

ZNAČAJ GOTOVINE

CASH AND ITS IMPORTANCE

Dr Slavica Anđelić

Visoka poslovna škola strukovnih studija „Prof. dr Radomir Bojković “ Kruševac
e-mail: slavicaandjel@gmail.com

Mr Violeta Jaković

Ekonomsko trgovinska škola Kruševac
e-mail: violetadjakovic@yahoo.com

Sažetak

Gotovina je u ulozi obezbeđivanja kontinuirane tekuće platežne sposobnosti preduzeća. U uslovima postojanja tržišne odgovornosti preduzeća, primarni uslov samog opstanka njegovog postojanja je njegova kontinuirana platežna sposobnost. Korišćenje gotovine na takav način omogućava i olakšava odgovaranje u upotrebu ostalih oblika poslovnih sredstava. Zato se uloga gotovine upoređuje sa ulogom ulja za podmazivanje prilikom rada motora. Ova komparacija ilustruje i maksimiranje rentabilnosti poslovanja preduzeća, za šta je neophodno minimizirati iznos gotovine, ali ne po cenu ugrožavanja kontinuirane tekuće platežne sposobnosti preduzeća. To znači da gotovina, kao ni ulje za podmazivanje u motoru, ne sme biti ni previše, niti nedovoljno.

Abstract

Cash has the function of providing current, as well as continuous financial solvency of companies. Among the conditions of existence of market CSR, primary condition of the survival of its existence is the continuing payment ability. The use of

cash in this way facilitates the appropriate use of other forms of business assets. Therefore, the role of cash is compared to the role of lubricating oil when the engine is running. This comparison illustrates maximizing profitability of the company and the reasons for the minimization of the cash amount, but not at the cost of jeopardizing the solvency of the continuous ongoing companies. This means that, similarly to lubricating engine oil, there should be neither too much, nor not enough of it.

Keywords: gotovina, preduzeće, profit, likvidnost, rentabilnost

Keywords: cash, enterprise, profit, liquidity, profitability

1. Uvod

Kako se kaže za novac, a misli se u stvari na gotovinu, da je roba nad robom, ona kao takva ima dobra i loša svojstva, koja se razlikuju od drugih oblika poslovnih sredstava. Za razliku od drugih oblika poslovnih sredstava, gotovina je manje i posrednije uposlana. Njena posredna uloga

se ogleda u tome da omogućava i olakšava proces poslovanja u preduzeću. Druga komparacija uloge gotovine je sa ulogom krvotoka koji doprema hranu elijama organizma i tako mu omogućava da živi i funkcioniše. Iz izloženog proizilazi: 1) što je veći i prihod od posedovanja gotovine, a manji rashod njenog finansiranja, veći je dobitak, a time i stopa rentabilnosti poslovanja, 2) što je manji iznos gotovine, to je manja vrednost obrtnih sredstava, a time veća i stopa rentabilnosti.

U vezi sa prilivom i odlivom gotovine, važna je i vremenska dimenzija. Što je vreme za isplatu prilikom kupovine kraće, u svrhu postizanja niže cene i korišćenja kasa-skonta, odliv gotovine je manji, ali i raniji. Istovremeno, prilikom prodaje, brža naplata korišćenjem kasa-skonta od strane kupaca dovodi do umanjenog, ali bržeg priliva gotovine. Najzad, prilikom prodaje u stranoj valuti, na priliv i odliv gotovine utiču oscilacije kursa date strane valute prema domaćoj, ali i isto i državne dažbine ili subvencije.[1]

2. Uticaj gotovine na rentabilnost i likvidnost

Jedan od glavnih razloga propadanja mnogih preduzeća je nedostatak novca. Upravljanje gotovinom je na in finansijskog upravljanja preduzeća koje u fokus stavlja na elu rentabilnosti – profitabilnosti i na elu likvidnosti.[2]

Na elu rentabilnosti ima stav da se minimalnim ulaganjem novanih sredstava ostvari maksimalni finansijski rezultat. Odnosno, sa što manjim angažovanim sredstvima u procesu proizvodnje ostvariti veći u dobit.

Na elu likvidnosti zastupa stav izvršenja finansijskih obaveza o roku dospeća i to u celosti uz održavanje obima i strukture obrtnih sredstava potrebnih za obavljanje poslovanja. Likvidnost je u suštini princip ostvarivanja i sprovođenja rentabilnosti. Na elu likvidnosti je finansijsko stanje preduzeća u kome postoji usklađenost između priliva novanih sredstava i dospelih obaveza plaćanja.[3]

Za preduzeće je važno usaglašavanje, tj. balansiranje između ova dva stava. U praksi se dešava da preduzeće pruži prednost jednom nad drugim na inom, zato što je upravljanje novanim sredstvima dinamičan proces, odnosno na elu rentabilnosti i na elu likvidnosti su međusobno suprotstavljeni.

Ako preduzeće stavlja akcenat na rentabilnost, onda tada previše angažuje rezervna sredstva na svojim računima, čime se ugrožava likvidnost. U praksi je ovo česta pojava jer sredstva na računima ne donose dobit, već stvaraju troškove u preduzeću. Ti troškovi su jednaki propuštenom prinosu koji bi se ostvario ulaganjem gotovine u neka druga sredstva. [8] Ako stavimo akcenat na likvidnost, tada se deo neangažovanih sredstava rezervi drži na računima, izmiruju se o roku dospele obaveze i time smanjuje rentabilnost.

Za preduzeće je najbolje da pronađe najbolju kombinaciju za ostvarenje rentabilnosti i održavanje likvidnosti. Prava mera između na elu rentabilnosti i na elu likvidnosti stimulatивно deluje na poslovanje preduzeća.

U praksi se dešava da preduzeće ima isto nedostaju novana sredstava bez obzira na njihov pozitivan nivo likvidnosti i rentabilnosti. U ovakvim situacijama menadžment preduzeća traži nove izvore novanih sredstava, traže i rešenje kratkoročnim ulaganjem uz odgovarajuću prihod i maksimalnu sigurnost ulaganja.

Može se naći rešenje likvidnosti koje ne ugrožava rentabilnost, ako se radi o stabilnim partnerima (preduzeće i banke) koji se međusobno finansijski ispomažu. Interesi pomeranja likvidnosti i rentabilnosti mogu da se ostvare tako što bi se razlike priliva i odliva novca rešavale zajednički između preduzeća, banke i partnera. Kada je priliv veći od odliva, višak novca preduzeće uplaćuje poslovnoj banci. Kada je priliv manji od odliva, razlika se pokriva iz sredstava banke. U ovoj situaciji preduzeće bi ostvarilo kontokorentni račun (poslovanje po principu

tekućeg računa) koji bi bio u plusu ili u minusu. Finansijska aktivnost preduzeća i banke se meri putem aktivnog i pasivnog salda i obračunskih aktivnosti i pasivnih kamata po ugovorenoj kamatnoj stopi.

3. Utvrđivanje minimalno potrebnog salda gotovine

Menadžeri preduzeća prilikom donošenja odluka koje se tiču gotovine, strogo moraju voditi računa o nivou likvidnosti i veličini troškova koji tom prilikom nastaju.

Troškovi koji se odnose na gotovinu su: 1) troškovi nedostatka gotovine, 2) troškovi držanja gotovine, 3) troškovi transakcije sa gotovinom.[4]

Troškovi nedostatka gotovine nastaju usled: slabljenja likvidnosti preduzeća, gubljenja stečajnih uslova kod dobavljača, neiskorišćenog kasnog skonta, itd.

Troškovi držanja gotovine nastaju zbog nemogućnosti ulaganja u proizvodni program.

Troškovi transakcija gotovinom su posledica loše administrativne manipulacije koji nastaju transakcijom hartija od vrednosti.

Za minimiziranje ukupnih troškova gotovine treba odrediti optimalan saldo gotovine. Doneti odluku o optimalnom iznosu gotovine je veoma težak zadatak za menadžere s obzirom na nemogućnost preciznog predviđanja budućih tokova gotovine.

Minimalni saldo gotovine jeste prosečan nivo gotovine i on se dobija kada se ukupni godišnji izdaci stavu u odnos sa koeficijentom obrta gotovine. Koeficijent obrta gotovine se dobija kada se ukupni godišnji izdaci gotovine stavu u odnos sa prosečnim saldonom gotovine.[4]

Likvidna rezerva je držanje gotovine iznad minimalnog salda gotovine uz pomoć koje se održava likvidnost u trenutku kada minimalni saldo uvećan za priliv gotovine nije dovoljan za izmirenje dospelih obaveza. Na likvidnu rezervu utiču mnogi faktori, te je nije lako odrediti.

a) Visina likvidne rezerve zavisi od toga da li preduzeće poslovanje obavlja preko kontokorrentnog računa. U takvoj situaciji preduzeće može da računom na održanje likvidnosti uzimanjem kontokorrentnog kredita, odnosno potrebna mu je likvidna rezerva utoliko veća, ukoliko je ugovoreni limit pasivnog salda tekućeg računa manji i obrnuto.

b) Visina likvidne rezerve zavisi od sinhronizovanog priliva i odliva novih sredstava. Odnosno, ako je priliv i odliv novih sredstava u kraćim rokovima potpun, velika je verovatnoća da će se ovaj tempo održati. U ovom slučaju visina likvidne rezerve može da bude mala i obrnuto.

c) Za slučaj nelikvidnosti, visina likvidne rezerve zavisi od sankcija koje mogu biti tržišne i zakonske. Tržišne sankcije su: zarađivanje zatezne kamate, obustavljanje davanja kredita, obustavljanje isporuke robe od strane dobavljača i dr. Zakonske sankcije propisuje zakonodavac, a one se ogledaju u tome što se nelikvidnim preduzećima ograničava rad, a u krajnjem slučaju po sili zakona nelikvidno preduzeće se stavlja u stečaj.[2]

4. Važnost upravljanja gotovinom

Menadžeri preduzeća moraju shvatiti da uvek moraju imati dovoljno novca za plaćanje obaveza i da zarađeni novac nije isto što i raspoloživi novac na računima banke ili u kasi preduzeća. Kada prilivi od prodaje nisu dovoljni za pokrivenje odliva, u gotovinski tok se uključuju krediti. Zato dobar menadžer povezuje svoje preduzeće sa bankom radi saradnje u finansijskom menadžmentu u okvirima tekućeg i poslovnog računa.

Nedostaci upravljanja gotovinom se javljaju u nekim okolnostima. Može se pojaviti neangažovanost novca i njegovo trošenje za buduće poslovne poteze. Novac ne sme mirovati i treba ga uvećavati. Dobar menadžer uvek imati pred oči potrebu za racionalnim odnosom prema novcu i u skladu s tim kontrolisati njegove

tokove. Može da sa ini i kontrolnu listu postupanja sa novcem koja sadrži:

- 1) odvojite gotovinska sredstva preduze a od li nog i porodi nog novca. Ako to što pre shvatite, bolje za vas i preduze e.
- 2) ograni ite iznos gotovine u blagajni, kako biste minimizirali rizik od kra e. Držite rezerve gotovine na drugim lokacijama i izvan dohvata neovlaš enih osoba. Novac je pokreta pohlepe i ružnih iskušenja.
- 3) držite novac u banci na ra unu koji donosi kamatu. Uložite ga u biznis s prijateljima, kupite deonice i sli no tome. Ako zaista imate viška novca, dajte nešto u dobrotvorne svrhe.
- 4) naplatite potraživanja što je pre mogu e:
 - a) vršite prodaju na gotovinska sredstva, a ne na kredit. Dajte prednost gotovinskoj naplati, ali to pravilo se ne može uvek ispoštovati. Prodaja za gotovinu može smanjiti vaše ukupne prihode, jer neki potroša i ne e kupovati, osim ako im ne pružite mogućnost odoženog pla anja;
 - b) ponudite popust za uredno pla anje usluge koja je kupljena na duži rok pla anja. Popust (*casa sconto*) je obi no 3% ako se pla anje izvrši u roku od 10 dana od datuma fakture, ali su mogu e i druge kombinacije;
 - c) vršite prodaju na kredit samo onim klijentima koji poštuju sporazume pla anja koje su sklopili sa vama. Uvek navedite datum kada želite da se pla anje izvrši. Navedite i uslove bitne za slu aj neurednog pla anja duga;
 - d) tražite polaganje depozita u slu ajevima velikih iznosa ili neuobi ajnih narudžbi, pretpostavlja se da je 10-20% od celokupnog iznosa razumna cifra za depozit;
 - e) za narudžbine koje zahtevaju duže vreme za ispunjavanje tražite pla anje u ratama.
- 5) Ispla ujte gotovinska sredstva što je mogu e sporije:
 - a) pla ajte osoblje mese no ili dvo-sedmi no i nemojte da im dugujete plate. Ako na to pazite ima ete bolje saradnike.
 - b) pla ajte gotovinu kvartalno, radije nego mese no. Zakupnina zasluuje isti tretman kao plate.
 - c) ugovorite najduži mogu i period sa svojim dobavlja em, ak i ako morate prihvatiti nešto višu cenu. To vam omogu ava da duže legalno raspolazete tim novcem i da imate povoljne dane vezivanja.
 - d) pla ajte ra une jednom mese no, a ne kako vam stižu, ako je to mogu e. Ako nemate dovoljno novca za trenutno pla anje ra una, napravite redosled prema važnosti ili prema prispe u.
- 6) Izradite šestomese ni prora un gotovinskih sredstava. Planirani gotovinski tok, sa uspešnom procenom priliva i odliva, pomaže da držite sve finansijske konce u rukama. Ne e se javiti finansijska iznena enja.
- 7) Upoznajte se sa uticajem sezonskog poslovanja na tokove gotovinskih sredstava vašeg preduze a. Sredstva treba uvati tokom radne sezone, kada ih ima u izobilju, isto kao i van sezone, kada se ne zara uju, a troše. Ta vrsta discipline je neminovna.[5]

5. Strategija upravljanja gotovinom

Centralna preokupacija menadžmenta odnosi se na **gotov novac i profit**. **Gotov novac** predstavlja deo poslovnih sredstava koji služi za nabavku robe i usluga. On je neophodan da se plate dobavlja i i zaposleni, kao i da se razvije ve i obim poslovanja. **Profit** je izvedena kategorija, utvr uje se krajem godine i predstavlja rezultat poslovanja koji ostaje nakon pokr a svih troškova i poreza. Ovaj finansijski pokazatelj ne predstavlja deo angažovanih poslovnih sredstava. Profit je neophodan da bi se obezbedio odgovaraju i prinos vlasnicima, kao i da se održava

poverenje na finansijskom tržištu. [6] Izložene razlike ne sprečavaju menadžment da istovremeno bude zainteresovan za obe posmatrane kategorije.

Upravljanje gotovinom je složen proces koji ima višestruke implikacije na produktivnost, profitabilnost i konkurentnost. Značaj upravljanja gotovinom ogleda se u operativnom funkcionisanju i strategijskom rastu preduzeća. Gotovina služi za različite operativne i strategijske potrebe.

Za operativne potrebe - uglavnom služi za poboljšanje kratkoročne finansijske situacije poslovanja i za nesmetano operativno funkcionisanje preduzeća. Operativna upotreba gotovine dolazi do izražaja u sledećim domenima: pokrivenost gubitka iz operativnog poslovanja, plaćanje poreza, regulisanje prekoračenja dospelih obaveza, vraćanje dospelih obaveza, poboljšavanje uslova rada za zaposlene, plaćanje dividendi, smanjivanje dugovanja dobavljača, porastu prodaje na kredit.

Za strategijske potrebe - u najvećoj meri služi za eksploataciju i rast preduzeća. Gotovina služi za kupovinu novih osnovnih sredstava koja se mogu usmeriti u pravcu diversifikacije postojećih poslovnih aktivnosti. Strategija upravljanja gotovinom odnosi se na: 1) prolongiranje isplate kratkoročnih obaveza i 2) ubrzanje naplate potraživanja od kupaca.[2]

Ovi faktori imaju pozitivan uticaj na povećanje prihoda preduzeća i na vremensko smanjenje ciklusa gotovine.

5.1. Prolongiranje isplata kratkoročnih obaveza

Prolongiranje isplata kratkoročnih obaveza znači smanjenje nivoa novanih sredstava putem većeg uključivanja dobavljača u proces finansiranja. Realne mogućnosti za ovakav način finansiranja su ograničene i mogu se primeniti u slučaju kada su dobavljači i zavisni od preduzeća kupaca. Odnosno, odložena obaveza prema dobavljaču može da proistekne iz dugoročne saradnje preduzeća dobavljača i preduzeća kupca. Dobavljač može da toleriše prolongiranje naplate, ako je kupac neko sa

kim se očekuje dobra poslovna saradnja. Dešava se međutim, da u vremenu oskudice za gotovinom, dobavljač i zarađujući navajajući kupcu zateznu kamatu na neplaćena potraživanja ili kasa-skonta da bi što pre ostvarili priliv novca.

Kao što se prolongiraju obaveze prema dobavljaču, tako se odlaže plaćanje raznih ukalkulisanih obaveza. Odlaganje tih obaveza povlači i za sobom razne pravne i finansijske sankcije jer su zakonskim i ugovornim propisima utvrđeni rokovi njihovog dospeća.

Kontrola isplata: Za upravljanje gotovinom, od velikog značaja je kontrola preduzeća nad isplatom koja usporava odliv sredstava i minimizira vreme za koje su gotovinski depoziti neaktivni. Preduzeće koje posluje sa više banaka treba da koriste mogućnost premeštanja sredstava u banke iz kojih se obavljaju isplate, kako bi sprečilo privremeno stvaranje neiskorišćenih novanih sredstava u nekoj od banaka. Držanje potrebne gotovine u raznim bankama ne dopušta akumuliranje neiskorišćenih novanih sredstava, što zahteva dnevne informacije o stanju na računima kod banaka. Nakon dobijanja dnevnih informacija, suvišna novana sredstva prenose se u banke za isplatu, za plaćanje ratna i investiranje u hartije od vrednosti. Postupak za strogu kontrolu isplata je centralizacija obaveza na jedan račun, kada se isplate mogu obavljati u vreme kada se to želi. Trebalo bi da postupak isplate obaveza prema dobavljaču bude utvrđen. Korišćenje gotovinskog rabata na obaveze prema dobavljaču znači i da preduzeće treba da pošalje uplatu na kraju razdoblja gotovinskog rabata. U slučaju da preduzeće ne koristi gotovinski rabat, ne mora da izvrši plaćanje sve do poslednjeg dana dospeća, što znači da može maksimalno iskoristiti gotovinu.

5.2. Ubrzanje naplate potraživanja od kupaca

Potraživanja od kupaca predstavljaju značajan deo poslovno-finansijske politike preduzeća. Vremenski rok naplate potraživanja poklapa se sa vremenom

njihovog „kreditiranja“. Da bi se ubrzala naplata potraživanja od kupaca koristi se strategija primene kasa-skonta i ostalih bonifikacija za preduzeće. „Kreditiranje“ kupaca zavisi od: stanja likvidnosti preduzeća, tržišne pozicije kupaca i dobavljača, odnosa ponude i tražnje, konkurencije, robe i usluga koje su predmet poslovanja, kvaliteta, cene i dr.

Potraživanjem od kupaca vezuje se gotovina koja je neophodna u robnoj proizvodnji jer omogućuje preduzeću ostvarenje veće prihoda nego prodaja za gotovo. Uslovi kreditiranja su ograničeni kreditnim standardima i politikom naplate. Pod politikom naplate se podrazumevaju mere koje se primenjuju radi brže naplate potraživanja, dok se pod standardima podrazumevaju kriterijumi koji se primenjuju na pojedine kupce. Preduzeće želi da ubrza naplatu svojih potraživanja kako bi što pre imalo koristi od novca.

6. Zaključak

Suština značaja obezbeđivanja kontinuirane tekuće platežne sposobnosti preduzeća sastoji se u tome što odsustvo gotovine dovodi do negativne reakcije u vidu njenog izostanka kod njegovih poverilaca i poverilaca njegovih poverilaca, i tako sve u nedogled. U slučaju inflacije, gotovina predstavlja najugroženiji deo imovine, kao i potraživanja, ukoliko ne postoji njihova revalorizacija.

Prihodi od gotovine od kamata na depozit na bankovnom računu, ukoliko uopšte postoje, manji su po pravilu od rashoda finansiranja gotovine. Povećanje gotovine u svrhu porasta dobitka po ovom osnovu ne može se smatrati zdravom finansijskom motivacijom.

Povećanje gotovine u okviru obrtnih sredstava negativno deluje na veličinu stope

rentabilnosti. Otuda proizilazi maksimalna motivisanost za minimiziranje iznosa gotovine u okviru obrtnih sredstava, sve do iznosa koji ne ugrožava kontinuiranu tekuću platežnu sposobnost preduzeća.

Bibliografija

- [1] Petrović Jovanović, M., *Ekonomika preduzeća a*, Savremena administracija, Beograd, 1996., str. 31 – 34.
- [2] Krasulja, D., *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000., str. 183.
- [3] Živković, M., *Ekonomika poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007., str. 228.
- [4] Horne, J., *Osnove finansijskog menadžmenta*, MATE, Zagreb, 2002., str. 222.
- [5] Dosti, M., *Menadžment malih i srednjih preduzeća a*, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2002., str. 406.
- [6] Lovreta, S., *Trgovinski menadžment*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004., str. 269.
- [7] Ostojić, S., *Obrtna sredstva u malom biznisu*, Univerzitet Megatrend, Beograd, 2010. god., str. 71 – 80.
- [8] Ivanišević, M., *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008.god., str. 113.

Istorija rada:

Rad primljen: 13.09.2014.

Prva revizija: 27.09.2014.

Prihvatanje: 27.10.2014.