

Др Милутин Р. Буричић
Др Милан М. Буричић

САВРЕМЕНИ МЕНАѢМЕНТ ИНВЕСТИЦИЈА

Ужице, 2013. год.

Др Милутин Р. Ђуричић

Др Милан М. Ђуричић

Савремени менаџмент инвестиција

Рецензенти:

Проф. др Чедомир Авакумовић

Проф. др Љубодрог Ђорђевић

Издавач:

"ИР-МИР" д.о.о Ужице, Херцеговачка 47,

тел/факс: 031-551-611, 553-292

За издавача:

Проф. др Милутин Р. Ђуричић, директор

Компјутерска припрема:

"ИР-МИР" д.о.о Ужице,

Дизајн корица:

мр Раде Ђуричић, Ужице

Штампа:

"Графопласт" Ужице

CIP- Каталогизација у публикацији

Народна библиотека Србије, Београд

005:336.767(075.8)

ЂУРИЧИЋ. Милутин Р., 1949-

Савремени менаџмент инвестиција /

Милутин Р. Ђуричић. - Ужице

ИР - МИР, 2013 (Ужице : Графопласт) - VII

264 стр. : граф. прикази. табеле: 25 см

Тираж 300. - Напомене и библиографске

референце уз текст. - Библиографија: стр.

235-238.

ISBN 978-86-83869-18-3

Љ. Ђуричић, Милан М., 1973- (аутор)

а) Инвестиције - Управљање

COBIS.SR-ID 197075468

Свако недозвољено копирање и прештампавање представља повреду ауторског права и подлеже законским санкцијама!

САДРЖАЈ

	ПРЕДГОВОР	1
	УВОД.....	3
1.	ОСНОВНА ПРАВИЛА ТОКА ГОТОВОГ НОВЦА	7
	1.1. ПОЈЕДИНАЦ И ЊЕГОВ ПОЛОЖАЈ.....	7
	1.2.РАЗЛИЧИТИ ЉУДИ ИМАЈУ РАЗЛИЧИТЕ ПРИЛАЗЕ ЖИВОТУ И НОВЦУ.....	9
	1.3.СИГУРНОСТ ИЛИ СЛОБОДА?.....	16
	1.4.ПОСЛОВНИ СИСТЕМ-ОКВИР ЗА УСПЕШАН БИЗНИС...	20
	1.5. РАЗВОЈНИ ПУТ ИНВЕСТИТОРА.....	23
	1.6.ИЗВУЦИТЕ СВЕ НАЈБОЉЕ ИЗ СЕБЕ И ПОСТАНИТЕ УСПЕШНИ.....	37
2.	ОСНОВИ ИНВЕСТИРАЊА.....	45
	2.1.ИНВЕСТИЦИОНИ РИЗИК И НАГРАДА	49
	2.2. МЕСТА ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ НОВЦА.....	52
	2.3. ХАРТИЈЕ ОД ВРЕДНОСТИ СА СТАЛНОМ КАМАТОМ...	53
	2.4. ИЗБОР ПРАВЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ ЗА УЛАГАЊЕ НОВЦА..	57
	2.5. АЛТЕРНАТИВНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ.....	59
	2.6.ПОРЕЗ И ИНВЕСТИЦИЈЕ.....	61
	2.7. РАЗВОЈНИ ПУТ ДО ВРХУНСКОГ ИНВЕСТИТОРА.....	62
	2.8. ШТА ТРЕБА, А ШТА НЕ ТРЕБА РАДИТИ.....	66
	2.9. СЈАЈНИ САВЕТИ	67
3.	ОСНОВНИ ПОЈМОВИ О ИНВЕСТИЦИЈАМА И ИНВЕСТИЦИОНИМ ПРОЈЕКТИМА	69
	3.1.УВОД У ИНВЕСТИЦИЈЕ И ИНВЕСТИЦИОНА УЛАГАЊА.....	69
	3.2.ИНВЕСТИЦИЈЕ И ЊИХОВА ПОДЕЛА.....	71
	3.3.ИНВЕСТИЦИОНИ РИЗИЦИ И ЗАШТИТА ОД ЊИХ.....	75
4.	РАЗВОЈ И ИНВЕСТИЦИОНА ПОЛИТИКА-УСЛОВ ТРАЈАЊА ПОСЛОВНОГ СИСТЕМА.....	79
	4.1.РАСТ И РАЗВОЈ ПОСЛОВНИХ СИСТЕМА.....	79
	4.2.РАЗВОЈНА ПОЛИТИКА И ПЛАНИРАЊЕ.....	81
	4.3.ИНВЕСТИТОРИ И УПРАВЉАЊЕ ИНВЕСТИЦИЈАМА ...	83
	4.3.1. УСМЕРЕЊА ПРОЦЕСА ИНВЕСТИРАЊА У ПС-У.....	86
	4.3.2.УСМЕРЕЊА ИНТЕНЗИТЕТА ИНВЕСТИЦИЈА.....	88
	4.3.3.ОСТВАРИВАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОЛИТИКЕ.....	89
	4.3.4.ИНВЕСТИЦИОНИ ПЛАНОВИ.....	89
	4.3.5.ПЛАНИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИЈА.....	91
5.	КАРАКТЕРИСТИКЕ ИНВЕСТИРАЊА-АНАЛИЗА БОНИТЕТА ИНВЕСТИТОРА.....	95

5.1. УВОД У АНАЛИЗУ ФИНАНСИЈСКЕ ПОДОБНОСТИ ИНВЕСТИТОРА.....	95
5.2. КВАНТИФИКОВАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНЕ СПОСОБНОСТИ ИНВЕСТИТОРА.....	96
5.3. УТВРЂИВАЊЕ РАСПОЛОЖИВИХ СРЕДСТАВА ИНВЕ- СТИТОРА ПРЕМА ПОДАЦИМА ИЗ ЗАВРШНОГ РАЧУНА ...	97
5.4. УТВРЂИВАЊЕ ДИНАМИКЕ ПРИЛИВА СРЕДСТАВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИЈА	98
6. УЛОГА И ЦИЉ ИЗРАДЕ ПРЕТХОДНЕ СТУДИЈЕ ОПРАВДАНОСТИ И СТУДИЈЕ ОПРАВДАНОСТИ.....	101
6.1. ПРЕТХОДНА СТУДИЈА ОПРАВДАНОСТИ.....	101
6.2. СТУДИЈА ОПРАВДАНОСТИ.....	104
7. ИЗРАДА ИНВЕСТИЦИОНЕ СТУДИЈЕ.....	107
7.1. ПОЗИТИВНО ОЦЕЊЕНЕ ПРЕДИНВЕСТИЦИОНЕ СТУДИЈЕ - ВАЖАН УСЛОВ ЗА ИЗРАДУ ИНВЕСТИЦИОНИХ СТУДИЈА	107
7.2. ИЗРАДА ИНВЕСТИЦИОНИХ СТУДИЈА-ПРОГРАМА.....	112
7.2.1. БОНИТЕТ ИНВЕСТИТОРА	113
7.2.2. АНАЛИЗА ТРЖИШТА ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА	122
7.2.3. ТЕХНОЛОШКО-ТЕХНИЧКИ АСПЕКТИ ИНВЕСТИРАЊА .	132
7.2.4. ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА У ПРИПРЕМИ ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОГРАМА	143
7.2.5. ФИНАНСИЈСКО-ТРЖИШНА АНАЛИЗА.....	145
7.2.6. АНАЛИЗА ОСЕТЉИВОСТИ ПРОЈЕКТА.....	145
7.2.7. ЗБИРНА ОЦЕНА ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОЈЕКТА.....	146
8. ИЗБОР ОПТИМАЛНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОЈЕКТА	147
8.1. УПОРЕДНА АНАЛИЗА ПОДОБНОСТИ ПРОЈЕКТА.....	147
8.2. ПРАКТИЧАН ПРИМЕР ИЗБОРА ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОЈЕКТА ЗА РЕАЛИЗАЦИЈУ.....	150
8.2.1. ПРОДУКТИВНОСТ ПОНУЂЕНИХ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	152
8.2.2. ПРИНОСНА СПОСОБНОСТ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА	153
8.2.3. ЕКОНОМИЧНОСТ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	155
8.2.4. ПОВРАЋАЈ ИНВЕСТИРАНИХ СРЕДСТАВА.....	157
8.2.5. САДАШЊА ВРЕДНОСТ ИНВЕСТИРАНОГ ПРОЈЕКТА.....	158
8.2.6. ИНТЕРНА СТОПА РЕНТАБИЛНОСТИ.....	162
8.2.7. ОЦЕНА ОСЕТЉИВОСТИ ПРОЈЕКТА НА ПРОМЕНЕ УСЛОВА ПРИВРЕЂИВАЊА.....	166
8.3. РАНГИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	168
8.4. ОДЛУКА О ИЗБОРУ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	171
9. УПРАВЉАЊЕ РЕАЛИЗАЦИЈОМ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЦЕСА И УКЛАПАЊА ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА У ПОСЛОВНО ОКРУЖЕЊЕ	173

95	9.1. УСКЛАЂИВАЊЕ ЗАДАТАКА СА ЦИЉЕВИМА И СРЕДСТВИМА ИЗВОЂЕЊА ИП.....	173
96	9.2. РАДОВИ НА ИЗВОЂЕЊУ ИП.....	174
97	9.3. СПЕЦИФИКАЦИЈА И ПРИБАВЉАЊЕ ПОТРЕБНИХ ИНВЕСТИЦИОНИХ РЕСУРСА И ЊИХОВО РАЦИОНАЛНО КОРИШЋЕЊЕ.....	175
98	9.4. ОПРИМАЛНА ОРГАНИЗАЦИЈА ИЗВОЂЕЊА ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	181
101	9.4.1. ОБЛИЦИ ОРГАНИЗАЦИЈЕ ИЗВОЂЕЊА.....	181
101	9.5. ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМ ИЗВОЂЕЊА ИП.....	188
104	9.6. АЛАТИ ЗА УПРАВЉАЊЕ ИЗВОЂЕЊЕМ ИП.....	189
107	9.6.1. МЕЂУСОБНО ОДРЕЂИВАЊЕ ОДНОСА И АКТИВНОСТИ.....	189
107	9.6.2. ГРАФИЧКО ПРИКАЗИВАЊЕ ПРОЈЕКТА.....	191
112	9.7. УСТУПАЊЕ ИЗВОЂЕЊА ИП.....	197
113	9.8. УГОВАРАЊЕ ИЗВОЂЕЊА ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА.....	198
122	9.9. ИНВЕСТИЦИОНИ НАДЗОР.....	199
132	9.10. ЗАВРШНИ РАДОВИ НА ИЗВОЂЕЊУ ИП.....	200
143	9.11. УКЛАПАЊЕ ИЗГРАЂЕНОГ ОБЈЕКТА У МИКРО-ЕКОНОМСКО И МАКРОЕКОНОМСКО ОКРУЖЕЊЕ.....	203
145	9.11.1. ПУШТАЊЕ ИЗГРАЂЕНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА У РЕДОВАН РАД.....	203
145	9.11.2. САГЛЕДАВАЊЕ СТАЊА ИЗГРАЂЕНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА.....	205
146	9.11.3. РЕГИСТРАЦИЈА ИЗГРАЂЕНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА.....	207
147	9.11.4. УКЛАПАЊЕ ИЗГРАЂЕНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА У МИКРОЕКОНОМСКО ОКРУЖЕЊЕ.....	207
47	9.11.5. УКЛАПАЊЕ ИЗГРАЂЕНОГ ИНВЕСТИЦИОНОГ ОБЈЕКТА У МАКРОЕКОНОМСКО ОКРУЖЕЊЕ.....	208
50	10. ПОСЛОВНИ-Business ПЛАНОВИ.....	211
52	10.1. СВРХА ПОСЛОВНОГ-БИЗНИС ПЛАНА.....	211
53	10.2. ЕЛЕМЕНТИ ПОСЛОВНОГ-BUSINESS ПЛАНА.....	213
55	10.2.1. НАСЛОВНА СТРАНА.....	214
57	10.2.2. РЕЗИМЕ БИЗНИС ПЛАНА СА ОСНОВНИМ ПОДАЦИМА.....	214
58	10.2.3. ОПИС ГЛАВНИХ ПОСЛОВНИХ АКТИВНОСТИ ПС-А.....	215
52	10.2.4. СТАЊЕ ПОСЛОВНОГ СИСТЕМА.....	215
16	10.2.5. ПРОФИЛ ЦИЉНИХ ТРЖИШТА.....	215
8	10.2.6. МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈА И ПЛАН ПРОДАЈЕ.....	217
1	10.2.7. ПЛАНИРАНИ ОБИМ НОВЕ ПРОИЗВОДЊЕ, ПОСЛОВАЊА И УСЛУГА.....	220
3	10.2.8. ПОТРЕБНИ МАТЕРИЈАЛНИ И ТЕХНОЛОШКИ РЕСУРСИ СА ПРОЦЕНОМ ВРЕДНОСТИ И ПРЕДУГОВОРИМА.....	220
	10.2.9. МАТЕРИЈАЛНИ И РАДНИ СТАНДАРДИ ЗА НОВЕ	

ПРОИЗВОДЕ ИЛИ УСЛУГЕ И ЦЕНА КОШТАЊА.....	221
10.2.10. ОРГАНИЗАЦИЈА ПОСЛОВАЊА И ПОТРЕБАН БРОЈ КАДРОВА ЗА РЕАЛИЗАЦИЈУ БИЗНИС ПЛАНА СА ПРОРАЧУНОМ БРУТО ЗАРАДА	223
10.2.11. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН.....	224
10.2.12. ПЛАН БУДУЋЕГ РАЗВОЈА.....	226
10.2.13. ДОДАТАК.....	226
10.3. РЕАЛИЗАЦИЈА ПОСЛОВНОГ-БИЗНИС ПЛАНА.....	227
10.4. НЕКЕ НАПОМЕНЕ У ВЕЗИ СА ПОСЛОВНИМ ПЛАНОМ	228
11. BENEFIT-COST АНАЛИЗА.....	231
11.1. УВОД.....	231
11.2. ПРИНЦИПИ BENEFIT-COST АНАЛИЗЕ.....	231
11.3. МЕТОДЕ УТВРЂИВАЊА И МЕРЕЊА ТРОШКОВА И КОРИСТИ.....	232
11.4. ОБРАЧУНСКЕ ЦЕНЕ.....	232
11.5. КРИТЕРИЈУМИ У BENEFIT-COST АНАЛИЗИ.....	234
ЛИТЕРАТУРА.....	235
ПРИЛОЗИ.....	239

ПОПИС ТАБЕЛА

223

224

226

226

227

228

231

231

231

232

232

234

235

239

Таб. 1.1.	Приказ разлика људи у квадрантима 3, С, Б, и И тока готовог новца.....	10
Таб. 1.2.	Приказ општих карактеристика особа из различитих квадраната тока готовог новца.....	11
Таб. 1.3.	Приказ седам навика инвеститора.....	24
Таб. 3.1.	Приказ основних карактеристика процеса инвестирања.....	70
Таб. 4.1.	Приказ суштине инвестиционих планова.....	90
Таб. 4.2.	Приказ принципа инвестиционог планирања.....	92
Таб. 5.1.	Упрошћена структура биланса стања.....	97
Таб. 5.2.	Садржај (основна структура) биланса успеха.....	99
Таб. 5.3.	План прилива и одлива сопствених средстава инвеститора за финансирање инвестиција.....	100
Таб. 6.1.	Приказ садржаја претходне студије оправданости.....	103
Таб. 7.1.	Преглед елемената прединвестиционе студије.....	109
Таб. 7.2.	Преглед најважнијих купаца.....	113
Таб. 7.3.	Преглед најважнијих добављача.....	114
Таб. 7.4.	Преглед постигнутих набавних цена материјалних инпута.....	114
Таб. 7.5.	Преглед постигнутих продајних цена производа.....	115
Таб. 7.6.	Преглед капацитета и обима производње.....	116
Таб. 7.7.	Преглед структуре материјалних инпута.....	116
Таб. 7.8.	Преглед објеката са инсталацијама и инфраструктуром.....	117
Таб. 7.9.	Преглед постојеће опреме.....	117
Таб. 7.10.	Приказ укупног девизног пословања.....	118
Таб. 7.11.	Приказ извора финансирања обртних средстава.....	120
Таб. 7.12.	Приказ показатеља опремљености и ефикасности.....	121
Таб. 7.13.	Приказ анализе набавки са домаћег тржишта.....	127
Таб. 7.14.	Приказ анализе набавки са иностраног тржишта.....	127
Таб. 7.15.	Приказ анализе продаје и пројекција потражње производа на домаћем тржишту.....	129
Таб. 7.16.	Приказ анализе продаје и пројекција потражње производа на иностраном тржишту.....	129
Таб. 7.17.	Приказ продајних цена производа тржишту.....	130
Таб. 7.18.	Приказ анализе набавки са домаћег тржишта ...	131
Таб. 7.19.	Приказ анализе набавки са иностраног тржишта.	132
Таб. 7.20.	Преглед услова за избор макролокације инвестиционог објекта.....	137
Таб. 7.21.	Табеларни приказ динамичког плана инвестирања.....	141
Таб. 7.22.	Приказ улагања у опрему.....	142
Таб. 7.23.	Приказ обима, структуре и динамике улагања	143

Таб. 7.24.	Утврђивање износа потребних основних средстава.....	144
Таб. 7.25.	Преглед структуре набавке производа-обрачун обртних средстава	144
Таб. 7.26.	Приказ прорачуна трошкова материјала.....	146
Таб. 6.1.	Приказ упоредне анализе подобности пројекта.....	148
Таб. 8.2.	Основни елементи за упоредну анализу подобности пројекта	151
Таб. 8.3.	Приказ образаца за израчунавање продуктивности инвестиционих процеса.....	152
Таб. 8.4.	Упоредни показатељи продуктивности инвестиционих пројекта.....	153
Таб. 8.5.	Обрасци за израчунавање стопа приносне способности ИП.....	154
Таб. 8.6.	Упоредни показатељи приносне способности ИП.....	154
Таб. 8.7.	Обрасци за прорачун економичности ИП.....	155
Таб. 8.8.	Приказ вредносног исказивања економичности ИП.....	156
Таб. 8.9.	Упоредни показатељи економичности извођења и коришћења ИП.....	156
Таб. 8.10.	Упоредни показатељи повраћаја инвестираних средстава у пројекте А, Б и Ц.....	158
Таб. 8.11.	Приказ могућих ситуација везаних за садашњу вредност ИП.....	159
Таб. 8.12.	Приказ могућих ситуација везаних за коефицијанте ($C_{вип} : C_{вно}$) дисконтованих новчаних прихода и дисконтованих новчаних расхода	159
Таб. 8.13.	Базни елементи за утврђивање садашње вредности ИП	161
Таб. 8.14.	Упоредни показатељи садашње вредности пројекта.....	162
Таб. 8.15.	Полазни елементи за прорачун интерне стопе рентабилности ИП.....	164
Таб. 8.16.	Садашња вредност пројекта А, Б и Ц.....	164
Таб. 8.17.	Однос садашње вредности нето новчаног тока и инвестиција пројекта А, Б и Ц.....	164
Таб. 8.18.	Преглед полазних података за прорачун преломне тачке рентабилности ИП.....	167
Таб. 8.19.	Упоредни показатељи осетљивости ИП на промене услова привређивања.....	168
Таб. 8.20.	Упоредни показатељи подобности и компаративних предности ИП.....	169
Таб. 9.1.	Приказ могућег прегледа потребне инвестиционе опреме.	176
Таб. 9.2.	Приказ могућег прегледа потребних инвестиционих материјала.....	177
Таб. 9.3.	Избор најповољније комбинације опреме и материјала.....	178

144	Таб. 9.4.	Спецификација стручног кадра за реализацију ИП.....	179
144	Таб. 9.5.	Спецификација потребних инвестиционих средстава за извођење ИП.....	180
146	Таб. 9.6.	Биланс стања изграђеног инвестиционог објекта.....	207
148	Таб. 10.1.	Критеријуми за имплементацију тржишта.....	216
151	Таб. 10.2.	Полазни подаци за производе А, Б и В.....	222
151	Таб. 10.3.	Приказ прорачуна прихода, трошкова и профита.....	223
152	Таб. 10.4.	Приказ прорачуна преломне тачке и маргине сигурности	223
152	Таб. 10.5.	Садржај (основна структура) биланса успеха.....	225
153	Таб. 10.6.	Садржај (основна структура) финансијског тока.....	225
153	Таб. 10.7.	Упроићена структура биланса стања	226
154	Таб. 11.1.	Приступ укључивању и искључивању трошкова и користи код benefit-cost анализе	233
154	Таб. 9.2.	Преглед критеријума у benefit-cost анализи	234
155			
156			
156			
158			
159			
159			
161			
162			
164			
164			
164			
167			
168			
169			
176			
177			
178			

ПОПИС СЛИКА

Сл. 1.1	Приказ четири квадранта Тока готовог новца.....	10
Сл. 1.2.	Приказ обрачуна прихода и биланса стања	14
Сл. 1.3.	Приказ начина развоја активе	14
Сл. 1.4.	Ток готовог новца појединаца који сав приход потроше	14
Сл. 1.5.	Финансијско стање просечног Србина.....	33
Сл. 2.1.	Услови за врхунско инвестирање	48
Сл. 2.2.	Фактори од којих зависи профил ризиковања	51
Сл. 3.1.	Подела инвестиција са макро - и микроекономског становишта.....	72
Сл. 3.2.	Подела инвестиција према техничкој структури.....	73
Сл. 3.3.	Подела инвестиција према намени.....	73
Сл. 3.4.	Подела инвестиција према изворима средстава.....	73
Сл. 3.5.	Подела инвестиција према начину улагања и остваривања ефеката.....	73
Сл. 3.6.	Подела инвестиција према мотивацији за инвестирање	73
Сл. 3.7.	Подела инвестиција према ефектима инвестирања.....	74
Сл. 4.1.	Разграничење појмова развој и раст пословног система....	80
Сл. 4.2.	Приказ поступка дефинисања развојне политике.....	82
Сл. 7.1.	Приказ основних својстава тржишта.....	123
Сл. 7.2.	Критеријуми за разврставање тржишта.....	124
Сл. 8.1.	Ранг пројеката А, Б и Ц.....	169
Сл. 9.1.	Део Гантограма за Изградњу Нојеве барке.....	183
Сл. 9.2.	Стандардни списак активности за прегледни мрежни план грађења.....	184
Сл. 9.3.	Нумерисање мрежног дијаграма према списку активности са сл. 9.2.....	185
Сл. 9.4.	Реализација извођења пројекта сопственим снагама инвеститора.....	186
Сл. 9.5.	Организациона схема за реализацију инвестиционих пројеката у индустријском пословном систему.....	187
Сл. 9.6.	Реализација извођења ИП ангажовањем консултанта	190
Сл. 9.7.	Реализација-извођење пројекта ангажовањем специјализованог консултанта.....	192
Сл. 9.8.	Реализација пројекта вођена од извођача.....	194
Сл. 9.9.	Дијаграм тока процеса реализације ИП.....	195
Сл. 9.10.	Приказ процеса међузависности изграђеног инвестиционог објекта и његовог пословног окружења	208
Сл. 9.11.	Приказ процеса функционисања изграђеног индустријског објекта у периоду његовог коришћења	210
Сл. 10.1.	Пословни систем и његово окружење.....	218

ПРЕДГОВОР

У условима свеопште глобализације опстанак савремених пословних система везује се за жестоку тржишну утакмицу. У таквим условима пословање се мора заснивати на тзв. атрактивном квалитету и са ценама, које пробирљиви купац прихвата. Све то захтева оптималан раст и развој тржишно оријентисаног пословног система.

Развој савременог пословног система, нужно, прате и инвестициони процеси. Успешно инвестирање у најбоље инвестиционе пројекте доноси успешно пословање и складан развој. Неуспешно инвестирање, често, значи и ликвидацију пословног система. Из тога се јасно види значај менаџмента инвестиционих процеса, који треба да обезбеди оптималан раст и развој пословног система.

Ова књига треба да послужи, пре свега, као уџбеник за студенте Високе пословно техничке школе струковних студија у Ужицу. Међутим, она може добро да послужи и осталим студентима који изучавају област инвестирања, као и кадровима из пословних система који се баве пословима развоја и инвестирања.

Намена књиге одредила је и њен садржај, а основа за њено писање био је уџбеник Ефикасни менаџмент инвестиција, који је био издат 2008. године. У том уџбенику била су обрађена сва питања релевантна за успешно осмишљавање, планирање, организовање, реализацију и контролу инвестиционих процеса. Све то је укључено и у наше законске оквире. Такође, обрађена су и питања везана за праћу пословних планова, без којих се не може замислити реализацију било којег развојног подухвата. Ова књига поред напред наведених садржаја проширила је од другог коаутора др Милана М. Ђуричића са прва два поглавља Основи финансирања током готовог поглавља Основи инвестирања. У прилогима је додата Студија случаја везана за оцену бонитета привредног субјекта. Жела аутора је да се издавањем ове књиге највише студентата, а и стручњака из праксе, усмери на професије развоја и инвестирања, што је од изузетног значаја за сваког – успешног менаџера. Као резултат тога нека постану финансијски слободни и свој живот претворе у остварење својих жеља, како је то желео и наш покојни син и брат Раде, коме посвећујемо ову књигу.

Несебичну помоћ и корисне сугестије пружили су нам рецензенти Проф. др Чедомир Авакумовић и Проф. др Љубодраг Ђорђевић на чему им се захваљујемо.

Ужице, фебруара 2013.

Аутори



Желим да...

Желим да опет лежимо у тами,
на кревету меком, ти и ја сами...
И да маштамо, причамо, свега се сећамо,
љубимо, мазимо, пожудно гледамо...
Желим да опет осетим мирис твог тела,
лаган звекет срца којим одзвањаш цела...
И да се грлимо, онако чврсто и меко,
и да маштамо да одемо негде преко...
...Италија, Шпанија, Рим, Париз, Мадрид,
ту негде, да се насучемо на љубавни хрид...
Желим да опет у очи те гледам,
желим да опет те никоме недам...
Желим да опет освајамо звезде,
да небом нам, занесено, очи језде...
Желим да пронађемо нашу звезду,
и да је сакријемо у нашем гнезду...
Желим твој шапат, твој глас, твој ритам,
желим да желим, да те нешто питам...
Желим те крај себе живот цео,
желим да те сакријем под љубавни вео,
желим да осетим мало, оног твог,
желим да моје жеље услиши **Бог**...

ХВАЛА ТИ БОЖЕ!

Само твој Раде

Аутор песме Желим да...: Раде М. Ђуричић (1978.-2010.)

*Радо,
Остаћеш вечно да живиш са нама,
захваљујући креацијама које су остале иза тебе!*

Отац Милутин и брат Милан

УВОД

*"Људи са Vol Strita не науче
ништа али заборављају све"*
Benadžim Grejam (1894-1976).

Чувени Жан Жак Русо је написао да „Човек се рађа слободан, а свугде је у ланцима.“ Та мисао нам често заокупља пажњу. Зашто се губи слобода добијена „рађањем“? Зашто смо стално „стегнути“ бригама, својеврсним ланцима, чије карике су не заварене него изотропне и веома чврсте? Зашто верујемо да господаримо другима, а често смо робови већи него они?

Многи, који за себе мисле да су велики теоретичари, али и они који мисле да су „велики бизнисмени“ сматрају да је профит, новац, и добит, циљ бизниса, али и постојања. Таква њихова премиса је итекако, суштински посматрано погрешна. Не спорим да профит је средство- моћно средство за реализацију животних циљева и пословних система, а и сваког појединца. Он је камен темељац за достизање истинске слободе, које нема без финансијске слободе. Роберт Киосаки и Шерон Лехтер сматрају да „*можда слобода јесте бесцелна, али она има своју цену*“.

Питање слободе, у најширем смислу те речи, је и филозофско, а и реторичко. О томе пишу и писаће они који то боље знају од мене.

Увек ми се постављало питање: како искористити себе и своје капацитете да би се достигла слобода, онаква какву је као појединац „*пацићам*“? Да ли је одговор: „Умешним инвестирањем сопственог капитала“? Многи се цеће сложити са тим јер ће мислити да немају капитал!? Ја мислим супротно. Они га имамо, али најпре га треба препознати, а онда саопедати шта можемо с њим учинити за сопствени живот и будућност.

Прилив готовине се може остварити по четири основа:

1. од плате, коју остварујемо по основу запослености-З,
2. од зараде остварене од samozапослености-С,
3. од сопственог бизниса-Б, и
4. од инвестирања-И.

Ова четири основа чине четири квадранта Тока готовог новца и говоре о четири врсте људи који чине свет бизниса. Сваки појединац се налази у једном или више квадраната. Зависно од положаја појединац остварује сопствени пут до финансијске слободе. Треба знати да вештине **Б** и **И** веома помажу да се брже остваре финансијски циљеви. Такође, чињеница је да успешан **З** има велике шансе да постане и успешан **И**.²

У српском народу постоји пословица по којој сваки родитељ жели да му дете буде успешније од њега. У време социјализма то је, често, значило: #учи

дете, заврши факултет и лако ћеш се запослити. Још неожењен/неудата можеш се наћи на кадровској листи и добити стан и онда ради мудро и напредуј». Кроз то се за мали број појединаца могла стећи финансијска слобода.

Транзиционе промене су донеле и нови начин размишљања. Многи су се нашли на рубу пропасти и ушли у својеврсну несигурност. Некад стабилно запослени постали су технолошки вишак. Неки мислећи да су «рођени» бизнисмени и инвеститори кренули су у сопствене бизнисе. Појединци су после првих финансијских резултата кренули да инвестирају, али не у активу, него у пасиву и пропали су. Мали део њих је схватио да је пут до успеха и финансијске слободе процес кога треба осмислити, ако желиш да успеш. О томе ћемо детаљније нешто касније.

Заживљавањем капитализма, успоставиће се и нови систем вредности. Успешни ће и даље бити малобројни, али по много чему изузетни. Пут до успеха биће краћи за талентоване, учене и вредне.

Родитељи ће се у будућности делити на две класе:

1. Класу сиромашних очева чији ће мото бити: «Иди дете у школу, буди добар ђак и кад завршиш школу коју желиш, нађи сигуран и стабилан посао». Њихов циљ је да им деца постану одлично плаћени-З, или одлично плаћени самозапослени-С. Тиме би обезбедили редовну плату, стабилан посао и укупне бенефиције.

2. Класу богатог оца чији је мото: «Иди дете у школу, заврши успешни факултет, изгради сопствени бизнис и постани успешан инвеститор». Он жели да његово дете оде даље од успешног запошљавања и почне да остварује финансијску сигурност користећи плодове сопственог инвестирања.

Очевидно је да класа сиромашног оца нуди свом детету да ради напорно, а класа богатог оца свом детету да ради паметно.

Све то можемо поткрепити ако знамо да уметност инвестирања је нешто што је моћан алат у постизању истинске слободе и о томе желим и писати у овој књизи, користећи туђа искуства и своје знање.

Књига је подељена на Увод, једанаест поглавља и прилоге.

У првом поглављу под насловом *Основна правила тока готовог новца* детаљно се анализира човек-појединац и његов положај у његовом ужем и ширем окружењу. Такође истиче се чињеница да разни људи имају и различите прилазе животу и новцу. Они се налазе у дилеми да ли да теже "сигурности" или слободи. Али оно што је сигурно уколико желе успешан бизнис морају пронаћи оптимални пословни систем као оквир за то. Истиче се потреба добро осмишљеног развојног пута инвеститора. Препорука је да сваки појединац извуче из себе најбоље и захваљујући томе да постану успешни.

Друго поглавље *Основи инвестирања* има за циљ да будућег инвеститора упуту у ризике и награде које га, при томе, очекују. Потом га упућују на места за инвестирање новца, хартије од вредности са сталном каматом, те начином избора праве инвестиције за улагање новца. Потребна и довољна пажња се посвећује алтернативним инвестицијама. Порез нужно прати инвестирање па заслужује и посебну пажњу. Све ово сведочи да до врхунског инвеститора је потребан добар развојни пут, на коме неке ствари се

не смеју радити, али друге морају. У том циљу постоје и сјајни захтеви настали из искуства успешних инвеститора.

У трећем поглављу *Основни појмови о инвестицијама и инвестиционим пројектима* улази се у тзв. привредне инвестиције. Најпре се дају основни појмови о инвестицијама и инвестиционим улагањима, њиховој подели, ризицима које доносе и како се заштитити од њих.

Четврто поглавље *Развој и инвестициона политика - услов трајања пословног система* најпре се појашњавају појмови Раст и Развој пословног система, као и Развојна политика и Планирање као неопходности успешног пословања тржишно оријентисаног пословног система. Нагласак се даје на Инвеститоре и управљање инвестицијама разјашњавањем: 1. Усмерења процеса инвестирања у ПС-у, 2. Усмерења интензитета инвестиција, 3. Остваривање инвестиционе политике, 4. Инвестициони планови и 5. Планирање инвестиција.

У петом поглављу *Карактеристике инвестирања - анализа бонитета инвеститора*, најпре, се анализира финансијска подобност инвеститора путем исправног квантификовања његове инвестиционе способности користећи постојеће расположиве податке из завршног рачуна и утврђивањем динамике прилива средстава за финансирање инвестиција.

Шесто поглавље ове књиге под насловом *Улога и циљ израде претходне студије оправданости и студије оправданости* детаљно информисе читаоца о обавезности инвеститора да израде ова два документа за све објекте чију дошлону за градњу издаје надлежно Министарство Владе Републике Србије. Даје се и садржај те две студије сагласно закону.

У седмом поглављу *Израда инвестиционе студије* истиче се да добра инвестициона пракса захтева да се за сваку инвестицију најпре изради и верификује обликовајући Прединвестициона студија (Студија изводљивости) и тек када се ова поцињено оцени иде се даље у израду одговарајуће Инвестиционе студије (проектант). При изради Инвестиционе студије детаљно се разрађују: 1. Бонитет инвеститора, 2. Анализа тржишта инвестиционог објекта, 3. Техничко-технолошки аспекти инвестирања, 4. Финансијска анализа у привредно-инвестиционог објекта, 5. Финансијско-тржишна анализа, 6. Анализа осетљивости пројекта, и 7. Збограна оцена инвестиционог објекта. Напомена се да прескакање или неадекватан квантитет израде ове Студије може инвестицију учинити переплатишном-промашном а инвеститора довести чак и у банкрот.

Осмо поглавље *Избор оптималног инвестиционог пројекта* потенцира да Инвеститор увек треба да бира између више алтернатива и да изабере најбољу. У том циљу предлаже се упоредна анализа подобности пројекта и даје практичан пример избора инвестиционог пројекта за реализацију. У резултати тог избора долази се до рангирања понуђених инвестиционих пројекта и доношења адекватне Одлуке о избору инвестиционих пројекта од стране надлежног органа Инвеститора.

У деветом поглављу под насловом *Управљање реализацијом инвестиционих процеса и уклапања инвестиционог објекта у пословно окружење* истиче се неопходност усклађивања задатака са циљевима и

средствима извођења инвестиционог пројекта (ИП). Потом се дефинишу и појашњавају радови-послови на извођењу ИП. Након тога наглашава се потреба израде квалитетних Спецификација и прибављање потребних инвестиционих ресурса и њихово рационално коришћење као важан предуслов за успешну реализацију сваког инвестиционог процеса. Како нема успеха у инвестирању без оптималне организације, адекватног информационог система и примене одговарајућих алата за управљање његовим извођењем то су сва та питања добила адекватну пажњу. Посебна пажња се посвећује начинима реализације и уступању извођења ИП одговарајућим уговарањем, као и уговарањем свега што прати реализацију ИП. Добру реализацију ИП прати и одговарајући инвестициони надзор. Након извршене реализације завршних радова на ИП приступа се његовом уклапању у микро и макро-економско окружење тражећи најбоља решења за то, јер и од тога зависи успешност инвестиционог процеса.

Десето поглавље *Пословни -Business планови* појашњава међународну методологију израде ових документа без којих нема савременог тржишног пословања. Појашњава се његова сврха, а и детаљно описују његови елементи, његова реализација и дају неопходне напомене у вези са њим да би се сачувале пословне тајне Инвеститора.

У последњем - једанаестом поглављу *BENEFIT-COST анализа* истиче се потреба да за капиталне инвестиције поред економског сагледа се и шири друштвени значај инвестиције. У том циљу поред принципа дају се и методе утврђивања и мерења трошкова и користи од неког инвестиционог објекта, као и обрачунске цене и критеријуми присутни у овој анализи.

На тај даје се заокружена слика о инвестирању уопште, са посебним нагласком на инвестирање у привреди, као предуслову њеног раста и развоја.

1. ОСНОВНА ПРАВИЛА ТОКА ГОТОВОГ НОВЦА

*"Наши омиљени производ
задржавања је заувек "*
Voren Bafet

У овом поглављу детаљно се анализира човек-појединац и његов положај у његовом ужем и ширем окружењу. Истиче се чињеница да разни људи имају и различите прилазе животу и новцу, и често су у дилеми да ли да теже "сигурности" или слободи. Оно што је сигурно уколико желе успешан бизнис морају пронаћи оптимални пословни систем као оквир за то, што подразумева добро осмишљен развојни пут инвеститора. Сваки појединац треба да извуче из себе најбоље и захваљујући томе да постане успешан.

1.1. ПОЈЕДИНАЦ И ЊЕГОВ ПОЛОЖАЈ

Већина људи сматра да без новца човек нема шансе да заради. То је и разлог што је мали проценат богатих. Роберт Киосаки сматра да за стварање финансијске слободе *„потребан је сан, много одлучности, spremnost да се брзо учи и способност да се правилно употребе богомдане предности, као и знање из ког сектора Квадранта тока готовог новца ствара сопствени приход.“*

Да би човек постао успешан и поседовао финансијску слободу не мора имати факултетску диплому¹ које је веома важно само за традиционалне професије, док није одлучујућа за развој сопственог успешног бизниса.

Финансијска слобода је резултат добро осмишљеног метода стварања прихода новца. Није исто остваривати приходе као запослени у неком пословном систему, или радећи за себе, или бити власник бизниса, који ствара новац, или бити инвеститор, који зарађује из различитих инвестиција, где новац ствара још новца.

Неспорно је да је новац један те исти, али су различити начини његовог зарађивања. Различити људи, зависно од свог менталног

¹ Многи успешни људи нису имали факултетску диплому (Томас Едисон, оснивач General Electrica, Хенри Форд, оснивач Ford motor Co, Бил Гејтс оснивач Microsoft-a, Тед Тарнер оснивач Si-Eп-Eпа (CNN), Мајкл Дел оснивач Del computersa, Стив Џобс оснивач Apple computersa, и Ролф Лорен оснивач Poloa)

склопа, вештина и знања које поседују, различитим методама стичу новац. Међутим, треба знати да сваки појединац има шансу да промени квадрант из кога стиче приходе. То није тешко и личи на човека који је на одмору на мору па се пре подне купа, док увече иде на, рецимо „грчко“ вече.

Већина људи је способна да остварује приходе из сва четири квадранта, иако своје примарне приходе остварује у само једном квадранту. Суштински квалитети појединца, његова снага, слабости и интересовања га примарно сврставају у један од квадраната Тока готовог новца,

Искуство једног од аутора ове књиге је следеће: "Ја сам по факултетској дипломи машински инжењер, а касније магистар и доктор наука. Прво запослење било ми је у локалној фабрици водосанитарних арматура. По природи дружељубив са супротним полом оженио сам се у 24-тој години и у десетом месецу брака добио старијег сина Милана. Супруга, три године млађа од мене, напустила је своје студије стоматологије и прешла да студира економију. Живели смо као подстанари у кући мојих родитеља.

Жеља за финансијском слободом „натерала“ ме је да директорима без дипломе држим часове и тако се поред формалног запослења и самозапослим, остварујући, тада за мене значајне приходе који су ме учинили „богатим“ и независним од родитеља. Такође, почео сам да пишем скрипте и књиге за обуку радника из заштите на раду, што ме је учинило још сигурнијим, али не и финансијски слободним.

Социјалистичка земља, у којој са тада живео није дозвољавала приватни бизнис, али ме није спречила да стечени новац инвестирам у викендицу на оближњој планини, коју смо изнајмљивали туристима за одмор и тако је инвестирани новац почео да ствара новац.

Деведесетих година XX-тог века са старијим сином и коаутором ове књиге, оформио сам сопствени бизнис везан за истраживање и развој, маркетинг, инжењеринг и консалтинг. На тај начин сам се нашао у три квадранта Тока готовог новца. Недостатак амбиције везане за "прављење" пара и љубав према професорском послу су одлучили да пензију дочекам као запослени. Тиме је, још једном у пракси, потврђена теза да није битно шта радимо већ како остварујемо приход".

Неспорно је да се приходи могу остваривати различитим методама. Такође, појединац може бити богат или сиромашан у сваком од четири квадранта, који нису сви исти.

Сваки квадрант има своје карактеристике. Запослени - З и самозапослени - С, најчешће, подлежу строгим правилима издвајања за државу, као и опорезивања годишњих прихода изнад прописаних износа. Квадранти бизнис - Б, односно инвеститор - И често доносе пореске предности и олакшице. Тиме се ствара могућност бржег

стицања новца, односно натеривања да новац дуже ради за појединца, који инвестирањем много мање издваја за порез.

Финансијски слободан појединац не жели живот да проведе радећи за новац, иако му је он важан. Он се определио за принципе богатог оца, коме је важно /40/:

„1. да има много времена за васпитање деце,

2. да има новца да га поклања у добротворне сврхе и за пројекте које је подржавао,

3. да ствара радна места и доприноси стабилности друштва.

4. да има времена и новца за бригу о здрављу,

5. да може да путује по свету са својом породицом.“

Сиромашан човек што је успешнији и истакнутији има све мање времена за своју децу. Богати човек, што има више успеха, има све више слободног времена за своју децу. Он зарађује све више и више новца, али све мање даје на порезе. Томе га уче његови банкар и рачуновође.

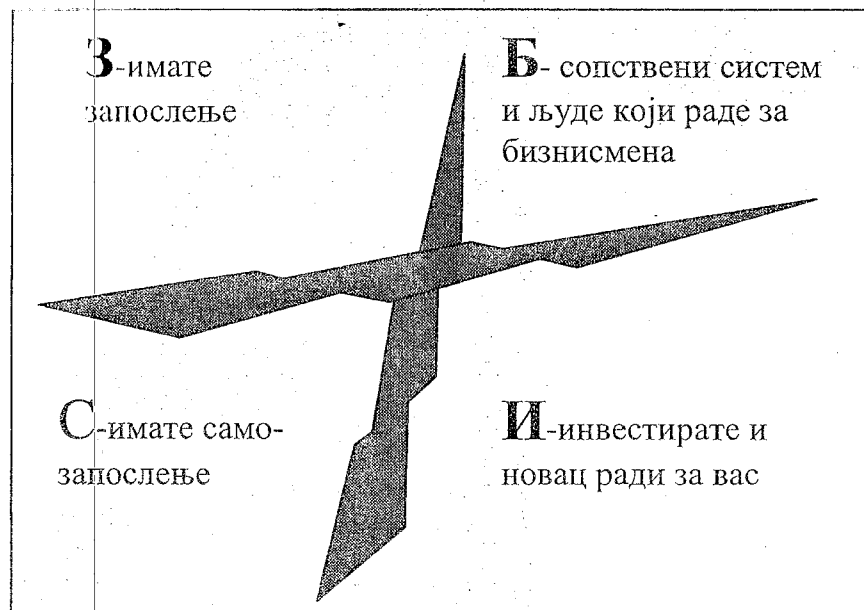
Сваки појединац треба да се определи на толико шта жели да постане, већ више ко жели да постане у свом радном веку. За то му је често потребно да делује унутар више од једног квадранта Тока готовог новца. Свако просперитетно друштво има потребу за људима који делују у сва четири квадранта. Они одлучујуће делују на финансијску стабилност заједнице.

Људи старећи акумулирају различита искуства, која их опредељују да мењају своја интересовања. То их наводи да почну да трагају за новим путевима сопственог развоја, протканог бројним изазовима, финансијским наградама и личном срећом.

1.2. РАЗЛИЧИТИ ЉУДИ ИМАЈУ РАЗЛИЧИТЕ ПРИЛАЗЕ ЖИВОТУ И НОВЦУ

Сваки човек-људско биће на новац и емоције у вези с њим реагује различито. То је често и основна препрека да њеко промени квадрант Тока готовог новца. Успешан човек зна суштинске разлике, а не само пуке техничке вештине између људи различитих квадраната (сл. 1.1. и таб. 1.1).

Изговорене речи су моћан алат. Ако неко жели да израсте у лидера мора, најпре да овлада речима. Основа за то је знање да се саслуша други. Наиме ко добро чује речи свог саговорника моћи ће да осети његову душу и да види са ким разговара.



Сл.1.1. Приказ четири квадранта Тока готовог новца

Табела 1.1. Приказ разлика људи у квадрантима З, С, Б и И тока готовог новца

Речи	Шта траже људи из квадранта?
Квадранта З	„Тражим сигуран и стабилан посао, с добром платом и одличним бенефицијама.“
Квадранта С	„Моја цена је 25 евра по сату“ - Моја уобичајена провизија је 10% од укупне цене.“ „Не могу да нађем људе који хоће да раде и добро одраде посао“. или „Уложио сам у овај пројекат више од 40 сати рада“
Квадранта Б	„Тражим новог топ менаџера који ће водити мој бизнис.“
Квадранта И	„Да ли се мој прилив готовине заснива на интерној стопи или нето стопи прихода.“

Сваки појединац треба да буде свестан да мора перманентно обрачунавати свој приход, и трошкове и правити биланс стања утврђујући прецизно своју активу и пасиву (сл. 1.2.).

Успешни прилив готовине из бизниса претварају у ликвиднију активу и тиме производе додатни ток готовине. Оног момента када прилив готовине из целокупне активе премаши трошкове живота појединца, он постаје богат (сл. 1.3.)

Многи богаташи када обезбеде ликвидну активу (рецимо приходи од некретнина, акција и сл.), који премашују њихове трошкове продају свој бизнис и сматрају се богатим.

Људи из различитих квадраната поседују и различите опште карактеристике (таб. 1.2.).

Табела 1.2. Приказ општих карактеристика особа из различитих квадраната тока готовог новца

ОСОБЕ	ОПШТЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ОСОБА
З-Запо- слени	▪ „СИГУРНОСТ“ је термин којим човек реагује на страх, па и онда када је у питању новац и запослење. Термин „БЕНЕФИЦИЈЕ“ говори о жељи људи за додатном наградом-одређеном и сигурном компензацијом, јер се тиме осећају сигурни и виде то „црно на бело“. ▪ У запослењу траже СИГУРНОСТ и чврсте договоре, па им је идеја о сигурности понекад важнија од новца, ▪ Могу бити и топ менаџери у пословном систему, али и помоћни радници, али само да имају чврст споразум са пословним системом који их је запослио.
С-Само- запос- лени	▪ Жели да буде свој газда и да ради за себе. Неки их зову групом „уради сам“. ▪ Очекују да буду плаћени за свој рад. Ако добро раде очекују да им се то добро и плати, а у супротном да им се не плати добро уколико не раде добро. ▪ Не воле да им зараду диктирају они који можда не раде толико напорно као они. ▪ У односу на новац имају веома независну души. ▪ На страх и финансијски ризик не реагују тражењем сигурности већ предузимањем контроле над ситуацијом и поступањем по свом нахођењу, тј. желе да „ухвате бика за рогае.“ ▪ У ову групу спадају добро образовани професионалци (лекари, адвокати, стоматолози и сл.), као и лица чије се образовање тазликује од традиционалног а раде продају за

	директну провизију (агенти за продају некретнина, туристички агенти, власници малих трговина, хемијских чистионица, аутомеханичари, молери, фасадери, керамичари, вулканизери, психотерапеути, столари, електричари, водоинсталатери, свештеници, фризер, уметници, тапетари и сл.). Сви они имају свој стил и методе рада и најчешће желе да одраде нешто изузетно добро и да мисле да то нико не би урадио боље од њих. ▪ За ову групу новац није најважнији аспект рада. Много им је важније да су независни, слободни у раду и да их поштују. За то не подносида им се неко петља и њихов рад, нити воле да буду контролисани. ▪ Не воле да деле посао и тешко прихватају нове сараднике и оклевају да их запосле и обучавају, јер они после завршене обуке често им прерасту у конкуренцију, а сматрали су их да нису дорасли задатку.
Б-Власници бизниса	▪ Истински власник бизниса се окружује паметним људима из све четири категорије. ▪ Посао дели по принципу „за што да радим сам ако могу да ангажујем неког ко ће радити за мене, а уме боље него ја“. За типичног представника овог типа важио је Хенри Форд, који је ангажовао тимове асистената, а сам се бавио размишљањем па му приписују цитат „Размишљање је најтежи посао који постоји. За то га се и подухвата тако мали број људи.“ ▪ Без предузетничког развоја нема сопственог бизниса. Многи верују да је „рад за свој рачун“ или „развој новог и досад невиђеног производа“ пут до финансијске сигурности и среће па пожуре да отворе сопствени бизнис. У резултату многи постану samozaposleni, а не бизнисмени. Такође, неки желе да започну Б врсту бизниса, а заврше као С и почну да стагнирају. Да би неко био у Б врсти бизниса мора овладати вештинама и имати ментални склоп за то. ▪ Прави бизнисмени могу да оду годину или више дана на годишњи одмор и да се врате и схвате да им је бизнис профитабилнији и бољи него кад су га оставили. Значи он поседује систем и компетентне људе као оператере система, док је samozaposleni као јединка систем, и кад он оде на одмор и његов приход се „одмара“ са њим(рецимо приватни стоматолог, гинеколог и сл.). ▪ Успешан бизнисмен: 1. поседује или контролише систем,

јских
мичари,

да и
мисле

ног
да их
ихов

они
нцију,

етним

о могу
з боље
жио је
та, а
итат
то га

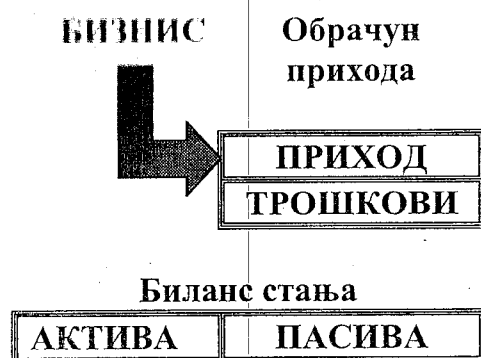
зниса.
овог и
сијске
твени
, а не
зрсту
Да би
ама и

ча на
изнис
чи он
тере
и кад
са

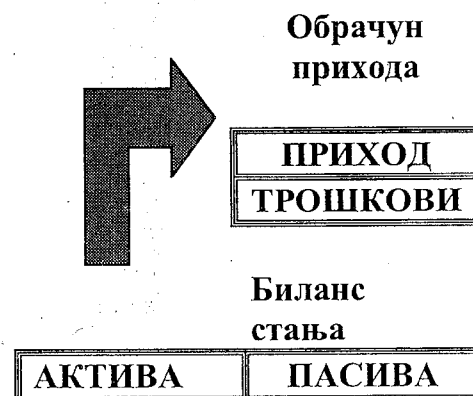
тем,

	и 2. има способност руковођења. ▪ Већина Лесковчана сматра да је лесковачка пљескавица боља од МекДоналдсових хамбургера. Свој ангажман су потражили у левим квадрантима Тока готовог новца и остали на нивоу киоска брзе хране или ресторана, и нико још није развио пословни систем бољи од МекДоналдсовог, који једини служи на милијарде хамбургера на планети. Већина уживаоца МекДоналдсових хамбургера и није свесна система који стоји иза њега: ранчера који одгајају говеда по прописаној процедури, дилера који врше откуп стоке, фабрика које припремају месо и сирове хамбургере, камионима-хладњачама који довозе сирове хамбургере, обуку коју пролазе запослени (од „Добар дан, добро дошли у МекДоналдс“, радних униформи, захваљивања и др.), дизајна и архитектуре објеката, регионалне канцеларије, пекара у којима се пеку кајзерице и милиони килограма помфрита потпуно истог укуса у свим објектима итд. Само они који се прихвате изградње система могу прећи у Б квадрант из С квадранта. ▪ Бил Гејтс није направио одличан производ, већ га је купио и око њега изградио Microsoft-ов глобални систем.
И- Инвес- титори	▪ Инвеститори праве новац уз помоћ новца, који ради за њих. ▪ У овом квадранту новац се претвара у богатство и он је игралиште богатих. ▪ Људи који развијају бизнис типа Б повећавају систем користећи време и новац других особа који раде на левој страни квадранта. Тиме они мање раде, више зарађују, мање одвајају за порез и осећају се финансијски сигурнији. ▪ Богати инвеститори зарађују преко 70% од својих прихода од инвестиција, док сиромашни и средња класа преко 80% својих прихода зарађују од плате.

Роберт Киосаки и Шерон Лехнер у /40, стр. 45/ дефинишу богатство као; „Број дана које можете да преживите без улагања физичког рада (вашег или било ког другог члана домаћинства), а да и даље одржавате дотадашњи животни стандард“. Тако ако неко месечно троши 500 евра, а има 10.000 евра, његово богатство износи око 20 месеци. Значи богатство се мери временом, а не новцем!

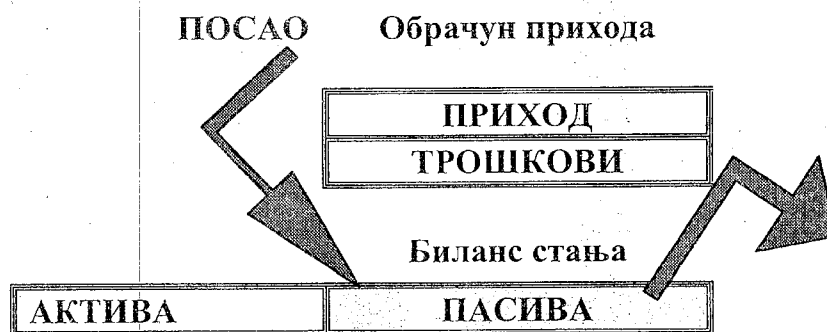


Сл. 1.2. Приказ обрачуна прихода и биланс стања



Сл. 1.3. Приказ начина развоја активе

Свако од нас треба да зна да није важно колико новца зарађује већ колијко новца успе да задржи и колико дуго успева да га натера да ради за њега. Многи новокомпоновани „бизнисмени“ у земљама у транзицији су зарадили много новца, а читав износ им је отишао кроз трошкове (сл. 1.4.). То су они који најчешће кад зараде мало новца оду у куповину кућа, пословног простора, „бесних“ аутомобила и сл., што им доноси дугорочне дугове, а у активи ништа. Такви најчешће банкротирају. Многи лекари који изучавају стрес појединца сматрају да је његов узрок „канцер новчаника“. Наиме сви ти појединци напорно раде, а никад немају довољно новца, јер га троше једнаком брзином како пристиже. Свако треба да без обзира на зараду, један део ње стави у квадрант **И**. У том квадранту новац прави новац и ради за појединца-инвеститора, који не мора да ради. Међутим, треба знати да постоје и други облици инвестирања.



Сл. 1.4. Ток готовог новца појединца који сав приход потроше

Људу улажу у своје, а нарочито у образовање своје деце. Традиционално образовање је важно, јер повећава шансе да се заради

новац. У Србији дуго важи да коефицијент радника са средњом стручном спремом износи 1,7, оног са вишом стручном спремом 2,2, оног са факултетом 3, магистратуром 3,3 и докторатом 3,8 у односу на неквалификованог радника. Радити, рецимо, у државној служби и школовати се значи напредовати и на лествици прихода чиме се релативно брзо исплати уложено.

Појалност у раду у Србији за жене у трајању од 35 година и за мушкарце од 40 година представља својеврсну инвестицију, чија награда је доживотна пензија.

Неки људи инвестирају у велику породицу, а њихова деца заузврат брину о њима кад зађу у године. Навешћу два примера. Први се односи на једног мог деду који је имао осам синова и кћери. Живећи у селу све је учинио да свако дете појединачно успе. Неки су стигли и до Француске, други имају сопствене бизнисе, а та кућа и данас живи док већина њих је одавно угасила огњиште. Други пример везан је за комшије из места у коме живим, који су родили и подгајили 12-торо синова и кћери. Лепо је видети како су та деца пазила старе и болесне родитеље и уверити се како родитељи могу успешно инвестирати.

Држава је прописала обавезно издвајање за здравствено осигурање, које представља врло уносну инвестицију за оне који се тешко разболе и никада не би могли да плате своје лечење.

Издавање за приватне пензионе фондове, такође је својеврсна инвестиција.

Сви ови начини инвестирања не односе се на квадрант И, који се усредсређује на инвестиције које остварују сталан приход у току радног века појединца. Рецимо, неко инвестира у куповину стана, кога касније даје у закуп. Ако је закуп већи од трошкова одржавања стана, тај приход долази из квадранта И. Исто важи и за приходе од камата или дивиденди од акција. Висина прихода који се остварују у односу на расходе, квалификује за квадрант И.

Људи који зарађују у квадранту И усредсређени су да новцем праве новац. Најуспешнији су успели да новац стотинама година ради за њих и њихову породицу. Њихово богатство долази и од многих пореских олакшица, које нису доступне онима који морају да раде за плату. Инвеститори који зарађују у колони активе, а не колони прихода не плаћају порез. Такође, не плаћају га и кад зарађују као инвеститори, а плаћају кад су радници.

Очевидно да квадрант И је квадрант у коме се мање ради, више зарађује и плаћа мање пореза. Међутим, њега шрати ризик и страх од губитка новца. Инвеститори се по томе деле у четити категорије:

1. *Инвеститори за које је инвестирање игра на вештину,*
2. *Коцкари, за које је инвестирање игра на срећу,*

3. Људи који инвестирање препуштају неком другом (финасијском саветнику, инвестиционом фонду и сл.), и

4. Људи који се плаше ризика и држе новац у банци тј. играју искључиво на сигурно.

Важно је знати да се ризик инвестирања може елиминисати или смањити на минимум, ако појединац зна како се игра. Дobar инвеститор хоће да зна за које време може да поврати инвестирани новац. Да би то знао мора поседовати сопствене вештине и имати одговарајући ментални склоп. Неопходне вештине за постизање успеха у инвестирању могу се научити. Разлога за то има сваки појединац јер се и пензиони систем мења, не само код нас већ и у свету. Велике измене у томе донела је ера информација, која је потиснула индустријску еру.

Људи морају научити да инвестирају са малим ризиком и да зараде много. За то морају научити да то раде, а то подсећа на учење вожње бицикла где се понекад и падне, али после неког времена престаје се падати и инвестирање постаје друга природа инвеститора: при томе се мора научити управљати ризиком, а не избегавати га.

Они који ризикују мењају свет. Ризик је већини богатих омогућио богаћење и финансијску слободу. Њихова искуства су драгоцене, али сваки појединац мора наћи, од мноштва могућих, сопствени пут до финансијске слободе. Сви знају да за финансијску слободу не требају новац или формално образовање, ни ризик обавезно. Цена слободе се мери сновима, жељом и способношћу да се превазиђу разочарења која нас сналазе.

1.3. СИГУРНОСТ ИЛИ СЛОБОДА?

Сви се слажу да се формално треба образовати до највиших диплома, иако су неки свесни да то није и гаранција за стицање богатства и финансијске слободе.

Једни у дипломи и сигурном запослењу виде сопствену сигурност и остају у животу запослени или самозапослени. Други малобројнији у бизнису и инвестирању виде слободу. Они не желе да буду у дуговима, који се, рецимо у САД, обезбеђују кредитним картицама још у средњој школи и никада више у животу нису без дугова.

Финансијски сценарио просечно обеазованих људи у САД изгледа овако: Дете се школује, дипломира, запосли и дође до новца кога може да троши. Изнајмљује стан, купује телевизор, видео опрему, нову одећу, нешто намештаја и аутомобил. За све то почињу да стижу рачуни. Заљубљивање често прераста у брак и живот младенаца је рај јер са једним режијским трошковима сада живе њих двоје па од две плате могу да купују кућу на кредит, а дају и хипотеке. Нова кућа

асијском

ј. играју

зати или
зеститор
Да би то
зарајући
пеха у
ц јер се
мене у
ру.

зараде
вожње
таје се
оме се

огућно
и сваки
исијске
ц или
овима,

иших
аства

ност
ији у
има,
ињој

еда
оже
ову
јку
рај
две
ућа

захтева и нов намештај, који се набавља уз мало учешће и лаке месечне отплате. Наравно, то треба уз добру забаву показати пријатељима. Плод љубави је прво дете, које се препушта вртићу на чување, а вредни родитељи иду на посао и тамо напорно раде, да не би доживели финансијско банкротство.

У Србији дете поласком у предшколско престаје да се игра и улази у свет одраслих и свет брига. Родитељи га мотивишу да заврши школу, али то не значи да ће наћи запослење па и даље зависи од њих. И ако нађе запослење не значи да ће имати да изнајми стан и да се осамостали. Кад љубав прерасте у брак настаје нова ера, веома разнолика. Неки остају да зависе од родитеља, а мали број њих се осамостаљује у правом смислу те речи.

Они који остају да зависе од родитеља често живе по туђем рецепту, без самосталности, као у својеврсној колонији. За њих често важи изрека: „кад ти умре мајка изгубиш све, а кад ти отац умре добио си све“ и сада ти можеш да организујеш живот по своме, па шта те снађе. Највећи део и даље напорно ради, узима кредите, плаћа чековима и картицама на одложено и на рате, користи дозвољени минус по текућем рачуну, узима позајмице са великом месечном каматом, коју се труди да отплати, а главницу и даље дугује. Мали део њих оде и годишњи одмор на море, планину, бању и сл. Они који имају могућност да иду на путовања сваке године важе за „богате“. Највећи број њих у озбиљним годинама се потруди да направи себи гробницу да не би правили трошак својим најмилијим. Ако остави, и нешто уштеђевине у новцу то, итекако, добро дође наследницима.

Мало је људи у Србији који су развили посао да не морају све више да раде. На прсте се могу избројати они којима су њихове умешне инвестиције донеле добру зараду, коју су реинвестирали и зарадили још више.

Већина појединаца напорно ради, прихватајући унапређење и повећање одговорности. Одлазе из куће у пола осам изјутра и често се враћају пред спавање. Успех им доноси безначајно више новца, али им слободно време се значајно смањује.

Роберт Киосаки дефинише појам „*финансијске интелигенције*“, која се „не огледа у томе колико новца зарађујете већ колико вам новца остаје, колико добро новац ради за вас и за колико сте га генерација обезбедили“/41/. За то је веома битно за успех да сваки појединац буде финансијски писмен и да уме одлично да чита бројеве. Успешном човеку потребно је буде веома писмен финансијски, а не само у погледу речи. У супротном запада у све веће дугове, јер напредовањем у запослењу улази у виши порески разрез. Што постаје успешнији, напорније ради, а са онима које воли проводи све мање времена. Већина

њих мисли, да што се више изнурује на послу и постају емотивно везани за њега, да и њихова деца треба да нађу «сигуран и стабилан посао». Што се осећају несигурнијим све више теже за сигурношћу.

Већина људи са финансијским проблемима не схватају да сваки пут кад зараде више новца више плате пореза и камата на дуг-кредите, које узимају. Они морају да науче да *запослење* и *самозапослење* не могу донети финансијску сигурност, већ да исту треба тражити у *бизнису* и/или *инвестирању*. Много људи, нажалост, проведу живот у тражењу сигурности или слободе, углавном мењајући запослења. Нарочито напорно раде самозапослени, којима радни дан траје од раног јутра до касне вечери, често и седам дана у недељи. Само, најпаветнији међу њима продају свој бизнис, пре него што падну у летаргију, неке ко има енергије и новца. Затим се мало одморе и крену у нешто ново за свој рачун.

Поставља се питање шта родитељи могу да саветују својој деци? Некад у СФРЈ било је „иди у школу, буди добар ђак и нађи сигуран и стабилан посао“. Транзиција је донела смену социјализма неким видом капитализма са много недефинисаних процеса, који и предуго трају. Још увек постоје дилеме куда Србија треба да иде: у ЕУ (Европску унију), да остане „несврстана“ и користи благодети и од Истока и са Запада, или да уђе у савез са „мајком“ Русијом. Дотада и даље живе многа социјалистичка решења: порески систем, пензијски систем, систем обрачуна плата по коме држава на исплаћени динар узима за своје потребе око 70 пара и др. При томе, стабилност и не постоји. Власт често прави више сценарија и пушта у етар појединачне идеје и уколико наиђе на револт народа избацује следећу могућност и тако, често у недоглед. О систему и стратешким потезима не постоји концензус.

Порези, као феномен, су нужност савремене цивилизације. Проблем са њима настаје кад постану неоправдано високи и када се везују за нешто што представља пасиву. Никако да се изгради порески систем који ће мотивисати људе да инвестирају. На овим просторима има примера да су појединци, у немилости режима, узели свој новац и отишли у земље које су њихов новац дочекали са добродошлицом. Уместо да развијају нашу-своју земљу развијају туђу, само зато што су „неспретно“ желели да освоје комадић власти! Србија је земља у којој људи не протестују због наметнутих пореза па је зато у групи земаља са пасивном економијом, која не може донети жељени развој и богатство народу.

Свака држава, развојно оријентисана, омогућава својим грађанима да зарађујући у квадрантима Б и/или И се могу брзо обогатити, јер легално могу избећи плаћање пореза. Тиме њихов новац ради за њих па брзо налазе своју финансијску слободу.

везани
јосао».

сваки
едите,
ње не
ити у
ивот у
слења.
раног
етнији
екоме
ово за

деци?
ран и
зидом
трају.
опску
и са
живе
истем,
ма за
стоји.
еје је
тако,
стоји

ције.
да се
ески
рима
ац и
есто
тно“
и не
зном

има
јер
х па

Успешни појединци морају да се отисну изван вода сигурног запослења и остваре финансијску слободу.

Појединци који се ослањају на сигурност коју доноси запослење обично су одлични у обављању свог посла. Осећају се финансијски несигурним, јер су научени да сигурност пружа запослење или професија. За њих би много боље било да своје знање употребе и у квадранту Б и/или И и новац ће почети да им пристиже. Треба да знају да човек има две ноге да би био стабилнији од човека са једном ногом. Људи који познају само свој посао личе на човека са једном ногом, па су многи факултетски образовани Срби у транзицији постали безнадежни случајеви.

Финансијска сигурност је жеља и циљ сваког нормалног појединца. Просечан Американац-милионер је samozапослен, живи штедљиво и дугорочно инвестира и тиме од С прелази у Б. Тај пут није најлакши, али га многи успешни сматрају најбољим. Поседовати знања о више од једног квадранта много је боље него бити одличан само у једном. Са друге стране, људи се осећају сигурније ако делују у двема странама квадраната Тока готовог новца.

Киосаки пише у /40/ о свом пријатељу који је успео на обе стране квадраната тока готовог новца. Пријатељ је ватрогасац са месечном зарадом од 3500\$, али он још и инвестира у куповину старих кућа, које сређује па их затим издаје. Поседује 45 кућа које му месечно доносе приход од 10.000\$. Тако он остварује око 150.000\$ годишњег прихода, што је добро за ватрогасца са четворо деце.

Сваки појединац треба да зна да нико не може предвидети шта ће се десити па је најбоље бити спреман на све. Спремност на све подразумева поседовање много знања па треба уложити у своје образовање и стицање потребних знања. Знање о квадрантима Б и И доноси потпуну физичку слободу када је реч о раду. Петља око Б и И донела је Бил Гејтсу и бројним другим богаташима огромне приходе. При томе мора се знати да игра и њена правила су у свим квадрантима другачија, па се треба руководити, првенствено знањем, а никако егом и интуицијом.

Сваки појединац бира сопствени финансијски пут у животу. Многи се одреде за сигурно запослење и цео живот грчевито се боре за неку своју сигурност. Са друге стране истински инвеститори инвестирају успешно и у добрим и у лошим временима. Најуспешнији инвеститори зарађују више новца у лошим временима и на лошим тржиштима, јер набеђени инвеститори подлежу паници и продају онда кад би требало да купују.

Свет је крајем прве декаде 21.-вог века захватила огромна економска криза. Њој су претходиле велике економске промене, настале делом и услед продају и интегрирања компанија. Само пре неколико година било би незамисливо да италијански FIAT се integriше са америчким KRAJTLEROM. Са друге стране многи затварају своје

компаније са позамашним богаством, а одани запослени плачу над судбином каја их је снашла. Схватили су да много година мукотрпног рада провели добијајући плату и плаћајући рачуне. Радили су напорно на десној страни квадранта тока готовог новца, а освоји своју жељену финансијску слободу могли су само на његовој десној страни.

Ко хоће финансијску слободу мора ићи право у квадрант **И**. Разлози:

1. **Искусство и образовање.** Успешан **Б** има велике шансе да се развије у моћног **И**. **И** инвестирају успешно у **Б**. Онај који развије чврст осећај за бизнис, лако постаје бољи инвеститор.

2. **Прилив готовине.** Неки власник успешног и просперитетног бизниса обично има довољно времена и прилива готовог новца да подржи успоне и падове квадранта инвеститори.

Инвестирање захтева капитал и познавање ствари. Многи инвеститори су више пута изгубили док нису једном добили. Човек се учи на грешкама, а успех је лош учитељ. Ако му недостаје и знања и капитала, покушај да постане инвеститор може се претворити у финансијско самоубиство. Треба знати да добар **Б** доноси новац неопходан за образовање потребно да се постане добар инвеститор. Тек тада ће схватити да „није увек потребан новац да би се зарадио новац“.

У данашњој - информатичкој ери успех у квадранту **Б** постиже се лакше него икада што је добра вест за сваког инвентивног појединца.

1.4. ПОСЛОВНИ СИСТЕМ-ОКВИР ЗА УСПЕШАН БИЗНИС

Свака држава ствара правни оквир за одвијање посла-бизниса, у законским оквирима.

Србија познаје пословање путем пословних система (ПС), који могу имати два појавна облика:

1. Пословни системи са статусом физичког лица (предузетници, власници радњи и сл.).

2. Пословни системи са статусом правног лица (друштва са ограниченом одговорношћу, акционарска друштва и др.).

Појединац који хоће да буде бизнисмен послује у квадранту **Б**, а предуслов за то му је поседовање система и људи који обезбеђују да систем ради управо за њега. До система се може доћи двојачко:

1. изградњом сопственог пословног система, или

2. куповином постојећег пословног система који је на продају.

Развијени свет, коме и ми тежимо користи три основна типа ПС-а:

1. **Традиционалне корпорације** типа **Ц**, у којима појединац развија сопствени систем, а акције у њему држи мали број људи и не износи их на јавно тржиште-берзу,

2. **Лиценце (франшизе)**, путем којих појединац купује постојећи ПС, односно овлашћење за продају или дистрибуцију производа или услуга након ПС-а у одређеној области и/или на одређени начин. У ову групу ПС-а убраја се бизнис или група бизниса основаних или који раде у оквиру овлашћења франшизе (лиценце).

3. **Мрежни маркетинг**, у ком појединац купује удео и тиме постаје део већ постојећег ПС-а.

Сваки од ових типова ПС-а има своје предности, али и недостатке. Међутим, ако се било којим од њих правилно управља он ће обезбедити, кад стане на своје ноге, стабилан приход без битног улагања физичког напора од стране власника. Проблем, сваког од њих је да стане на своје ноге. Развити сопствени ПС захтева много знања и тешког рада. Има пуно финансијски слободних људи који су изгубили две или три компаније пре него што су направили успешну која траје.

Изреку „успех је лош учитељ“ треба имати увек у виду. Сваки појединац о себи највише научи тек онда када доживи неуспех и за то га се не треба бојати. Без доживљеног неуспеха и извучених поука из њега, не може се ни успети. Неуспешни људи су они који никада нису доживели неуспех.

Изградити пословни систем од нуле повезан је са две варијабле:

1. систем и
2. људи који га изграђују.

Ако у обе варијабле се десе пропусти изгледи за неуспех су велики. Често је тешко уочити да ли не ваља систем или је проблем у људском фактору. Учење о изградњи сопственог бизниса је незаобилазно за пут до сопствене финансијске слободе.

Поставља се питање: Како појединац да научи да постане бизнисмене? Неко, ко има ту привилегију, научиће то од свог богатог-финансијски слободног оца, запосливши се код њега. То се може назвати „обуком уз рад“. На тај начин се, најчешће, породичне пословне империје преносе с деде на оца, са оца на сина и даље.

Ми појединци, без привилегије тј. богатог оца, крећемо у обуку путем формалног образовања из области менаџмента. Најчешће, при томе, остајемо ускраћени за потребна знања да постанемо успешни Б, а искуство говори о три методе стицања у квадрант Б Тока готовог новца:

1. **Нађите ментора**, а то је човек који је постигао оно чему и сами тежите и успешан је у томе. Избегавајте саветника, који ће вам говорити како ви треба да постанете Б, а он то није постигао. Знајте да менаџери своје подређене често виде као инфериорне, а лидери морају да управљају људима, који су, пионекад, паметнији од њих.

Киосаки и Лехтер у /41/ тврде да традиционално учење о системима на магистарским студијама економских факултета у САД

доноси основе знања из рачуноводства и однос финансијских бројева с пословним системима. Такав магистар економије не значи и аутоматску компетентност за вођење свих система, који сачињавају ПС. Они сматрају да појединац треба да проведе 10 до 15 година у великој компанији учећи о свим аспектима бизниса. Тек тада постају обучени да крену у велики рад и изградњу сопственог пословног система. Радом у успешној компанији појединац добија ментора, који га још и плаћа.

2. *Лиценце.* Купујући одличну лиценцу тј. „опробан и доказан“ оперативни систем појединац може да научи довољно о системима. Тада му преостаје да се усредреди на формирање доброг тима и створио је предуслове за Б. Грешке, које чине појединци је да мењају систем, а да нису овладали знањима о систему и људима што може бити кобно за њихов бизнис.

Треба знати да банке не позајмљују новац појединцима који немају систем. Појединци често не знају разлику између производа и система, па се разочарају кад их финансијска организација одбије јер немају довољно искуства у стварању и вођењу ПС-а.

Нека певачка звезда није постала то искључиво певачким знањима, већ системом, који стоји иза ње (систем маркетинга, систем финансија и вођења књига, систем продаје, систем запошљавања и отпуштања људи, правни систем и низа других система непходних да бизнис опстане и успе). Да би било који па и певачки систем успео, свих 100% система мора да буде функционално и одговорно.

Чињеница је да професионални инвеститори улажу у доказане системе, са људима који знају да их воде. Позната је анегдота да ако би се, не дај боже, десило да неко уништи све погоне Соса Коле, а да људи остану неповређени, да би се све банке утркивале да изфинансирају поновну изградњу те пословне империје. То значи, да банке дају позајмице искључиво сигурним и правим системима и воде рачуна о особи која их води. Ако неки појединац жели да постане паметан инвеститор, мора то имати у виду.

3. *Мрежни маркетинг (Вишеслојни маркетинг или Директни дистрибутивни систем).* Појединац, улажући скромни износ (обично око 200 долара у САД) купују удео у постојећем ПС-у и одмах почињу да граде сопствени бизнис. Захваљујући информационо компјутерским технологијама може се остварити потпуно е-пословање и избећи заморна папирологија. Развојем сопственог Б појединац може да оствари пасиван приход неопходан да се издржава док учи да постане инвеститор. При томе паметан и успешан власник компаније за мрежни маркетинг се, често, опредељује да помаже људима да намакну новац за инвестирање, држећи им часове. Први курс садржи лекције о пословним системима и људима, али и како да постану успешни бизнисмени.

Други курс садржи лекције из финансијске писмености и финансијске интелигенције. Значи учи их како да буду паметни samozапослени, који размишљају о преласку у десни квадрант тока готовог новца.

Чињеница је да је мрежни маркетинг, често, веома напоран посао. Али, не треба заборавити да је постизање успеха у било ком квадранту, такође, тежак посао. Неке организације за мрежни маркетинг су заинтересоване да појединац њихов систем прода искључиво својим пријатељима. За то и врше обуке да помогну људима да то и остваре.

Да би неко био успешан у мрежном маркетингу мора да научи:

1. да превазиђе свој страх од одбијања и да престане да обраћа пажњу на то шта ће други мислити и рећи о њему,

2. да води људе, јер је рад са различитим људима најтежи део бизниса. За то треба и урођени дар за руковођење, али и способност да се слаже с људима и инспирише их. Те вештине се могу и научити. Они који науче да поднесу одбијање, те да не обраћају пажњу на оно што други мисле о њима и науче да воде људе-крећу путем просперитета и постају финансијски слободни.

Прелазак из левог у десни квадрант тока готовог новца не посматра се само преко тога, шта неко ради, већ искључиво преко тога шта је постао. При томе, посебну пажњу треба обратити на време, које представља најдрагоценији иметак сваког финансијски слободног појединца. Појединац у компанији за мрежни маркетинг је успео тек онда када његов вредан рад у кратком временском интервалу резултира дугорочним пасивним приходом. До тада је успео да изгради снажну организацију па може престати да ради, а приход му и даље пристиже.

Закључак је да се процесом учења ствара успешан ПС. Данас се захваљујући достигнућима науке и технике могућност поседовања сопственог ПС-а постала је доступна сваком појединцу. Треба знати да лиценце (франшизе) и мрежни маркетинг скраћују време развоја сопственог бизниса и остављају појединцу да оформи добар тим запослених у свом пословном систему. Сваки ПС је мост којим појединац може прећи са леве на десну страну квадранта тока готовог новца и остварити своју финансијску слободу.

1.5. РАЗВОЈНИ ПУТ ИНВЕСТИТОРА

Врхунски инвеститор ствара акције које брокери продају, а други купују. Роберт Киосаки у /40/ наводи седам нивоа инвеститора (таб. 1.3.).

Таб. 1. 3. Приказ седам нивоа инвеститора

Ни- во	Назив нивоа инвес- тиора	Карактеристике нивоа инвеститора
0	Они ко- ји нема- ју шта да инве- стирају	-Немају новца за инвестирање, -Троше више него што зараде, -У овај ниво сврстава се преко 50% људске популације
1	Позајм- љивачи	-Своје финансијске проблеме решавају позајмљујући новац, -Често инвестирају позајмљеним новцем, -Свој финансијски живот проводе као нојеви са главом заривеном у песак и молећи да све прође како треба, -Немају свест о новцу и његовом трошењу, па су им дугови превелики, -Све што имају под теретом је дуговања, -Куповање, чак и безпотребних ствари, им је страст, -Плаћање на рате сматрају паметним потезом, па их власници трговина обожавају је готовину списају, а кад је више немају позајмљују. -Није им јасно да им није проблем у приходима, већ да епресију лече трошењем новца. -Свађају се са најближим око новца, упорно бранећи своју потребу за неку куповину. Живе поричући сопствену финансијску стварност са жељом да се она чудесно поправи. -Често делују богато (поседују велике куће, „бесне“ ауте и сл.), али све су о купили позајмљеним новцем. -Бизнисмене који мисли да ће аутоматски постати добар инвеститор спада у ову групу инвеститора. Нажалост ако нису спремни да се мењају финансијску слободу никада неће доживети.
2.	Ште- дише	-Ови људи редовно од својих прихода остављају „мале“ суме новца на текући рачун, штедну књижицу, орочену штедњу и сл. -Уколико имају сопствени пензиони фонд, имају га у банци или у склопу рачуна инвестиционог фонда, -Често штеде да би трошили (за намештај, аутомобил, годишњи одмор и сл.). Плаше се кредита и дугова, па верују у готовинско плаћање. Воле

		сигурност чувања новца у банци. -Нису спремни да много ризикују, па иштеде несвесни да у постојећем економском окружењу губе. -Траће време у тежњи да уштеде безначајну суму новца (Трче од продавнице до продавнице да би уштедели и сл.). -Боље би им било да уче како да уче како да се инвестира, уместо да губе време настојећи да уштеде безначајну суму новца, -Добро је имати уштеђевину за 6-12 месеци нормалног живота. За више од тога постоје бољи начини инвестирања него што је држање новца у банци, -Људи који нису спремни да науче да инвестирају и живе у сталном финансијском ризику за њих је штедња бољи избор од инвестирања.
3	„Паметни“ инвеститори	-Ови људи су свесни потребе за инвестирањем. Понекад инвестирају у инвестиционе фондове, акције, обвезнице или ограничено партнерство. -Ови људи су интелигентни и солидно образовани, али им мањка финансијска писменост за свет инвестирања, -У овом нивоу постоје три основне категорије:
3а	„Зихераши“	-Ови људи за себе сматрају да се не разумеју у новац и да се никада неће разумети, -Дозвољавају да њихов новац зарађује неку мизерну камату у приватном пензионском фонду, или га препуштају финансијским планерима, -О својој финансијској будућности уопште не размишљају па ће се као пензионери запитати шта то би са њиховим улагање.
3б	„Циник“	-Ови људи знају све разлоге због којих инвестиција неће вредети. По природи су несигурни и кукавице, које звуче интелигентно, говоре са ауторитетом и успешни су у области коју су одабрали, -Причају о великим пословима, али не учествују у њима. Увек закасне са куповином јер за новости сазнају из средстава информисања, а паметни инвеститори су већ обавили куповину. Циник то не зна. -Радо би ушли у инвестирање, али се плаше да ће изгубити. Сигурност им је важнија од забаве, -Циници су често арогантни, а према мишљењу психијатара комбинација страха и незнања. Сувише касно реагују на тржишне промене па купују касно

3в	„Коц-кар“	(кад је најскупље), а продају онда кад је најјефиније. Све чега се боје њима се поново дешава -Професионални трговци их зову „свињама“ јер много скиче, а онда отрче право у наручје свом кољачу, -Њихов дубоки страх је прерушен у интелигнцију на заразно делују на околину, -Циници су „генерали после битке“ на плану инвестирања. Ретко ће некога похвалити ако је финансијски успе. Лако проналаз оно што јеружно и тиме се штите од сопственог недостатка знања или храбости, -Не треба дозволити да вам циник уништи сопствене финансијске снове. Треба знаи да је могуће обогатити се брзо, с мало новца и уз мали ризик, али треба бити без предрасуда и чувати се цника и варалица, који су финансијски веома опасни. -Професионални трговци и ову групу називају „свињама“ јер су недовољно опрезни. Тржиште акција за њих је исто што и коцкарски сто у неком казину. Све је за њих питање среће па повуку потез и помоле се. -„Коцкар“ нема утврђених правила или принципа. Доста фингирају и играју на све или ништа. Уместо дугорочног учења о инвестирању играју на „пречице“ и „типовање“. -Петљају се у све могуће инвестиције. Ускачу у игру не знајући ни играче ни правила игре. -„Коцкари“ су најгори инвеститори, а увек покушавају да постигну погодак. У стварности изгубили су много новца. Никад не причају о својм губицима. Верују да ће финансијску слободу стећи само „једним великим послем“. То говори да су по природи лењи.
4	Дугорочни инвеститори	-Потпуно су свесни потребе за инвестирањем. Имају дугорочне планове за остварење сопствених финансијских циљева. Зато прво улажу у општено образовање. Инвестирају да би искористили пореске олакшице, а траже савете од експерата за финансијске планове. -Не спадају у крупне инвеститоре (не инвестирају у нек-ретнине, бизнис, робу или сличне узбудљиве инвестиције), -Он седа и прави план. Почиње да контролише своје навике у трошењу новца. Дугове и пасиву своди на минимум. Протире се према губеру, али гледа како да тај губер повећа. Поседовање дугорочног плана који му смањује потрошачки дуг омогућава му и да редовно издваја

финије.
 много
 рију на
 ести-
 јски
 ити-
 ни,
 ствене
 атити
 и бити
 који су
 ниња-
 а њих
 је за
 нципа.
 место
 у на
 игру не
 ивају
 много
 да ће
 ликим
 Имају
 ијских
 вање.
 ице, а
 ове.
 нек-
 рије),
 је на-
 пимум.
 губер
 ањује
 здаваја

		малу суму новца и исту улаже у инвестициони фонд па се може рано пензионисати, ако рано почне и води рачуна о ономе шта ради, -На овом нивоу појединац се држи јеноставних ствари и улаже искључиво у солидне акције и инвестициони фонд. Учи како се купују инвестиције са константном капитализацијом. Не покушава да надмудри тржиште. Средства акумулације користи мудро и помоћу њих се штити, али не акумулира богатство. -На овом нивоу појединац треба да уђе у „игру“ са мањим пословима (куповина првог малог стана и сл.). Важно је почети не мислећи да ли сте у праву или не. Научићете многовише кад уложите неки новчани износ, који уме брзо да повећава интелигенцију. Страх и оклевање уназађују човека, а мали послови по правилу, воде до оних великих. До великих послова појединац никада неће доћи, уколико се упусти у мале послове. Зато треба у њих ући одмах. -Појединац треба да уништи своје кредитне картице и позове добар инвестициони фонд без „терета“. Затим, са својима, треба да направи план, позове експерта за финансијско планирање или га научи из књига и затим почне да издваја сваког месеца новац за себе. Што више оклева више губи свој веома вредан ресурс-време. -Појединци уче о инвестирању или се информишу о њему, имају план и инвестицију на дужи рок. Стварно су конзервативни, а њихове добре финансијке навике чине их успешним и богатим на дуге стазе. Они су стрпљиви и користе предности које даје време. Ако су почели рано могу постати феноменално богати. -За појединце који не воле ризик већ су се концентрисали на своје запослење и каријеру, а не на учење о инвестирању, ниво четири је обавезан, ако желе да буду финансијски независни и слободни. Велику помоћ у томе пружају им савети финансијских планера.
5	Софистицирани инвеститори	-Ови инвеститори могу мало агресивније или ризичније да инвестирају, јер имају здраве навике о новцу, солидну финансијску основу и разуман став у погледу инвестиција. Стекли су мудрост, учећи на својим грешкама. -Чешће купују инвестиције „на велико“ него „на мало“. Праве сопствене послове за сопствено коришћење. Често улажу у послове који су плод њихових

		пријатеља из нивоа 6. -Ови инвеститори имају чврсту финансијску основу, а дже под контролом своје дугове, што сведочи да имају много веће приходе од трошкова. Добро познају свет инвестирања, стално трагају за новим информацијама, опрезни су, али никада нису цинични. -За несигурне инвестиције спремни су да ризикују свега петину свог укупног капитала. Обично почињу на ситно, полажући мале своје новца, како би научили правила инвестирања. Ако изгубе ситно уложено, то ће прихватити као научену лекцију и вратиће се у послове инвестирања са новим еланом. Наиме, губљење их инспирише да иду даље, и да уче. -Софистицирани инвеститори могу да стварају сопствене послове, на којима обчно зарађују од 25% до плус бесконачности. Имају вишак новца, екипу професионалних саветника и биографију препуну референци. -Ови инвеститори формирају своје инвестиције обједињујући различите компоненте. Они знају да лош економски тренутак или тржиште пружају највеће могућности за успех. Међутим, знају и када је време за повлачење са стратегијом важнијом од стратегије уласка на тржиште. -Поседују оригиналне принципе и правила инвестирања. Активно учествују у менаџменту инвестиција. Разумеју се у новац и знају како да га натерају да ради за њих. Главни циљ м је повећање сопствене aktive: Добит реинвестирају за јачање своје aktive, која им обезбеђује снажан прилив готовине или велику зараду уз минимални порез. -На њихово име се не види ништа, али контролишу све кроз корпорације. Они контролишу и правне субјекте који поседују њихову активу. -Поседују личне управне одборе за управљање својом активом (тимови банкара, рачуновђа, брокера, и адвоката). Свој иметак контролишу и након смрти на их, често зову „управитељима новца“.
6	Капиталисти	-Капиталисти су надмоћни у инвестирању. У САД мање их је од 1% од укупне популације. Они су обично одлични Б, као и одлични И, јер истовремено стварају и бизнис и шансу за инвестирање. -Капиталиста има за циљ да заради, синергички

нову, а
а имају
ју свет
цијама,

ју свега
њу на
аучили
но, то
је се у
бљење

сопс-
до плус
сиона-

обје-
и
зеће
еме за
је

ирања.
меју
њих.
ит
еђује

шу све
бјекте

својом
ра, и
ти па

САД
илично
варају

гички

критећи се новцем других људи, њиховим талентима и временом. Захваљујући томе стварају запослења, разне врсте бизниса и разне благодети помоћу којих и држава просперира.

-Капиталисти стварају инвестиције за себе и друге, користећи таленте и новац других људи, док су инвеститори 5-тог нивоа инвестирали за своје потребе и улагали свој новац. Прави капиталиста ствара инвестиције и продаје их на тржишту користећи новац и време других људи, па им није потребан новац да би зарадили новац.

-Прави капиталисти, често омогућавају другим да се обогате, отварајући радна места и покрећу догађаје. Они се богате и у добром, а још више у лошем економском тренутку. Економски хаос, ратови, катаклизме за њих су нове шансе да зараде од 100% до плус бесконачности. Они знају да контролишу ризике, а и како да без новца зараде новац: Претварају страх у знање и ново богатство. Играју се новцем правећи новац.

-Капиталисти су, као и инвеститори 5-тог нивоа, добри „управитељи новца“: Представљају велике заповеднике, не само у области индустрије већ и у области образовања: Издавају велика средства за религију и духовност, а Џ. Сорос и за реализацију идеја у које верује.

-Они који се разумеју у развој сматрају да свету је потребно више, а не мае, правих капиталиста. Циници се са овим не слажу, а њих је у стварности много више од капиталиста, па држе у страху милионе људи, наговарајући их да теже сигурности уместо финансијској слободи.

Сваки појединац, који жели да се обогати мора да схвати да пут до великог финансијског богатства води преко јачања његових добрих страна и исправљања карактерних недостатака. Те недостатке треба признати, а не правити се да си без мана. Са друге стране треба знати више о финансијама, односно перманентно треба учити о њима. Такође, важно је и много тога што се не види очима, а везано је за инвестицију: аранжман, финансијски договор, тржиште, менаџмент, фактори ризика, ток готовог новца, организациона структура и низ других ствари.

Ако неко жели да постане финансијски слободан мора почети да инвестира. Већина људи то намерава, али никада не уради. Ако се

нешто уради, могуће је и погрешити, а највише се научи управо на грешкама. Важне ствари не уче се у учионици, већ кроз акцију, кроз почињене грешке² и њихово кориговање. На тај начин се стиче мудрост. Треба да се ум научи да види оно што очи не могу видети.

Често у животу нам неко каже: „То не може“. Међутим, то не мора да значи ми то не можемо да урадимо. Често то значи да они то не могу да ураде. Замислите, кад су Николи Тесли рекли да то „не може“, а он их није послушао па је унапредио свет својим проналасцима.

Треба знати да сваког дана у електронској обити планете Земље с нађе преко билион евра. Тај новац је невидљив и пензионери и запослени га виде кад приме пензију, односно плату. Они који знају да брину о новцу су у позицији да им он хрли и просто им се баца у руке. Људи их моле да га узму.

Друга важна карактеристика људи је да 95% њих улаже, очима, а само 5% главом. Само „привилеговани“ инвеститори са десне стране квадранта тока готовог новца су обучени да очима гледају само 5%, а ум им је задужен за преосталих 95%.

Савете финансијске природе треба примати искључиво од финансијски слободних људи. Сви људи који кубуре са финансијама имају за финансијске саветнике људе који су, такође, ментално слепи када је новац у питању. То је класична прича о слепцу који води слепца. Уколико појединац жели да му дође новац, мора знати да се брине о њему. Новац му мора бити прво у глави, да би му се лепио за руке. За то мора достићи финансијску писменост.

Мозак инвеститора мора бити обучен да види и препозна реалан ризик инвестирања. За многе инвестирање није ризично, али је ризично бити необразован. Лош финансијски савет је ризичан.

Инвестирање подсећа на летење авион. Ако је неко похађао школу за пилота и годинама стицао искуство за њега је летење обично забавно и узбудљиво. Они који нису обучени да лете управљање авионом треба да препусте обученим пилотима.

Инвестирање подразумева и коришћење финансијских саветника, који могу, добро образованом инвеститору, дати софистициране савете. Оним инвеститорима, који су финансијски необразовани и наивни, финансијски саветници обавезно треба да предлажу искључиво безбедне и неризне финансијске стратегије. Инвеститор треба да се потуди да постане финансијски образован и да зна добро да управља својим новцем, а да му комплетан финансијски саветник даје

² Познато је да је Томас Едисон извршио преко 10.000 неуспелих опита пре него што је освојио производњу сијалице- жаруље. Са друге стране К. Колумбо је кренуо у Индију и Кину и својом грешком открио Америку, која је данас најјача светска сила. Много је таквих примера.

информације о инвестицијама и стратегијама које тек мали број инвеститора икад успе да види.

Сваки човек треба да зна много чињеница да би се квалификовао да буде финансијски слободан. Треба да зна да га његов банкар не лаже, али му и не говори истину. Бити финансијски писмен и интелигентан значи моћи разумети ширу представу о новцу па рецимо знати да се хипотека на његовом рачуну не покаје као актива већ као пасива. Актива ставља новац у џеп човека, а пасива га празни. Особе из квадраната Б и И имовину подводе под активу искључиво ако остваре приход кроз позитиван готовински ток.

Питање каматних стопа је веома интригантно! Кад банкар каже да је каматна стопа 8% годишње да ли је заиста тако? Лако је открити да није. Р. Киосаки у /40,стр.117) наводе пример цитирам: „Рецимо да купујете кућу од 100.000\$; положили сте готовинско учешће од 20.000\$, а преосталих 80.000\$ позајмили од банке с каматом од 8% и роком отплате од 30 година.

Током првих пет година платићете банци укупно 35.220\$; 31.276% на име камате, а свега 3.944\$ као отплату дуга.

Ако зајам отплаћујете пун рок, или 30 година, платићете главницу и камату укупно 211.323\$, умањено за оно што сте позајмили: 80.000%. Укупно сте на име камате платили 131.32\$, што износи 160% на име камате током 30 година“.

Банкари у свету, као животни век хипотеке узимају просек од седам година и очекују да просечан грађанин купи нову кућу, или обнови хипотеку, на сваких 7 година. То значи да очекују да сваких 7 година добију натраг својих првобитних 80.000\$, плус 43.291\$ камате. Наравно дужник још мора да плати и осигурање на своју хипотеку.

Држава, такође, пореском политиком брине за своју финансијску будућност. Онда кад неком појединцу банкар, рачуновођа, адвокат и др. кажу да његова кућа имовина пропуштају да кажу чија.

Уштеђевина сваког појединца заиста представља имовину, активу, јер мора да плати камату на уложени износ, а и мере заштите коштају. Неки сматрају да банци нису потребни велики депозити јер новац може да увећа бар десет пута: Наиме, на једну уложену новчану јединицу може позајмити неколико (10 и више) новчаних јединица. Тако једну новчану јединицу може претворити у значајну позајмицу са каматама које нису безначајне.

Појединац мора да зна да што више дугује то је сиромашнији, а што њему више дугују да је богатији. Сваки појединац неком дугује. Проблеми се јављају када дуг испадне из равнотеже. Глобална економија се, данас, заснива на дуговањима и поверењу. Док се сви држе за руке и нико не прекине ланац, све ће бити у реду.

Веома је битно да свако у бизнису зна да се профит ствара кад се купује, а не онда кад се продаје. Сваки посао треба да има здравог економског смисла и у добрим и у лошим временима. Успео је онај коме други дугују, а они сами воде рачуна чији дужници постају.

Успешни појединац зна разлику између чињеница и мишљења и не прихватају, слепо, финансијске савете. Многи су пропали у бизнису јер су нечије мишљење прихватили као чињеницу.

Појединац једини може учинити дијаманте активним или пасивним. Ако неко купи дијамант за 10.000 евра и прода га за 15.000 евра, онда је то иметак-актива. Али ако га купи за 10.000 евра и прода га за 5.000 евра, дијамант у таквој трансакцији представља пасиву.

Успешан појединац поседује дужну марљивост, којом једноставно одређује шта су чињенице, а шта мишљења. Он зна да филтрира чињенице и мишљење и доноси сопствену одлуку. Милиони људи су пропали у послу поводећи се за мишљењима људи који верују да знају чињенице.

Нажалост већина људи налази се у дуговима од дана кад заврше школу, па све док не умру. Презентоваћемо финансијско стање просечног Србина из средње класе (сл. 1.5.).

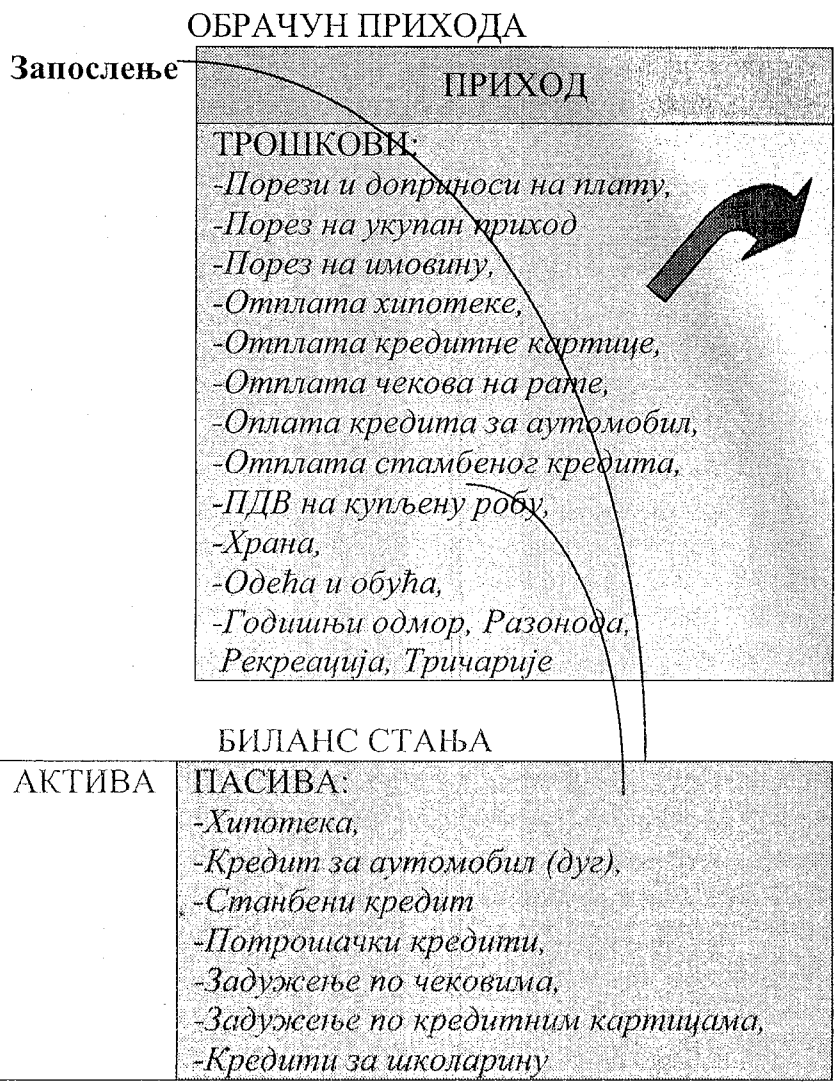
Сва набројана пасива просечног појединца на билансу неког другог преставља активу. Ако је сваки просечни Американац на три плате далеко од банкротства, онда је Србину то време краће. Свет је не схватајући то с неверицом примио вест да се у Сијетлу формирао „картонски“ град од просечних американаца захваћених кризом на крају прве декаде 21-вог века, а сви они су трагали за бољим животом и били прегажени у тој игри од моћних, а покварених. Карте су биле против њих, а они су веровали да је кућа под хипотеком, кола купљена на кредит, одећа, викендица и др. њихов иметак-актива. Нису умели да разликују мишљење од чињеница. Људи се школују у традиционалним школама и факултетима и тиме постају играчи у игри „ко коме дугује“, коју им нико није објаснио. За то се они задужују код свих осталих уместо ако хоће да играју игру морају да науче да је играју како треба, а то значи живети по принципу:

П О С Т О Ј А Т И $\Rightarrow$ Р А Д И Т И $\Rightarrow$ И М А Т И

Искусни инвеститори знају да "ПОЈЕДИНАЦ МОРА ДА ПОСТАНЕ ОНО ШТО ЈЕСТЕ ПА ТЕК ДА ЕМОЦИОНАЛНО САЗРИ И ОБОГАТИ СЕ."/40/ Зато сваки појединац мора да спозна ко је и ако непрекидно тежи постаће неко. Уколико одустане постаће неко, али неко други. При томе прави проблем представљају унутрашње промене кроз које појединац пролази, али и особа која настаје у том процесу.

а кад се
 здравог
 је онај
 ња и не
 нису јер
 им или
 а 15.000
 трога га
 оставно
 илтрира
 буди су
 да знају
 заврше
 стање
 неког
 на три
 ет је не
 рмирао
 га крају
 и били
 против
 зена на
 гели да
 налним
 тугује“,
 осталих
 реба, а

А ДА
 ЗРИ И
 и ако
 со, али
 омене
 у.



Сл. 1.5. Финансијско стање просечног Србина

Људи треба да знају да је новац дрога. Од те навике се тешко одвикавамо. За то треба бити против стварања зависности од рада за новац. Међутим, ако неко новац добија као запослени привикне се на тај начин његовог стицања. Уколико новац стиче као samozапослени тешко му је да се реши те навике. Нарочито је тешко одвићи се од државне плате. Све ово су начини стицања новца у левим квадрантима тока готовине и то је највећа препрека пјединцу да пређе у десни квадрант стицања новца.

Сваки појединац делује унутар обрасца система па З ради за систем, С је систем, Б ствара, поседује и контролише систем, а И инвестира новац у систем. Кад појединцу затреба новац З ће потражити

посао, С ће одрадити нешто на своју руку, Б ће креирати или купити систем који производи новац, а И ће потражити начин да уложи у активу, која ће му донети жељени новац. Б и И поседују страст да граде бизнис и зато су успешни. Они своје страсти претварају у стварност, не заборављајући да је страст комбинација љубави и мржње. Успешни често не желе да мењају постојећи систем, већ се опредељују и стварају сопствени³.

Почетак 21-вог века у светској економији многе је оставио без посла или их приморао да раде за све мање и мање новца, уз све мању и мању сигурност. „Кресање трошкова“ је стандардна пракса. Свака интеграција великих компанија, транзициона промена и сл претвара армију радника у технолошки вишак. Тиме власници бизниса постају све богатији, а радници још сиромашнији.

Најбоље је да свако, ко жели финансијску слободу, изгради сопствени систем око своје страсти. Дobar пример за то је образовна компанија Р. Киосакија, која је представљала готово антипод традиционалној школи. Уместо да од студента захтевају да мирно седи подстицали су их да буду активни. Уместо да држе предавања, поучавали су их кроз игру. Уместо озбиљних и често досадних наставника, инсистирали су од њих да буду забавни. Уместо професионалних наставника ангажовали су пословне људе који су покренули сопствене бизнисе и умели да поучавају друге. Наставници су добијали оцене, а не студенти. Наставник који је од студената оцењен лошом оценом пролазио је додатну обуку или добијао отказ. Године старости, претходно образовање, пол и сл. нису важили као критеријум у њиховој школи. Основно је било да имају искрену жељу да уче и то да брзо уче. Једногодишњу наставу из рачуноводства прелазе у једном дану. Уместо да се такмиче у полагању тестова, од њих је тражено да раде тимски. Тек након тога тимови су се међусобно такмичили, тако што су плагали исти тест. Уместо да добију оцене, кладили су се у новац и победник је носио „банк“. Људи су стицали знање и при томе се јако узбуђивали. То их је мотивисало да науче још више.

Програм обуке била су два наставна предмета: *предузетништво* и *инвестирање*. Полазници су били људи који су желели да стварају радна места, а не да их попуњавају. Овим приступом доказано је да и учитељи могу бити у квадрантима Б или И. Већином сви имамо потенцијале да успемо у било ком квадранту. Страст гради бизнис, а не страх.

³ Позната је чињеница да су јапански бизнисмени купили бројне лиценце, које су им послужиле да изграде сопствене пословне системе, који су по многима светски шампиони квалитета.

или купити
а уложи у
ст да граде
арност, не
Успешни
и стварају

тавио без
ве мању и
за. Свака
претвара
а постају

изгради
бразовна
антипод
рно седи
едавања,
осадних

Уместо
који су
гавници
оцењен
Године
геријум
и то да
једном
кено да
и, тако
у се у
оме се

тво и
варају
е да и
имамо
, а не

Добар просек на студијама више не значи сигурно и стабилно запослење и бенефиције (сигурну пензију и др.). Највећи број појединаца мора да „гледа своја посла“ уместо само да тражи радио мест. Тим пре што технологија толико напредује да појединац мора константно да прати достигнућа уколико хоће да се добро котира на тржишту запослења. Ризично је samozапослење јер се појединац разболевањем или повређивањем може наћи у позицији да остане без прихода.

Сигурност се може сигурно остварити у Б и И квадрантима, а зато су потребне обуке да би се научило како обезбедити финансијску слободу. Веома је битно, да у овим квадрантима не могу успети они који раде на основу мишљења, а не искључиво на основу чињеница, а њих саопштавају бројеви. Што брже жели да се обогати човек мора бити прецизнији с бројевима. Ту су од велике помоћи савремене информационо-компјутерске технологије. Треба знати да се може ићи брзо, али у бизнису нема пречица.

За постојање финансијске слободе важи мисао „Мисли и обогати се“, а не „Држи и обогати се“. Веома је битно да сваки појединац научи да поставља сопствене циљеве који се односе на „имати“. Да би неко имао мора *бити (постојати)*, па *радити (смишљено радити)*, па тек *имати*⁴ *бити богат* и финансијски слободан и сигуран.

Многи мисле да ће се обогатити купујући деонице или заједничке инвестиције. На жалост, опонашање професионалних инвеститора неће им гарантовати финансијски успех и слободу. Лик, који је губитник по менталитету, увек ће губити, без обзира на то које обвезнице, деонице, некретнине или инвестиционе фондове купује.

Многи покушавају да „ураде“ с новцем оно што раде богати мислећи да ће и имати оно што имају богати. Стога комшија прави ли купи кућу као и његов богати комшија, кола која делују богато и

⁴ Кад неко жели да има лепо тело, углавном почне да држи дијету и да иде у теретану. То им потраје одређено време, а онда се врате старим љубавима (омиљеној храни и пићу) и уместо у шетње и теретане, поново се рекреирају гледајући омиљене ТВ серије. То је пример за „радити“ уместо „имати“. Закључак је да није дијета оно што је битно, већ ко мора да буде да бисте се придржавали дијете, тј. морате да промените начин размишљања.

Многи својој деци купују тениске рекете које користе Ђоковић, Надал, Федерер и друге тениске звезде, у нади да ће и она постати тениске звезде и тениски професионалци, уместо да почну од става, умног склопа и уверења тениске звезде. Лош тенисер са новом „фирмираном“ тениском опремом и даље је лош тенисер. Некада су у Србији мајке ишле на вашаре да пронађу идеалну снаху или зета. Данас одлазе у кафиће, на посао, у цркву у потрагу за идеалним брачним партнером. Већина их трага за „правом особом“ уместо да се потруде да оне саме буду „праве особе“. У браку многи покушавају да промене ону другу особу како би имали бољи брак, па се због тога и свађају. Много боље би им било да промене начин размишљања о тој особи.

пошаљу дете да се школује у школи у којој богаташи школују своју децу. На крају констатују да тиме морају још више уи напорније да „раде“ и „имају“ још више дугова који их терасју да „раде“ још више. Међутим, истински богати људи не раде то тако. Они уместо да напорно раде да би плаћали рачуне, раде да би стекли активу и плаћали их готовим новцем.

Спас је у промени начина размишљања, а она не кошта ништа. Бесплатна је. Међутим, многи појединци тешко мењају своје дубоке, суштинске мисли о новцу, па чак то преносе с колена на колена доносећи несрећу својим наследницима. Човек треба да научи како да ојача своје размишљање (бити), да би могао да предузме оно што је потребно (радити), да постане финансијски сигуран и финансијски слободан (имати). Сигурност је проблем запосленог, а перфекционизам самозапосленог. Међутим, кад дође до рескирања, сви осећамо страх.

Карактеристика људског бића је и људскост, тј. поседовање емоција. Сваки човек има исте емоције. Осећа страх, тугу, радост, љутњу, мржњу, срећу, разочарење и друге емоције. Зависно од тога како их доживљавамо међусобно се разликујемо.

Неки сматрају да је страх од губитка новца највећи узрок финансијских неприлика сваког појединца. Ако неког човека страх држи као затвореника, спутава га да постигне финансијски успех. Ти људи поседују коефицијент емоционалне интелигенције јачи од коефицијанта академске интелигенције. Са тог разлога људи који ризикују, греше и опорављају се често пролазе боље од људи који су научили да нер праве грешке, јер се плаше ризика. То је разлог да превише академица са високим просеком студирања нису емоционално спремни да преузимају ризике па су неуспешни у животу. Просветни радници, који су научил да „кажњавају“ за учињене грешке никад не постају богати, јер се емоционално прибојавају прављења грешака.

Р. Киосаки и Ш. Лехтер сматрају „да се коефицијент финансијске интелигенције састоји од 90% коефицијента емоционалне интелигенције и свега 10% техничких информација о финансијама или новцу.“/40/ Разум и емоције су у сталној борби. Голдман се служи пропорцијом 24:1 да би поредио снагу емоционалног мозга са снагом оног рационалног. Сваки човек, са имало људскости у себи, некад је доживео да му емоције надвладају разум, па смо:

1. у бесу увредили некога, а касније смо жалили због тога,
2. плакали, неконтролисано, због губитка оца, мајке, вољене особе,
3. били привучени од особе за коју смо знали да није за нас, дружили се са њом, или пак ступили у брак са њом,
4. доживели да нам неко сломи срце и дуго се нисмо опоравили од тога,

5. намерно повредили своју сестру, брата или неког кога волимо, јер нас је тај неко намерно или ненамерно повредио,

Све то сведочи колико су емоције јаче од рационалног размишљања да често прелазе у завист или фобију.

Фобије, као што је страх од миша, змије, висине, затвореног простора, мрака, непознатих особа, али и финансијског губитка доносе невоље човеку и појединци тешко одрастају. Да би прешли из левог у десни квадрант тока готовине морају да одрасту. Тада знају шта ваља чинити и онда то и учини, чак и кад нису за то расположени. Да би до тога и дошли појединци морају у унутрашњем дијалогу да победе себе и почну да контролишу сопствене емоције.

Губитници убијају победничка грла и јашу аутсајдере, док победници убијају аутсајдере и јашу победничка грла. Губитници се понашају унифицирано па:

1. остају у људској вези или браку са особом са којом нема више љубави,

2. остају на послу где немају перспективу,

3. остају у граду, иако ту за њих нема светле будућности,

4. не бацају стару одећу и обућу иако их неће никад више користити,

5. остају пријатељи са људима који их спутавају и коће.

Сваки појединац **БИТИ**ше као човек али често има финансијске проблеме јер му емоције контролишу размишљање. Људи се међусобно разликују у животу по томе шта раде и шта **ИМАЈУ**, а то првенствено зависи од тога како контролишу сопствене емоције. На осећање страха, на ки постају храбри, а други кукавице. Исто је и са новцем.

Мудрост ризика и управљање ризиком односи се на све области новца, управљање новцем, психологију личности и инвестирање. Ту лежи разлог зашто многи успешни Б нису постали успешни И. Б разуме ризик везан за пословне системе и људе, али своја знања не зна тако успешно да примени на системе новца, који производи новац.

Недвосмислено се може закључити да прелазак из квадранта З или С у квадрант Б или И пре свега је емоционалне природе, а не техничке. За З и С „играј на сигурно“ је логична мисао, заснована на емоцијама, која их држи заробљеним у З или С квадранту.

1.6. ИЗВУЦИТЕ СВЕ НАЈБОЉЕ ИЗ СЕБЕ И ПОСТАНИТЕ УСПЕШНИ

Сваки успешни појединац из Б и И квадранта научио је, поред осталог, да управља својим трошковима. На Западу посебну пажњу обрађали су избегавању пореза и кроз „кресање трошкова“. Тако је

практика показала да цена акција компанија које су најавиле велика отпуштања расте.

Постоји мудра изрека: „Није важно шта се човеку у животу дешава ... важно је да значење које он придаје тим дешавањима“. У Србији је период од 1990. до 2009. године за неке био најтежи у животу. Сиромашили су, распала им се држава, пролазили су својеврсну транзицију из социјализма у капитализам, ратовали су са „браћом“, били бомбардовани акцијом НАТО-а под називом „милосрдни анђео“, превише очекивали од демократије, уверили се да критеријуми вредности не постоје, али да је врло важна партијска припадност чак далеко важнија него у ери тзв. једноумља, када је комунистичка партија себе представљала као друштвену елиту и власт.

Насупрот њима издвојила се мала група често необразованих, некултурних и веома грамзивих и кренули су да граде свој свет „богатих“. Они не подсећају ни издалека на свет Бил Гејтса и осталих стварно богатих. Балкански богати сматрају да се може красти, подмићивати и радити друге незаконите радње за које се у свакој уређеној држави дуго лежи у затвору и бити !“елита“. Та „елита“ зна да постане и ктитор хришћанског храма, вероватно по угледу на градњу Покајнице и сличних здања. Зна да буде и генерални спонзор спортских и „културних“ догађања да се прикаже и слика уз тренутно важеће политичке „прваке“ и сл. Знају они како се овде трансфер бногаства не може остварити без „својих људи“, а не као у развијеном свету знањем бизниса или инвестирања. Тако је направљен систем у коме су стварно богати броји промилима, а народ све више сиромаша.

И овде, као и у развијеном свету, новац тече са леве на десну страну квадранта тока готовог новца. Многи се „гуше“ у дуговима али нештдимице „улажу“ у кладионице, бинго, најмању јединствену понуду за стан или ауто, погађење најдуже речи од понуђених слова на омиљеној телевизији, па све до улагања на берзу. У резултату тога тржиште ће доживети крах, а инвеститори ће се после тога вратити на њега и обогатити се.

Многи у Србији причају о завери против „народа најстаријег“ и његове државне творевине. Комитет 300, масони, ротаријанци, Римски круг, трилатеррала, Соршо омиљене су завереничке теме. Много би било боље са З и С да виде шта раде Б и И и покушају да раде по њиховим принципима. При том Б и И много добро знају шта раде З и С па своје акције прилагођавају да успех буде што бољи.

Налазимо се у 21. вом веку, а већина З и С људи уместо да открију шта знају Б и И крећу у лов на вештице. Потребан је појединац кога треба осудити за своје невоље. Некад су кривце тражили у политичарима: Карађорђу, династији Обреновић, Краљу, Титу,

виле велика

у у животу
вањима“. У
и у животу.
својеврсну
„браћом“,
дни анђео“,
ритеријуми
адност чак
јка партија

разованих,
свој свет
и осталих
е красти,
у свакој
та“ зна да
на градњу
спортских
о важеће
гаства не
у знањем
стварно

на десну
зима али
понуду
лова на
ту тога
итити на

ијег“ и
Римски
ного би
аде по
е 3 и С

открију
ц кога
или у
Титу,

Милошевићу, Ђинђићу и ... Сада их често траже и у „бизнисменима“ који хоће у активну политику или више финансирају политичке противнике од њих, а они су на власти. За то су многи принуђени да #сде на две столице“ па истовремено дају и позицији и опозицији. Лов на вештице није изумро, и многи појединци траже неког кога ће окривити за своје финансијске невоље уместо да се информишу-науче све у погледу новца, што је објективно најчешћи узрок њихових неприлика. Људи никако неће да схвате да учествују у великој игри глобалних размера : „Ко коме дугује“ и да су важни играчи.

Појединац мора да буде свестан да су успони и падови економских циклуса неминовност, која има трендове у економији. По њима промена чека одмах иза угла-ћошка. За то своје знање као Б и И мора искористити концентришући се на одређени Б или И. Р. Киосаки и Ш.Лехтер предлажу у /40,стр.174/ концентрисање на некретнине због пет разлога:

1.ВРЕДНОВАЊЕ. Некретнине се могу купити кредитом по повољним ценама, тако да се могу издати и од крије отплатити рату кредита и уштедети,

2.ФИНАНСИРАЊЕ. Банке увек дају станбене кредите.

3.ПОРЕЗИ. Појединац штедећи новац у банци плаћа порез на камату, док у пословању са некретнинама добит се може даље реинвестирати тј. неопорезовано пребацити у следећу трансакцију.

4.ГОТОВИНСКИ ТОК. И кад цене некретнина опадају, кирија се не смањује, па И не морају да пожуреју са продајом некретнине.

5.МОГУЋНОСТ ДА СЕ ПОСТАНЕ БАНКА. Неки који су инвестирали у некретнине постали су банка.

Посматрајмо хипотетички пример. Неко продаје стан на атрактивној локацији вредан 50.000 евра, и пошто мо је била журба продао га је инвеститору за 40.000 евра. Инвеститор је имао учешће од 10.000 евра а 30.000 евра му је хипотека на имовину. И затим даје оглас да исти стан продаје за 50.000 евра уз напомену: „Хитно се продаје стан, без терета“. Мало учешће, лаке месечне отплате“. И стан прода по стварној вредности од 50.000 евра, а купца је обучио како да узме кредити да надомести недостајућу суму. Та трансакција има следећи облик:

На билансу стања
инвеститора И
(продавца)

БИЛАНС СТАЊА ИНВЕСТИТОРА

АКТИВА	ПАСИВА:
Признаница на 50.000 евра	30.000 евра хипотеке

На билансу стања
купца

БИЛАНС СТАЊА КУПЦА

АКТИВА	ПАСИВА:
	Признаница на 50.000 евра

Нето ефекат инвеститора је прилив од 20.000 евра у његову колону активе, за које му плаћају и камат. Тако И постаје банка, а свој ризик је набацио свом купцу. Такве су игре у свету финансија. Већини ситних инвеститора не схвата да се многе пословне зграде купују и продају на описани начин.

Богати у свету прибегавају формирању корпорација јер помоћу њих:

1. ШТИТЕ СВОЈУ АКТИВУ. Наиме богати не држе свој новац на штедном улогу и на своје име већ у трустовима и корпорацијама,

2. ШТИТЕ СВОЈЕ ПРИХОДЕ. Провлачећи приходе од активе кроз сиопствену корпорацију заштићују већи део онога што би им држава узела кроз порез. За њих важи:

ЗАРАЂЕНО ⇒ ПОТРОШЕНО ⇒ ОПОРЕЗОВАНО

Запослени, насупрот богатим, имају следећу стварност:

ЗАРАЂЕНО - ОПРЕЗОВАНО = ПОТРОШЕНО.

Треба знати да бити у доброј финансијској ситуацији значи бити у стању да се размишља на другачији начин и имати храбрости да се ради на паметнији начин. До великих трансфера богатства, долази у време великих промена закона и тржишта. То треба имати у виду, уколико неко жели да промене раде у његову корист, а не против њега. При томе треба знати чињеницу да за 75 година свог живота човек преживи две рецесије и једну депресију.

Држава хикада свог грађанина не оставља на миру ма колико он био богат. З и С не могу отворено да избегну и сакрију своје богатство, док Б и И то могу. Са друге стране државе су свесне да би насилним пореским законима приморали богате да свој новац и радна места прнесу у друге земље или „оф шор“ компаније. „ОФ шор“ није држава, већ киберсвемир, и у њима је новац, по правилу, невидљив и ван домашаја људског ока. Све су то убедљиви разлози да закони буду „милостиви“ и благодикљиви према богатима. Кад се закони мењају, богатство мења власника а то богати не дозвољавају.

РА
ИВА:
0 евра
теке

А
100 евра

у колону
ризик је
и ситних
одају на

помоћу

јовац на
,
и ве кроз
држава

АНО

НО.

и бити у
се ради
у време
колико
ри томе
иви две

и ко он
гство,
силним
места
држава,
и ван
и буду
лењају,

Живот у слободном друштву значи поседовање слободе прављења избора, и то:

-избора сигурности и

-избора слободе.

Они који изабери сигурност морају платити велику цену кроз огромне порезе и наметнуте камате. Онај који изабере слободу, мора да научи једну сасвим нову игру и да се, затим, укључи у њу. То је игра десних квадраната Тока готовог новца, а она се учи кроз седам корака и то:

Корак 1. Појединац почиње да гледа своја посла. Време је да појединац почне да гледа своја посла и да престане да води бригу о туђим пословима. Да би то остварио неопходно је да у првом кораку попуни свој финансијски биланс (обрачун прихода и биланс стања), и да у другом кораку одреди своје финансијске циљеве (где жели да буде за 10 година, а где за годину дана).

Корак 2. Појединац преузима контролу над током своје готовине. Највећи проблем људи имају с новцем јер не знају да управљају током готовине. Свака његова новчана обавеза (хипотка, кредитне картице, чекови, кредит за кола, лизинг и сл.) јесте активна иметак неког другог. За сваку своју обавезу појединац, мора тешко да ради, чинећи другог богатим. Са тог разлога појединац мора да седне и направи план за контролисање својих навика у трошењу и да почне да живи у складу са својим могућностима свдећи на минимум своју пасиву (обавезе) и дугове. Консултант може, итекако, помоћи сваком појединцу да повећа своју готовину и почне да исплаћује прво себе. Кад достигне да се ослободи дуговања и узме последњи износ који је исплаћивао као дуг и тај новац инвестира, почео је да гради сопствену активу.

Корак 3. Појединац спознаје разлику између опасног и ризичног. За успешне бизнис и инвестирање нису опасни, али опасни су недовољна образованост и погрешна информисаност. Куповина активе није опасна, али куповина пасиве под видом активе итекако је опасна. Вођење рачуна о сопственом послу није опасно, али о туђем и плаћање прво другом веома је опасно. За то сваки успешан појединац мора научити да препозна опасност. Такође мора провести довољно свог времена у учењу и информисању о пословању-инвестицимама и финансијама.

Корак 4. Појединац треба да одлучи која врста инвеститора жели да постане. Већ смо описали главне особине седам нивоа инвеститора. Тим нивоима Киосаки додаје и три типа инвеститора /40, стр. 224/:

ТИП А: *Инвеститор који тражи проблеме*, нарочито оне који проузрокују финансијске неприлике, али доносе зараду од 25% до плус бесконачно у односу на уложено. То су обично успели власници бизниса и инвеститора, нивоа 5 и 6, који имају добру финансијску подлогу.

ТИП Б. *Инвеститор који тражи одговоре* на многа питања везана за инвестирање. Њима, по правилу, треба помоћ више финансијских планера, да би радили по њиховим саветима: Они трагају за одговорима уместо за знањем. Максимални домет им је 4-ти ниво инвеститора.

ТИП Ц. *Инвеститор типа „НИШТА НЕ ЗНАМ“*, који такав став заузимају када је реч о инвестицијама. За њих важи правило богаћења типа:

1. да нађу богатог супружника,
2. да добију на лутрији,
3. да наследе богате родитеља или ближе сроднике,
4. да се запосле у републичкој влади, јавним предузећима, невладином сектору и сл.

Препорука је да појединац крене од малих ствари и научи да решава проблеме, и када постане вешт у томе стећи ће огромно богатство. Они који желе брже да се обогате савет је да што пре науче вештине Б и И стране квадранта тока готовог новца и да што пре нађу сопствену брзу финансијску пругу. За њено откривање неопходно је да појединац:

- гледа своја посла,
- контролише сопствени ток готовог новца,
- зна разлику између опасног и ризикантног,
- зна разлике између инвеститора типа А Б и Ц, и да реши да се нађе-опроба помало у сваком од њих.

Успешни су постали стручњаци одређеног типа проблема (Бил Гејтс је стручњак за решавање софтверских проблема, Доналд Трамп у области некретнина, Џорџ Сорос за решавање проблема који настају услед тржишних поремећаја и нестабилности и сл.).

Финансијски проблеми су честа појава. Вребају на сваком кораку. За то сваки појединац да би успео треба да стекне образовање у области инвестиција, као и образовање у области бизниса.

Корак 5. Појединац који хоће да успе тражи помоћ ментора. Ментор је експерт који појединцу, који жели да успе и постане финансијски сигуран и слободан говори шта је важно, а шта није. При томе се концентрише на изградњу колоне активе и повећање колоне пасивне активе од дивиденди, капиталне добити, закупа некретнина, ауторских права и сл. Појединац треба да буде свестанда мудро мора бирати ментроа у доменима Б и И и да је то веома важно. Будућност појединца, итекако, зависи од тога с ким проводи време, јер они

значајно утичу на његову будућност. За то је битно у ком се квадранту они налазе.

Корак 6. Појединац мора, да би успео, разочарење доживети као оснажење. Појединац се често нађе у послу кога није научио па доживљава разочарења. Неки их дживљавају као могућност да свале кривицу на другог, а емотивно болују због свог неуспеха. Кад крену да уче научиће да разочарење треба претворити у предност, уместо у непогодност. Према /40, стр.240-242/ савети који помажу су:

6.1. Увек очекуј разочарење и знај да само будала очекује да ће све да иде како би она хтела. Финансијска сигурност која се стекне остварењем успеха, увек је вредна времена проведеног у чекању на њу,

6.2. Имај ментора поред себе и питај га за савет пре него што уђете у посао или ризик. Треба знати да појединац никад не може да баш све унапред зна и да често нешто научи онда кад му то и затреба. За то треба да испробава нове ствари али да буде спреман и на разочарења. При томе треба имати, поред себе, ментора да га води кроз то искуство.

6.3. Буди добар према себи и знај да грешка, разочарење или неуспех у нечему није најболније са становишта шта ће о томе рећи неко други, већ сопствена строгост према себи. Тешко ће научити нешто ново онај појединац који сам себе кажњава или другог окривљује за сопствена разочарења.

6.4. Говори истину и не бежи од својих грешака. Сви грешимо, али и узнемиримо и разочарамо кад се ствари не одвијају онако како желимо: Будућност припада онима који могу да се мењају са временом које долази, а своја лична разочарења користе као темеље и ослонце. У изградњи будућности сваки успешни појединац прави грешке, креће у инвестиције с малим учешћима и нешто предузима ради да би успео.

Корак 7. Снага вере. Појединца често повреди нечији суд о њему, али га тај суд инспирише да још јаче постоји и успе у животу. Богомдани таленат појединца испливаће на површину, ако има жељу, решеност и чврсту веру да поседује гениј и јединствени дар. Зато свако треба да се погледа у огледало јер осим визуелног имица оно одражава и наше мисли, тј. оно што мислимо о себи, а то је важније од спољног изгледа. „Мисли су одраз наше љубави према себи, нашег ега, онога што нам се ко нас не допада, начина како се односимо према себи и општег мишљења које о себи имамо“/40, стр.245/.

Појединац мора да зна да се новац не задржава код оних који не верују сами себи. Такође, да се истине о себи изговарају у трепуцима када емоције достигну врхунац. За то сви који желе из једног у успешнији квадрант морају бити свесни својих речи, нарочито оних које

извиру из срца и дубине душе. Ко жели да изврши неку промену, мора бити свестан мисли и речи које настају као последица сопствених осећања. Истине о себи су и лажи о себи. Ко допре до суштинске истине може наћи и делић себе, који је довољно смажан да му помогне да се промени. Да би човек успео и постао финансијски слободан мора у то веровати и то још данас. При томе мора бити искрн према себи. Ако не жели да преузму контролу над сопственим потрошачким навикама и не сведе на минимум своје обавезе и дуговања никад неће достићи жељени животни стандард. За то је основа добар дугорочни финансијски план. У суштини, човек да би постао финансијски слободан мора поседовати здрав разум.

ну, мора
иствених
е истине
не да се
ора у то
. Ако не
ама и не
жељени
план. У
едовати

2. ОСНОВИ ИНВЕСТИРАЊА

*"Широка диверзификација је
неопходна само онда када
инвеститори не знају шта раде"*
Voren Bafet, експерт за инвестиције

Појединци који су се упустили у инвестирање, а да се нису добро упознали са његовим основама, изложили су се огромном ризику. Они, најчешће, не остваре највећу добит. Често свака њихова одлука је осуђена на пропаст, јер нису успели на прави начин да саставе инвестиционе елементе, па су добили промашену инвестициону стратегију. Понекад и неосмишљена стратегија испадне како треба, али као резултат среће, а не просуђивања.

Мартин Бамфорд /8, стр. 12/ предлаже три важна инвестициона концепта:

1. Спајање,
2. Средња цена и
3. Утицај инфлације (вредност новца се губи током времена).

Спајање, као инвестициони концепт показује како инвестиције могу да расту много бржим темпом. Наиме, оно описује поступак додавања инвестиционог раста на инвестиције и у том случају се нова добит базира на почетној инвестицији и расту, па се временом инвестиција увећава много брже. Рецимо, неко инвестира милион динара и остварује добит од 6% годишње. Уколико би подизао камату укупна вредност инвестиције за 5 година би износила $5 \times 60.000 = 300.000$ динара. Међутим, да није подизао сваке године камату после 5 година спојена добит би износила: 338.225 динара, што значи 38.225 динара више, само зато што је раст оставио у инвестицији.

Средња цена је метод добијања најбоље вредности, а избегавања ризика при улагању када су тржишне цене превисоке, али и начин да се купи већа количина одређене инвестиције, када су тржишне цене ниске. Она подразумева постепено улагање новца у инвестицију, а не одједном. То значи да ће инвеститору некој порцији куповати инвестицију када је она скупа, а у другој када је јефтина, па ће током времена инвестирати по просечној цени. Неки се не слажу да је средња цена добра ствари да је инвеститору боље да свој новац одмах еложи на дужи период и тиме

нистичне пропуст раста инвестиције, ако инвестира у више наврата током јужет периода.

М. Бамфорд сматра да је средња цена добар начин за смањивање ризика редовних инвеститора.

Утицај инфлације је веома битан у инвестиционим процесима и сугерише да је боље имати у џепу 1000 евра данас него 1000 евра за годину дана. 1000 евра данас инвеститор може уложити у банку и за годину дана добити уговорену камату. Међутим, ово је мач са две оштрице, јер док инфлација смањује вредност новца и ако она пређе камату инвеститор је у губитку, а могао је уложити у неки бизнис и остварити инвестициони пораст.

Инвестиције прате и одговарајуће грешке, које се могу избећи ако их инвеститор зна да избегне и уколико зна да учи на грешкама других инвеститора. Класичне инвестиционе грешке су:

1. Праћење претходних успеха и очекивање истих резултата,
2. Краткорочно инвестирање,
3. Улагање укупног новца у једну инвестицију,
4. Недовољно ризиковање, и
5. Ослањање на сопствену кућу као инвестицију.

„Успех у прошлости не гарантује и будући успех“. Ову чињеницу многи инвеститори игноришу при доношењу инвестиционих одлука па се ослањају да ће се зарада његовог инвестиционог фонда поновити и доживе неуспех. Претходни успех не представља показатељ што се може десити са инвестицијом у будућности.

Краткорочно инвестирање је готово увек велика грешка, а често изгледа веома привлачно. Наиме, ако ствари крену лоше инвеститор нема довољно времена за опоравак свога конта. М. Бамфорд препоручује своје златно правило инвеститорима да своје краткорочне инвестиције (на период од три до пет година) плаћају готовином. Инвеститор мора водити рачуна о временском периоду који му је остао до тренутка када му је потребно да узме готовина. Ако је то време кратко, треба се држати готовине.

Улагање укупног новца у једну инвестицију представља недостатак дистрибуције ризика и класичну инвестициону грешку, уколико ствари крену како не треба. Поделом укупног инвестиционог капитала на више инвестиција укупна инвестициона добит ће бити прихватљивија, јер ће неке инвестиције имати добит, а друге не. Губитак при инвестирању у неповољну инвестицију може довести инвеститора до краха.

Недовољно ризиковање је, такође, основна инвестициона грешка. Малим ризиковањем инвеститор пропушта шансу за већу добит дугорочно, и не даје могућност свом новцу да расте. Ризик треба да је повезан са роком инвестиције, па улагање на веома дуг период (рецимо у пензионни фонд)

може се вршити са већим ризиком него што је случај са краткорочним инвестицијама, које немају довољно времена да се опораве.

Ослањање на сопствену кућу као инвестицију је једна од основних инвестиционих грешака и многи сматрају да животни простор треба искључити из финансијских циљева. Наиме, чињеница је да инвеститор не може лако да се докопа готовине уколико не прода своју кућу, која, обично, није инвестиција већ место у коме инвеститор живи. Ако инвеститоровој кући расте цена, расте цена и другим кућама. Немогуће је продати кућу (стан) и узети готову, а затим отићи на улицу и бити без крова над главом.

Три су пресудне радње за врхунско инвестирање: *истраживање, план и ревизија* (сл. 2.1).

Ко не поштује правила за врхунско инвестирање доживеће да оне крену сасвим наопако. Много је примера који опомињу.⁵

Успешно улагање новца значи инвестирати у прави посао у право време. Избор најбољих инвестиционих фондова или најбољих деоничаца РС или улагање у шире типове инвестиција може допринети већој или мањој користи и прави разлику између успеха и пропасти. Велики нагласак треба ставити на усмеравање актива, које описује колики део неке инвестиције је уложен у сваки од главних типова инвестиција (класе актива: готовина, хартије од вредности са фиксном каматом, акције РС и некретнине).

Бројни су примери да случајно одабране акције су биле подједнако ефикасне као и узимање савета од професионалних експерата за инвестиције. На Светском првенству у фудбалу 2010 године у Јужној Африци Хоботница је непогрешиво погађала победника, а у САД мајмун „Ленард-чудо од мајмуна“ је победио телевизијског експерта за инвестиције у одабиру добитне акције у 50,01% случајева. То сведочи да је одабирање добитних фондова или деоничаца ћорав посао.

⁵ а) Крах Њујоршке берзе 1929. год., као резултат петогодишњег „тржишта са ценама у порасту“. „Црни четвртак“ је тај дан, а цене акција су наставиле да падају још месец дана. Тек средином педесетих су се цене вратиле на ниво пре 1929. год., а то значи да су инвеститори који су инвестирали нешто пре краха Њујоршке берзе морали да чекају преко 20. година да би повратили свој новац. Они који су се успаничили проали су своје акције и изгубили све.

б) Мехур „тачка ком“ се десио између 1995. и 2001. год. када су на берзама изузетно расла улагања у сектор Интернет предузећа, која се често називају „тачка ком“. Интернет пословање, у том периоду, је било релативно нов начин рада и инвеститори су гомилали новац у претходно непроверене пословне моделе и „мехур“ се повећавао и често „пуцао“ када се реална вредност инвестиције препозна.

1. ИСТРАЖИВАЊЕ:

- Ако инвеститор више зна новац му брже расте.
- Инвеститор треба да обави неопходна истраживања о инвестицији коју је одабрао (од читања штампе, слушања експерата за инвестирање до консултација са саветником за инвестирање).
- Златно правило инвеститору је: инвестирај у оно што разумеш, а то значи издвој довољно времена, пре инвестирања, да схватиш шта је све обухваћено.



2. ПЛАН:

- Планирање инвестиције представља најтешње повезивање циљева инвеститора са инвестиционим избором.
- План за врхунско инвестирање треба да има **СМОРТ** димензију и да буду: Специфични, Мерљиви, Остварљиви, Реални и Темпирани.
- План без **СМОРТ** димензије највероватније доводи до неочекиваног губитка, или осредње зараде, у највећем броју случајева.



3. РЕВИЗИЈА:

- Врхунски дугорочни план за инвестирање се ревидира годишње или чешће.
- Ревизијом се обухватају додатна истраживања јер се околности и циљеви мењају.
- Погрешно је сматрати да циљеви инвеститора данас ће бити исти и за неколико година.
- Мало акције у право време (ревизија плана) може инвестицију учинити врхунском.

Сл. 2.1. Услови за врхунско инвестирање

2.1.ИНВЕСТИЦИОНИ РИЗИК И НАГРАДА

Инвестициони ризик и награда представљају основне, међусобно повезане инвестиционе концепте. Уколико инвеститор више ризикује постоји шанса да добије већу награду, и обрнуто.

Пракса познаје више врста инвестиционих ризика и то:

- капитални ризик,
- валутни ризик,
- ризик ликвидности,
- ризик приходавања,
- каматни ризик, и
- финансијски ризик.

Капитални ризик је ризик да ће вредност новца инвеститора опасти. Рецимо данас новац инвеститора вреди 10.000 евра а постоји ризик да следећег дана падне на 9.000 евра. Овај тип ризика већина инвеститора жели да избегне јер зна да им није лепо да гледају како им вредност новца опада. Међутим, у свету инвестиција капитални ризик је последња брига врхунских инвеститора, који своју пажњу усредсређују на потенцијалне опасности од осталих главних инвестиционих ризика.

„Валутни ризик“ је честа врста инвестиционог ризика, а односи се на инвестирање у валути која није домаћа⁶. Он представља ризик да ће се вредност валуте у коју је инвестирано смањити пре него што инвеститор претвори новац у своју валуту. Очевидно код овог ризика је превише случајности, нарочито код држава са нестабилнијом валутом, што може бити узрок већих губитака. Већи је ризик инвестирати у српским динарима него у швајцарским францима.

Ризик ликвидности настаје када инвеститор има проблема да прода инвестицију и претвори је у готовину. Понекад то значи да нико неће да купи неку инвестицију, али најчешће говори о ограничењу тржишта, што гуши цену која се може за њу добити. Резултат је, најчешће, исти- инвеститор заглави са инвестицијом коју више не жели или је продаје за много мањи износ. Овај ризик је веома чест чак и у водећим имовинским фондовима, где је менаџер принуђен да прода одређену некретнину да би дошао до готовине коју треба да исплати. Грубо али поштено /8/.

Ризик приходавања се односи на могућност да одабрана инвестиција неће успети да обезбеди потребни ниво прихода. Ово је,

⁶ Инвеститори у стамбену изградњу у Србији узимали су кредите везане за швајцарски франак, што им је доносило различите порасте рата за кредит зависно од промене курса поменутих валута. Свако се валутиним ризиком, а они који су узимали уз динарску камату (фиксну) тај ризик нису имали.

решимо, изузетно важно за старије инвеститоре који инвестирају да би приход у пензији. Утицај ризика приходавања може довести до ерозије капитала инвеститора, што за последицу може имати још веће смањење прихода инвеститора. Понекад инвеститор се излаже још већем ризику да би инвестицију вратио на ранији ниво.

Каматни ризик је, такође, битан за инвеститора који је позајмио новац. Пораст каматних стопа је за њега непожељан јер му цена зајма расте, а последица тога је смањење расположивог прихода инвеститора. Међутим, за инвеститора који је уложио новац на штедњу пораст каматне стопе је пожељан, јер му расте добијена камата. Очевидно је да је каматни ризик битан и за инвеститоре и за позајмљиваче.

Финансијски ризик представља сваки пореметај унутрашњих механизма неке инвестиције. М. Бамфорд саветује инвеститоре да расподеле своју инвестицију и избегну ову врсту ризика, јер инвестирање у једну инвестицију целокупне готовине доводи до банкротства уколико ствари крену наопако. Због тога је диверзификација сигуран лек против финансијског ризика.

Сваки инвеститор треба да зна да постоје позитивна и негативна кретања инвестиција. Зато треба да обрати пажњу на однос ризика и награде-воларитет, чија вредност је директно сразмерна вредности ризика. Нестална инвестиција доноси и већи ризик па ће јој цена пасти у случају продаје. Веома несталне инвестиције су изузетно лош потез инвеститора када му је потребна готовина.

Волатилност је битна само у следећим случајевима:

- а) кад се ближи време за продају инвестиције,
- б) кад инвеститор жели да прода своју инвестицију јер јој вредност нагло расте, и
- в) кад инвеститор инвестира краткорочно и свакодневно (или још чешће) проверава вредност својих инвестиција.

Волатилност је врло позитивна ствар када несталније инвестиције стварају честе шансе за куповину. Инвеститор сазнајући да вредност тржишта расте или пада лако уочава тренутак да уложи на јефтинијем тржишту. Инвеститори који редовно инвестирају (рецимо сваког месеца) имају корист од несталних тржишта због феномена „средња цена“.

„Стандардна девијација“ стопе повраћаја је јединица мере волатилности, која говори колико ће се, по једној години, одређена инвестиција вероватно удаљити од просечне стопе повраћаја.

У развијеном свету постоје професионални саветници за инвестиције, који велики део своје приче посвећују инвестиционом ризику. Инвеститоре, обично класификују у категорије: „опрезни“, „балансирани“ или „рискантни“ инвеститор. Пожељно је да инвеститор разговара са својим саветником о ризику и утврди колико му нешто

одговара. Пре инвестирања треба да узме у обзир колико му одговара ако његовој инвестицији опада вредност чешће или више него што то он жели. При инвестирању свако има право да одабере колико жели да ризикује улажући своју готовину. Зато је добро изградити сопствени профил ризиковања водећи рачуна о пет фактора: знање, искуство, осећања, реакције, и похлепа (сл. 2.2). Сваки појединачни инвеститор представља комбинацију ових пет фактора. У једном од фактора

Фактори од којих зависи профил ризиковања инвеститора				
1.Знање, које представља моћ и услов за врхунско инвестирање, и што га инвеститор више поседује способности је да више ризикује.	2.Искуство, чијим стицањем инвеститор постаје способнији да више ризикује. Препорука инвеститори ма је да крену са малим ризицима, и да их временом повећавају, када стекну неопходно самопоуздање.	3.Осећања инвеститора при доношењу важне финансијске одлуке. Ако се при том осећају добро обично имају профил вишег ризиковања, а ако се осећају лоше (кажу се) имају профил мањег ризиковања.	4.Реакције инвеститора на нагло опадање вредности његове инвестиције могу бити тројаке: 1. продају оно што је остало, 2. не раде ништа, или 3. купују још инвестиција. Они који продају остатак инвестиције нису склони ризику док они који планирају да купе још инвестиција, кад њиховим падне вредност, склонији су ризиковању.	5.Похлепа, која често подстиче инвеститора на ризиковање. Ко жели већу зараду мора и више да ризикује. Инвеститор задовољан скромном зарадом од инвестиције, није спреман на велико ризиковање.

Сл. 2.2. Фактори од којих зависи профил ризиковања

инвеститор може бити високоризичан, док му други фактори спуштају профил ризиковања на реалан ниво. У сваком случају, пожељно је да инвеститор, ако има недоумица, крене са нискоризичним инвестирањем па да са стицањем искуства шири свој спектар ризика. Најбоље је да инвеститор сам доноси одлуке о инвестиционом ризику јер тиме избегава тзв. „ризични преокрет“ који се дешава при групном доношењу одлуке, које резултира ризикантнијим погледом на ризик. Треба знати и то да се профил ризиковања инвеститора може мењати зависно од постављеног циља инвестирања. М. Бамфорд сматра да није лоше имати различит профил ризиковања за различите инвестиционе циљеве.

Наиме, профил ризиковања се мења под утицајем времена и стицањем искуства па се спектар ризика може и повећавати, а не само смањивати.

Да би појединац постао врхунски инвеститор мора научити савремену теорију портфеља која га учи да инвестира у велики број различитих инвестиција (диверзификација). Ова теорија полази од чињенице да инвеститор жели да избегне непотребни ризик. Ако се већини инвеститора понуде две инвестиције са истим шансама за добит одабраће мање ризичну, што је веома логично. Врхунски инвеститор прихвата већи ризик само уколико очекује већу добит. Он хоће да буде награђен за ризиковање. У свим случајевима могуће је умањити ризик диверзификацијом инвестирања јер ће се различите инвестиције различито и понашати. Свака нова инвестиција ће се различито и понашати. Врхунски инвеститори користе модерну теорију портфеља тзв. ефикасну линију разграничења, која показује максималну инвестициону добит за сваки ниво ризика. Она потврђује да инвеститор који жели већу добит мора више и да ризикује.

2.2. МЕСТА ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ НОВЦА

Основу за сваку инвестициону одлуку представљају четири класе актива—четири главна типа инвестиција: 1. готовином (кешом), 2. хартијама од вредности, 3. некретностима и 4. деоницама (акцијама пословних система).

Очевидно је да постоји велики избор инвестиционих опција! Питање је како одабрати најбољу? Одговор је користити "класе инвестиционих актива" као инвестиционе "покретаче". Свака куповина инвестиција садржи једну или више класа инвестиционих актива⁷, различитих својстава, али и различитих степена инвестиционог ризика, награде и волатилности.

Четири главне класе актива су:

1. готовина (кеш),
2. фиксна камата
3. некретности и
4. деонице.

Готовина (кеш) представља сав наш новац (ковани или папирнати), али и новац који држимо у банкама или штедионицама, а оне нам за узврат дају камату.

Готовина има низ важних својстава које треба узети у обзир при инвестирању. Она је најсигурнија класа инвестиционих актива и

⁷ Једна класа активе је уопштени тип инвестиције. Нечија кућа је класа активе под називом некретнина, а акције ПС-а су класа активе под именом деонице итд.

најчешће се третира као "уштеђевина", а не као инвестиција. За њу се добија камата као награда за њено држање на депозиту банака или штедионица. Камата, у суштини, представља врсту инвестиционог прихода пре него пораст и најчешће се приписује на уштеђевину, али се може подизати годишње или на краће уговорене рокове.

Готовина као класа активе има одређени степен сигурности, али није ослобођена три ризика улагања новца и то:

- ризик инфлације,
- инвестициони ризик и
- ризик пропуштених шанси.

Ризик инфлације доводи до губитка вредности новца, који се чува у облику готовине. Она дугорочно тежи да еродира куповну моћ новца, док се обично не примећује на краћи рок. Зато је инфлација велики разлог да се избегава држање новца у готовини на дужи период. Овај ризик се побеђује налажењем такве штедње, која након одузимања за порез исплаћује каматну стопу већу од стопе инфлације. На дуг период то је готово немогуће, па ће новац сигурно изгубити вредност.

Институционални ризик, односи се на губитак инвеститоровог капитала ако институција у коју је уплатио новац банкротира. Лек за то је расподелити уштеђевину, не бацати "све на једну карту".

Ризик пропуштених шанси, представља пропуштање боље инвестиционе добити на другом месту јер је новац инвеститора у сигурнијој, предвидљивој готовини. Најчешће је овако остварена добит бедна у односу на добити од других инвестиционих могућности. Ово и са разлога што банке дају ниске каматне стопе, које треба истраживати и макар уложити по највећој, а и њу редовно ревидирати. Треба се чувати од специјалних почетних понуда које нагло истичу за кратко време.

2.3. ХАРТИЈЕ ОД ВРЕДНОСТИ СА СТАЛНОМ КАМАТОМ

Хартије од вредности са сталном каматом су класа инвестиционих актива, а представљају начин позајмљивања новца од страних влада, локалних управа или пословних система. Наиме, оне за позајмљени новац издају тзв. "обвезнице" које гарантују:

1. Исплату уговорене сталне каматне стопе, и
2. Исплату позајмљеног новца у уговореном тренутку.

Два су разлога за овакво инвестирање. Први је стална каматна стопа (код банака зна да варира), која ће се исплаћивати у уговореном року. Други разлог је постојање изгледа за раст капитала у будућности, а код готовине нема раста капитала.

Појединци и институције желе да купују и продају обвезнице, чије цене могу варирати, тј. цена може да им расте, али и да пада.

У пракси се сусрећу две врло различите врсте хартија од вредности са сталном каматом-првокласне хартије од вредности и обвезнице пословних система.

Првокласне хартије од вредности представљају владин зајам и најсигурнији су облик инвестирања у хартије од вредности са сталном каматом. Повраћај уложеног новца и доспеће камате гарантује влада, која их ослобађа и од пореза на капиталну добит, али камата се исплаћује у целини и подложне су порезу на доходак. Већина првокласних хартија од вредности даје сталну камату која се исплаћује на датум исплате и то:

- краткорочно (мање од пет година исплате),
- средњорочно (између 5 и 15 година до исплате),
- дугорочно (преко 15 година до исплате),
- неодређено (нема прецизнијег датума исплате).

Обвезнице пословних система представљају њихове позајмице од инвеститора и мање су сигурне од првокласних јер их не гарантује влада. ПС може банкротирати па инвеститори могу изгубити капитал који су уложили и сву очекивану камату. Треба знати да су каматне стопе за ову врсту обвезница обично више него код првокласних, али је и ризик већи.

Некретнине као актива су биле најпопуларнија инвестиција у последњој деценији прошлог века. Два су главна разлога за инвестирање у некретнине. Први је потенцијал за раст капитала. Рецимо инвеститор купи некретнину и за 10 година је прода по знатно већој цени. Цене некретнина могу и да падају, али пракса показује да дугорочно расту. Други разлог за улагање у некретнине је приход од закупа, којом инвеститор покрива трошкове уложене у некретнине (рате за кредите и сл.) што значи да му неко други финансира инвестицију.

Пракса познаје три врсте некретнина: стамбене, комерцијалне и акције ПС који улажу у некретнине.

Стамбене некретнине покривају места где људи живе и немају вредност у овире личног планирања финансија. Оне не доносе никакав стални прилив прихода. Зато врхунски инвеститори купују некретнине да би их издали у закуп. Приход од закупа се може користити и за плаћање трошкова камате на хипотеку. Ова врста инвестирања је врло популарна у свету, али носи и дозу ризика, везано за изгледе за раст капитала, губитка прихода и немогућност да се исплате трошкови позајмљивања.⁸

⁸ Неко уложи у некретнину 100.000 ЕУР-а, а подигао је кредит од 80.000 ЕУР-а. Након једне године тржиште некретнине доживи крах, закупци престану да плаћају станарину, а каматна стопа на хипотеку порасте. Инвеститор не може више да плати хипотеку и приморан је да прода некретнину за мање од њене куповне цене. Ово је

Комерцијалне некретнине обухватају канцеларије, локале, складишта, фабрике и томе слично и за њих закупнину плаћају они који раде у њима, обично пословни системи. Инвестирање у овај тип некретности слично је улагању у стамбене некретнине уз следеће важне разлике:

1. Цене су обично више,
2. Закупци одлучују да остану знатно дуже од закупаца стана. Уговором иду на 10-так година и дуже што омогућава предвидљив прилив прихода за уговорени период.

Тржиште комерцијалних некретнина је, најчешће, стабилније од тржишта стамбених па је инвестирање у њих атрактивније.

Акције ПС која улажу у некретнине представљају "индиректно" улагање у остваривање индиректне добити од фирме која улаже у ове некретнине.

Продавање акција фирми који улажу у некретнине брзо је и релативно јефтино. Са друге стране ове фирме улажу у широк спектар некретнина чиме се смањује инвестициони ризик.

Акције пословних система - деонице су четврта главна класа актива и њиховом куповином инвеститор стиче "удео" у власништву и добити ПС-а (дивиденди). Дивиденде се могу исплаћивати инвеститору када ПС чије акције поседује послује са добити (профитом). Током времена могућа је повећана исплата дивиденди чиме инвеститор остварује увећани ниво прихода. Други разлог за инвестирање у акције је њихова цена која може бити мања у тренутку куповине од продајне, ако инвеститор одлучи да их прода у будућности. При продаји акција треба водити рачуна колики је успех ПС-а и шта људи мисле о њиховим пословним шансама. Треба знати да и ово инвестирање прате одређени инвестициони ризици, пре свега везани за пад вредности акција, али и за исплате дивиденди, или чак за банкрот ПС-а, када инвеститор губи сав уложени новац.

Очевидно је да спектар инвестиционог избора може бити збуњујући. Треба знати да између различитих класа инвестиционих актива постоји и корелација. Улагањем у више класа инвестиционих актива инвеститор остварује корист од тзв. негативне корелације. То значи када цена једне класе актива расте, цена негативно корелиране класе пада, тј. понаша се супротно. За то се препоручује инвестирање у више класа актива истовремено, а не све у једну.

Инвеститор може приступити инвестицији улажући директно или путем пореског омота (коришћење пореских олакшица). Да ли одређени омот или производ одговара инвеститору зависи од њихових

најгора могућа ситуација, али веома могућа, што говори да и овде у инвестирање треба ући осмишљено и разумно.

инвестиционих циљева и намера, али и од његове садашње и будуће пореске позиције.

Ако инвеститор уложи својих 1000 ЕУР-а и купи акције неке фирме направио је „директну инвестицију“. Међутим, ако инвеститор своја средства (новац) уложи у узајамни фонд, а менаџер тог фонда уложи средства неке фирме онда је онда је инвеститор направио „индиректну“ или „колективну инвестицију“, које неки зову и „узајамним фондовима“. Колективне инвестиције се диверзификују и преко њих се добија приступ ширем спектру инвестиција него да их инвеститор сам инвестира са својом сумом новца. Колективним инвестицијама врхунски инвеститор може остварити економију обима и смањити трошкове расподеле новца по различитим активама. Треба водити рачуна да колективне инвестиције имају своју цену и да се хонорар менаџера фонда често одређује по основу % фондова (његовог успеха) који су под управом што их може навести да превише ризикују.

Пракса развијених земаља познаје две врсте колективних инвестиција и то: *отворени* тип и *затворени* тип. Код отвореног типа вредност јединица увек одражава вредност основних актива у оквиру фонда.⁹ Затворени тип колективних инвестиција, за разлику од отвореног увек има стални број акција. Ове акције се продају продаваће се или уз добит или уз попуст на вредност основних актива у оквиру фонда зависно од њихове тражње. На овај начин функционишу предузећаза улагање капитала, док узајамни фондови и инвестициона предузећа отвореног типа функционишу по отвореном типу колективних инвестиција.

Инвестирање у колективне инвестиционе фондове прате и :

1. ризици у вези са фондом, али и са потенцијалом за добит, уколико је он извршио "задуживање ради куповине",

2. укључивање провизије од 0,25% или 0,5% годишње за саветника који их продаје што представља додатни трошак инвестирања,

3. уклањање акционарских права која би инвеститор остварио да је улагао директно, а не посредно преко колективне инвестиције.

Инвеститор се мора определити да ли жели да има активан или пасиван приступ инвестирању. Пасивно управљање фондом подразумева да инвестициони фонд садржи, на пример, узорак акција који представља копију одређеног индекса. У Великој Британији постоје FTSE 100 индекс, за 100 највећих предузећа, а пасивни менаџер фонда држи њихове акције у сразмери са индексом па инвеститор види раст или пад својих инвестиција у односу на FTSE 100

⁹ Ако фонд уложи у активе од 10^6 ЕУР-а и изда 10^5 јединица, свака јединица ће имати вредност од 10 ЕУР-а.

индекс. Пасивно управљање фондовима може се наћи у фондовима за праћење, који никад неће превазићи по успеху индекс, али је и то често мањи ризик него веровати менаџеру фонда (при активном приступу), који зна много често да подбаци у односу на индекс. Наиме менаџер активног фонда мора бити стручан, вешт и имати на располагању огромна средства да би стално остваривао инвестиционе добити које превазилазе тржиште. Тиме се објашњава и њихов неуспех везан за остваривање самонаметнутих циљева.

2.4. ИЗБОР ПРАВЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ ЗА УЛАГАЊЕ НОВЦА

Сваки инвеститор мора да зна да свој новац може уложити у разне класе инвестиционих актива и да су различите цене при куповини. Инвеститор може вршити директну или индиректну куповину, и уз помоћ неког посредника или самостално. При одлучивању за улагање инвеститор треба да поведе рачуна о следећем:

1. Да ли жели раст капитала, прихода или оба? У сваком случају одабрани инвестициони план треба да је сагласан са циљевима инвестирања.

2. Ако инвеститор жели приход, да ли га жели одмах или у будућности? Ако га не жели одмах можен захтевати од менаџера фонда да га задржи за додатну куповину у оквиру фонда.

3. Да ли инвеститор хоће дозвољен промтни приступ капиталу? Треба знати да су инвестиције временски везане и да инвеститоре очекује казна ако повуче свој новац пре неког временског периода.

4. Да ли су инвеститору битни ослобођење од пореза и порески привилегован инвестициони раст? Врхунски инвеститорима порески третман не диктира одлуке, али користе доступно ослобођење где им се то слаже са укупним циљевима и профилем ризиковања.

5. Да ли су инвеститору битни трошкови производа? Инвестициони трошкови смањују раст или приход, и ако се држе на ниском нивоу шанса су за врхунско инвестирање. Мора се разумети разлика између цене и вредности инвестиција. Јефтина инвестиција не мора имати добру вредност, као што ни скупа инвестиција није увек ни боља инвестиција.

6. Колики степен ризика је инвеститор спреман да преузме? Став инвеститора према ризику суштински утиче на доношење одлуке о инвестирању.

7. Да ли инвеститор жели активно учешће у својој инвестицији? Ако не жели активно да учествује у инвестиционом процесу инвеститор ће то поверити професионалном менаџеру фонда и уговорити неку врсту колективног улагања. Неки врхунски инвеститори комбинују директно и индиректно инвестирање.

Инвестирати се може у:

- узајамне фондове,
- предузећа за улагање капитала,
- инвестициона предузећа отвореног типа,
- инвестиционе обвезнице,
- пензионе фондове и др.

Узајамни фондови створени, на основу узајамног поверења, представљају модел улагања у широк спектар акција са скромним износима новца. Помоћу њих инвеститор стиче стручне анализе професионалног менаџмента фондом, као и изабране основне активе на економичан начин. Инвеститорима је омогућена расподела ризика. У пракси се појављују: општи фондови за покривање већине инвестиционих тржишта, специјализовани фондови усредсређени на подређено тржиште или област, све до фондова високог прихода. Постоје и тзв. балансирани фондови који теже да произведу и раст и приход.

Инвеститор плаћа фонду трошкове за услуге и стручне анализе. Почетни трошак износи око 5% од уложеног новца, а годишње се још издваја од 0,5% до 1,5% у зависности од прихода фонда (пасивни фонд је јефтинији од активног управљања фондовима).

Инвестиције у узајамном фонду може и да расте и да опада. Менаџер фонда има право да купује акције само са новцем који фонд поседује и не сме да позајми новац, што фонд чини фондом "отвореног типа".

Предузећа за улагање капитала подсећају на фондове, али то нису већ су јавна предузећа котирана на берзи. Њима управљају професионални инвестициони менаџери. Задатак им је да купују акције у другим предузећима што их чини врстом колективног инвестиционог фонда.

Улажући свој новац у предузеће за улагање капитала инвеститор, купује акције у њему. Вредност тих акција зависи од односа тржишне понуде и тражње с једне стране, или и од знања и умећа менаџера предузећа за улагање капитала, који има право да позајмљује новац познато као "задуживање ради куповине".

Врхунски менаџер види предност предузећа за улагање у ниској цени, с једне стране, али и у извлачењу користи из расподеле ризика што је веома значајно са становишта менаџмента ризиком. При томе он зна да се предузећа за улагање капитала сврставају у "затворени тип" јер његов менаџер не може да створи још акција за потенцијалне купце.

Инвестициона предузећа отвореног типа представљају инвестициона предузећа и на пола пута су између узајамног фонда и предузећа за улагање капитала. Отвореног су типа што акције продаје и купује предузеће зависно од њихове тржишне тражње. Инвестиционо предузеће отвореног типа је за врхунског менаџера, модеран вид

колективног инвестиционог фонда чије акције добија, а за разлику од предузећа за улагање капитала ове акције не значе и бенефицију у власништву предузећа.

Инвестиционе обвезнице у суштини представљају полисе животног осигурања са својствима колективних инвестиција. Инвеститор куповине инвестиционе обвезнице добија документ о полиси, која је основа за закључивање уговора између инвеститора и осигуравајуће компаније. При улагању у инвестициону обвезницу треба стого водити рачуна о трошковима, јер осигуравајуће куће добро осмисле структуру трошкова, која често збуњује инвеститоре. Посебну пажњу треба посветити провизијама које узимају финансијски саветници које иду до 7% (и више). Инвеститор, на почетку, треба да захтева јасноћу и сигурност.

Пензиони фондови (планови) представљају начин штедње за будућност. Скоро све државе су ову штедњу ослободили од пореза на доходак, на доприносе који су уложени у фондове (планове), не постоји порез на капиталну добит, а и већи део прихода произведени у оквиру пензионог плана такође, је ослобођен од пореза. Треба знати да пензиони фондови нису прикладни за краткорочно инвестирање, којима ће затребати новац раније. Препорука сваком инвеститору је да инвестира у своју пензију сагласно својим плановима и могућностима.

2.5. АЛТЕРНАТИВНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ

Алтернативне инвестиције обухватају све што се може назвати алтернативно и не потпада под водеће инвестиционе опције. Нарочито се везује за колекционарство (уметност, драгуљ, вино, злато и антиквитети). Њихово учешће у пореском инвестиционом портфелу се повећава из дана у дан. Често могу донети спектакуларне добити, иако се посматрајући изоловано третирају као много ризичније од водећих инвестиционих опција. Многи сматрају да је злато најбољи пример "алтернативне инвестиције" и "сигурно уточиште" за готовину инвеститора у времену неизвесности.

Улагање у "алтернативу" чини портфел инвеститора интересантнијим, јер је увек могуће наћи инвестиције које занимају инвеститора. Сваки хоби се може претворити у профитабилну "алтернативну инвестицију".

Инвестирање у "алтернативе" има и своје мане. Неке од њих немају суштинску вредност (уметност је крајње субјективна и зависи од тренутних трендова и укуса). Алтернативе могу имати велике трошкове осигурања одржавања и смештаја за чување вина требају специјални подруми и сл.), а неке алтернативе нису формално регулисане.

Од четрдесетих година XX-тог века постоји тзв. Хеџ (hedge) фондови који описују групу инвестиционих предузећа за управљање – инвестирање новца у готово све што може да им донесе новац. Често остварују корист од акција у паду што им дозвољава да се “заштите” од тржишног пада и да још увек осварују добит. Циљ ових фондова је производња тзв. “апсолутне добити” = инвестициона добит већа од нуле и то сваке године. Да би то постигли хеџ фондови користе широк спектар инвестиционих стратегија уз велики степен слободе и флексибилности. Ови фондови се разликују од традиционалних инвестиционих фондова јер нису типично у колерацији са остатком тржишта и њихова успешност не зависи од тржишног раста. Они своје профите (повећање) остварују применом различитих инвестиционих стратегија. Повећање у свету инвестиција се зове “левериџ”, а значи да инвестициони фонд позајмљује новац и улаже га да би покушао да оствари већу добит. Фонд са већим сумама позајмљеног новца има већи “левериџ”, али и већи ризик, јер уколико добит не премаше трошкове позајмљивања, смањиће се успешност фонда.

Хеџ фондови могу и да изгубе новац па их треба процењивати пре уласка у аранжман са њима. Међутим, ако фонд не жели да саопшти које стратегије планира да користи или неће да каже оцену своје успешности, веома је тешко донети ваљану одлуку. Они могу постати и жртве сопственог успеха када им нарасте количина готовине коју треба пласирати у исти ограничени број инвестиционих могућности. Пре аранжмана са њима инвеститор треба пажљиво да посматра цене и трошкове који га очекују. Менаџери хеџ фондова условљавају велике плате и бонусе.

Приватни акцијски фондови су алтернативно инвестирање у деонице које се не продају јавно на берзи, али и начин за подизање новца за улагање у друге фирме, које могу да се продају на берзи. Представљају високо ризичну инвестициону опцију. Наиме, минимална инвестиција у Енглеској премашује 50.000 фунти, а са друге стране једном уложен новац тешко се враћа назад. Две су главне врсте фондова за приватни акцијски капитал и то:

1. **фондови за почетни капитал**, који улажу у start up фирме да би се покренуле и брже расле, што је веома ризично па је потенцијал за дугорочну добит већи од просечних.

2. **фондови за мезанински капитал** који улажу у постојећа предузећа којима треба готовина. Свој новац продају скупље од традиционалних опција (банке и сл.). Значи фирме са којима раде су мало ризичније од фирми које не траже новац али су нишег ризика од start-up фирми.

У свету "алтернативног" су веома присутни: улагање у вино, улагање у злато и улагање у уметност. Улагање у вино врше инвеститори који га обожавају јер и захтева више од обичног инвестиционог мотива. Улагање у злато и остале племените метале је врло привлачно за врхунске инвеститоре. Они злато купују директно или улажу у нешто што је у вези са ценом злата (рецимо рудник злата). Улагање у уметност је врло сложена опција алтернативног инвестирања, којом се баве искључиво врхунски инвеститори. Трошкови куповине, складиштење, осигурање и продаја су значајни, па је савет инвеститорима да улажу у уметност коју воле и ако им пропадне инвестиција да дело могу задржати за себе и уживати у њему.

2.6. ПОРЕЗ И ИНВЕСТИЦИЈЕ

Порез, неизбежно, прати врхунско инвестирање. Три су главна типа пореза на инвестиције:

- порез на доходак,
- порез на капиталну добит и
- порез на наследство,

Али њима треба додати и друге додатне порезе.

Врхунски инвеститор познаје суштину сваког од ових пореза, као и начине да их избегне. Он не врши утају пореза, јер ће га то увлачити у проблеме са законом, али избегава порез где год је то могуће и то му је део инвестиционе стратегије.

Порез на доходак се плаћа сваког месеца при исплати плате. То је порез на приход, па и на приход од инвестиција. Неким приход је ослобођен пореза на доходак (самозапошљавање и трошење новца за сопствени посао се најчешће изузимају из обрачуна. Свако издржавано лице у Србији има пореску бонификацију. Остатак прихода инвеститора се дели на одељке на које се примењују прописане стопе пореза на доходак.

Порез на капиталну добит плаћа на разлику продајне и куповне цене инвестиције. О овом порезу се води брига само при продаји неке врсте инвестиције (некретнине и акције предузећа). Кад човек продаје своју кућу (стан) не мора да плати порез на капиталну добит. При плаћању овог пореза изузимају се трошкови куповине и продаје инвестиције. Сви добијају ослобађање од пореза на капиталну добит сваке године. Стварни порез на капиталну добит се израчунава тако што се дода капитална добит на сав остали приход инвеститора што је често сложено питање па треба потражити стручну помоћ стручну помоћ око свега тога.

Порез на наследство регулисан је Законима појединачних држава.

Инвеститора прате и други додатни порези регулисани Законом државе у којој се инвестира (као порез на трансакције при куповини акција предузећа, порез на камату на уштеђевину, доходак од рада, порез на доходак од дивиденде и сл.).

Без обзира на све у свету инвестиција у свету постоји изрека *"никада не дозволите да порез управља вашиом инвестицијом"*. Зато инвеститор треба да доноси сјајне инвестиционе одлуке, а онда да размишља о опорезивању. Треба знати да је избегавање пореза сасвим легално, а да утаја пореза може одвести у затвор. У свету су три главна пореска ефикасна омота: индивидуални штедни рачун - ИШР, пензије и предузећа за улагање почетног капитала (ПУПК). ИШР се обично сматра инвестицијом, а може бити:

1. *акцијски ИШР* када садржи акције предузећа или колективне инвестиције, па и некретнине и инвестиције са сталном каматом.

2. *готовински ИШР*, који садржи штедне рачуне банака или грађевинских задруга у којима се камата исплаћује, а не подлеже порезу на доходак.

Улагањем зараде у пензију инвеститор сходно важећем закону добија пореске олакшице.

Инвеститорима у развијеном свету стоји на располагању предузеће за улагање почетног капитала - ПУПК као облик колективног инвестирања, а приходи добијени од акцијских дивиденди су ослобођени од пореза.

2.7. РАЗВОЈНИ ПУТ ДО ВРХУНСКОГ ИНВЕСТИТОРА

Врхунски инвеститор познаје правила улагања, разуме однос између ризика и награде (и волатилности), зна места где може уложити новац и познаје какао порез утиче на успешност инвестиције. До свега тога је дошао индивидуалним развојним путем. Слушао је мудре речи експерата, научио да анализира инвестиционе могућности, усавршио начине за доношење сјајних одлука, научио да ревидира инвестицију и успоставио стандард за то. М. Bamford предлаже ефикасан и јединствен акциони плану седам корака за достизање врхунског инвеститора и то:

1-ви корак: ПОСТАВЉАЊЕ ЦИЉЕВА

- циљеви се морају поставити да буду јасни
- циљеви треба што више да буду SMORT (специфични, мерљиви, остварљиви, реални и темпирани).
- Општи циљ је само почетак (рецимо раст капитала или прихода)

-Инвестиционе одлуке треба повезати са специфичним циљевима инвеститора (напр. пристојна пензија, слање деце на факултет, куповина већег стана и сл.)

-Инвеститор треба да мери постигнути успех, и ако треба створити могућност да подеси своје циљеве, инвестиције или оба.

2-ти корак: ИНВЕСТИТОР РАЗМИШЉА О РИЗИКУ

-Инвеститор мора да потроши довољно времена размишљајући о нивоу инвестиционог ризика на који је спреман са својим инвестицијама.

-Инвеститор размишља свеобухватно (ниво инвестиционог портфела), а не са становишта појединачне инвестиције.

-Инвеститор је свестан да су појединачне инвестиције (засебно посматране) веома ризичне, али да у комбинацији са другим инвестицијама, укупни ниво ризика ће опати.

3-ћи корак: ИНВЕСТИТОР ВРШИ ИЗБОР СТРАТЕШКОГ МОДЕЛА ЗА УСМЕРАВАЊЕ АКТИВА

-Стратешким моделом усмеравање актива (СМУА) инвеститор одређује дугорочну мешавину инвестиција

-Стратешки модел усмеравања актива се заснива на вероватној будућој добити од сваке класе актива у ширем смислу.

-Дугорочно одржавање инвестиционог портфела у складу са СМУА је покретач већине добити инвеститора, јер је СМУА услов за дугорочан успех.

4-ти корак: ИНВЕСТИТОР ПРАВИ ПОТРЕБНЕ ТАКТИЧКЕ ПРОМЕНЕ НА МОДЕЛУ

-Инвеститор може искористити краткорочне добити прављењем мањих добити на СМУА.

-Инвеститор не сме правити свеобухватне промене јер ће тиме потпуно изложити своје инвестиције једној класи актива, зато што су краткорочне могућности позитивне

-Измену мешавине класа актива за неколико % инвеститор треба да изврши када постоје јасни тржишни или економски показатељи да ће одређена класа актива бити успешнија од неке друге.

5-ти корак: ИНВЕСТИТОР ВРШИ ИЗБОР ПОРЕСКОГ ОМОТА

-Инвеститор врши избор одговарајућег пореског омота зависно од свог личног пореског положаја и постављених инвестиционих циљева.

-Инвеститор може да покуша да заштити своје инвестиције од пореза или једноставно инвестира и плати цену.

-У овом кораку се производи уводе у мешавину ...Они који одаберу производ у првом кораку никад неће постати врхунски инвеститори, јер је производу место пред крај инвестиционог процеса.

6-ти корак: ИНВЕСТИТОР УЗИМА АКЦИЈЕ ИЛИ ФОНДОВЕ

-Тек сада је инвеститор спреман да одабере стверни садржај свог инвестиционог портфеља.

-Инвеститор улаже директно или посредством колективних инвестиција зависно од величине свог портфеља нивоа ризика који хоће да преузме и привржености текућем управљању портфељом.

-Инвеститор бира инвестиције које му омогућавају довољну изложеност одабраном моделу усмеравања актива.

-Могуће је додати вредност портфеља инвеститора ако је довољно размотрио претходне кораке у процесу врхунског инвестирања.

7-ми корак: РЕВИЗИЈА

-Ревизија је суштински део процеса са врхунског инвестирања.

-Инвеститор обезбеђује документовану стратегију за ревизију када прави инвестиције, а не касније.

-Ревизија у себи садржи детаље о учесталости и стандардима.

-Инвеститор, обавезно, разматра и релативне и апсолутне стандарде да би стварно могао да прати прогрес свог врхунског инвестиционог портфеља.

Применом овог "ратног плана" од седам корака инвеститор ће обезбедити доследне резултате при инвестирању новца.

8-ми корак: НАЋИ САВЕТ

Многи инвеститори, за своје успешније инвестирање, користе професионалне савете. Наћи, од мноштва, врхунског, често је велики изазов. Развијене земље (Енглеска, САД и др) имају регистар саветника који имају одговарајућу државну дозволу за бављење тим пословима. Две су главне групе саветника за инвестиције и то:

- *финансијски саветник, и*
- *берзански посредник.*

Финансијски саветник помаже свом клијенту да оствари будуће финансијске циљеве и намере проналажењем релевантних података о њиховој тренутној ситуацији и жељеном учинку. након процене нивоа ризика са којом се осећају комотно, препоручују свом клијенту врсту инвестиције, па им затим помажу у изградњи, управљању и заштити његовог богатства. Они своју услугу наплаћују и клијенту на првом састанку дају одређена важна документа (писмо о условима пословања, статус саветника, услуге које пружају и цену тих услуга).

Берзански посредник представља овлашћеног инвестиционог менаџера који продаје и купује инвестиције у име свог клијента. Нуде три различите врсте услуга и то:

1. **Само извршење**, када по инструкцијама клијента купује или продаје инвестицију и за то наплаћује релативно скроман износ.

2. **Саветодавне услуге**, које даје клијенту, који на основу тога доноси коначну одлуку шта треба купити или продати. Ова услуга је веома слична већини услуга финансијских саветника. Овај ниво је скупљи од услуге самог извршења.

3. **Неограничено управљање**, којим клијент овлашћује свог берзанског посредника да донесе инвестициону одлуку уместо њега. Клијент значи даје свој новац на управљање берзанском посреднику и плаћа му за то, али и треба да добије неограничено управљање. Берзански посредник преузима сву одговорност, али и ризик.

Није нимало лако пронаћи врхунског саветника за инвестиције, а до њега је најбоље доћи кристевћи препоруке. То клијенту гарантује да упознаје саветника, који има референце јер је већ одрадио добар посао за неког кога клијент познаје. Поред препоруке инвеститор може поћи у потрагу за саветницима и уз помоћ телефонских именика, интернета и др.

Врхунски саветник за инвестиције нуди свом клијенту први састанак бесплатно и при томе поставља низ питања везаних за тренутну ситуацију клијента, његове финансијске циљеве и став према ризику. Клијент, такође, мора поставити низ питања саветнику да би га упознао. М. Bamford /8/ предлаже 10 најбољих питања, чији одговори помажу инвеститору да одабере врхунског саветника и то:

1. Да ли сте независни, вишеструко везани или везани?
2. Како наплаћујете своје услуге?
3. Које су ваше квалификације?
4. Колико имате искуства?
5. Можете ли ми нешто рећи о свом процесу инвестиционог саветовања?
6. Које су ваше главне стручне области?
7. Какав је ваш приступ по питању фер поступања са клијентима?
8. Да ли нудите саветодавну услугу или услугу неограниченог управљања?
9. Колико често ћете ми се јављати у будућности?
10. Да ли могу да поразговарам са неким од ваших постојећих клијената?

Ништа није бесплатно, па сваки инвестициони савет кошта, а врхунски још више. Два су главна начина плаћања инвестиционих савета: провизија и хонорар.

Провизија инвестиционих саветника, рецимо у Енглеској, износи 1,4%, од укупно 5 % почетног трошка инвестиције. Наплаћује се тзв. текућа провизија (0,5% - 1,5% вредности инвестиција сваке године). Препорука искусних инвеститора је да се треба усредсредити на вредност инвестиција, а не на цену.

Хонорар као код плаћања се уговара са саветником пре него што вам да било какав савет. Он треба да буде јасан и експлицитан, тако да клијент разуме тачну цену саветникових услуга. Саветник треба да да гаранцију за износ хонорара. Најбоље за инвеститора је да са случајним саветником успостави сарадњу током целе године. Велика је ствар да инвеститор има могућност да позове некога ко је већ упознат са оним што жели да постигне. Текући однос са сјајним саветником је за инвеститора важан колико и почетни савет који нуди. Зато је битно да инвеститор од свог саветника сазна како ће му доатављати текуће савете и услуге.

2.8. ШТА ТРЕБА, А ШТА НЕ ТРЕБА РАДИТИ

Сваки инвеститор је специфичан и јединствен. Немогуће је два инвеститора са истим склоностима према инвестиционим циљевима и инвестиционим ризицима.

Препоруке М. Bamforda инвеститорима да обавезно раде су :

1. *Инвеститор треба да буде начитан, јер што више зна о новцу то му он више расте.*

2. *Инвеститор проверава акредитиве свог саветника, да не би био преварен.*

3. *Инвеститор треба да буде реалан према инвестиционом ризику, и да ризикује са својим новцем само онолико колико му то одгова*

4. *Инвеститор треба да држи нешто готовине за сваки случај и ретко када је паметно уложити сав свој новац па резервни фонд увек добро дође.*

5. *Инвеститор треба да изгради снажан дугорочни модел за усмеравање актива и да га се придржава, јер ће тако обезбедити највећи део добити од својих инвестиција кроз праву активу у право време.*

6. *Инвеститор од свог саветника треба да захтева адекватну вредност за свој новац, а то значи да добија нешто по текућој основи.*

7. *Инвеститор треба да очекује више добити када више ризикује, јер ризик и награда иду руку под руку и нема смисла више ризиковати ако за узврат се неће остварити додатна добит.*

Препоруке инвеститору шта не треба да уради су:

1. *Не треба да верује свему ономе што види у новинама*, јер нико нема монопол на знање из инвестиција.

2. *Не треба да очекује бесплатан савет*, јер ништа није бесплатно, али се цена савета обично скрива у инвестиционим трошковима.

3. *Не треба да брине око тражења другог мишљења*, јер такав савет неће забринути професионалног саветника, који схвата да је доношење праве инвестиционе одлуке веома важно и да више мишљења не шкоди.

4. *Не треба да купује инвестицију на основу успешности у прошлости*, јер се "историја" не понавља. Треба мислити дугорочно и усредсредити се на добијање правог свкупног усмеравања актива да би се реализовали жељени инвестициони фондови.

5. *Не треба да покуша да предвиди будућност*, већ да купи инвестицију и држи је што је могуће дуже и то ће почети много веће награде.

6. *Не треба да ризикује више него што може дозволити да изгуби*, јер улагање не сме да буде коцкање, а и најпредвидљивија инвестиција може да се понаша чудно.

7. *Не треба да крије битне чињенице од свог саветника за инвестиције*, јер тиме може учинити његов савет мање ефикасним него што је могао да буде.

8. *Не треба да прихвати инвестициони савет од људи са којима игра голф*, већ исте доприноси искуство од професионалних инвестиционих саветника.

9. *Не треба да улаже у ствари које не разуме*, јер ако то ради велика му шанса да погрешно уложи и изгуби новац. Је досатвност је рај када је инвестирање новца у питању.

2.9. СЈАЈНИ САВЕТИ

М. Bamford предлаже 10 сјајних савета(C.C.) за доношење добре инвестиционе одлуке:

C.C.1. *Инвеститор прво вежба на онда ризикује са својим новцем*. Могуће је користећи Internet правити сопствени инвестициони портфељ улажући неку своту "новца за вежбање". Када се увери да зна да увежба своју инвестициону стратегију тек тада треба да уђе у стварни свет инвестирања.

C.C.2. *Инвеститор треба да одреди границе и придржава их се*. То значи да мора одлучити која је минимална вредност коју може да прихвати пре него што прода своју инвестицију или купи, у неким случајевима по још нижој цени. Такође мора одлучити колики је

максимални раст инвестиције који ће пеихватити пре него што прода своју инвестицију и оствари добит. Строго се тога придржава.

С.С.3. *Инвеститор не улаже само што то раде остали*, чиме избегава менталитет стада када је улагање новца у питању.

С.С.4. *Инвеститор мотри на трошкове*, јер су ниски трошкови кључна ствар за врхунског инвеститора и дугорочно посматрано, највише утичу на резултат инвестирања.

С.С.5. *Инвеститор је свестан да савети нису наређења* и да је коначна инвестициона одлука његова. Он увек треба да заврши испод површине инвестиционог савета у утврди разлоге који су мотивисали саветника да му да баш такав савет.

С.С.6. *Инвеститор мора да зна да инвестиција која остварује добит од 200% никад није нискоризична*, јер ризик и награде увек иду руку под руку. Похлепа може бити кобна.

С.С.7. *Инвеститор добра води документацију* и добро је организован. То му је гаранција да лакше понови врхунску инвестициону одлуку у будућности јер разуме зашто их је већ раније доносио.

С.С.8. *Инвеститор учи на властитим грешкама*, али често прави исте грешке више пута. Врхунски инвеститор ако направи грешку, прихвати је и иде даље. Води страницу о "грешкама" у својој инвестиционој документацији и често је прегледа.

С.С.9. *Врхунски инвеститор улаже са сврхом*, која може бити веома различита (да обезбеди финансијску слободу својим потомцима, да купи дворак и сл.). Имајући, у својој глави, крајњи инвестициони циљ инвеститор може инвеститор може да се око њега и да види како изгледа успех или неуспех.

С.С.10. *Инвеститор када сумња купује мајмуна* водећи рачуна да је инвестирање забавно и под његовим условима. Ако дође у позицију не зна шта даље да ради нека оде до најближег ЗОО врта и пита да ли може да позајми мајмуна да он уместо њега донесе инвестиционе одлуке.

Чињеница је да инвестиција може бити велики и страشان проблем. Зато сваку врхунску одлуку инвеститор доноси на бази чињеница, знања и учешћа свог и својих саветника. Свака нова инвестиција је и нова могућност за стварање додатног богатства инвеститора. У том циљу изузетно су важна и туђа искуства и препоруке експерата¹⁰.

¹⁰ Навешћемо неке мудре реченице експерата за инвестиције:

1. "Никада се не устручавам да кажем човеку да ли сам у порасту или паду. Али не говорим људима да ли да купе или продају неку одређену акцију. На тржишту са ценама у опадању, све акције падају, а на тржишту са ценама у порасту оне расту". Џеси Либермар познати инвеститор (познати инвеститор).
2. "Велика већина добити у врхунском портфељу долази од усмеравања активе – тржиште у које одлучите да инвестирате, а не од стварног индивидуалног

3. ОСНОВНИ ПОЈМОВИ О ИНВЕСТИЦИЈАМА ИНВЕСТИЦИОНИМ ПРОЈЕКТИМА

Жив је само онај који ради.
Кернер

3.1. УВОД У ИНВЕСТИЦИЈЕ И ИНВЕСТИЦИОНА УЛАГАЊА

Проблематика инвестиција¹¹ представља истакнути део економске теорије. Она се посматра са два становишта:

1. **макроекономског**, који подразумева приступ инвестицијама са становишта чиниоца друштвене равнотеже и

улагања. Ако читаво тржиште расте, онда би требало да и ваше инвестиције расту са њим. Ако читаво тржиште пропада онда је веома вероватно да ће пасти и ваше инвестиције. " - Џеси Либермор

3. "Ако си добар у овом послу, онда си у праву у шест од десет случајева. Никада нећете бити у праву у девет од десет случајева" - Питер Линч инвеститору акција на Vol Stritu.

4. "Инвестирање би требало да буде више као посматрање фарбе док се суши или посматрање грађе док расте. Ако желите узбуђење, узмите 800 долара и идите у Лас Вегас ". - Пол Семјуелсон, економиста добитник Нобелове награде.

5. "Много највећих и најдалекосежних инвестиција које направимо за живота јесу инвестиције које имају мало или немају никакве везе са новцем" - Данијел Квин, експерт за инвестиције

¹¹ а) Термин **инвестиција** води порекло од латинског израза "in-a-vestire" или "investitio" и значи улагање средстава у неки уносан посао или пословни систем (извор: М. Вујаклија, Лексикон страних речи и израза, Београд, четврто издање, 1991, стр. 329)

б) "У најширем смислу, инвестиције су улагања новчаних вредности-средстава у основна и обртна средства-фондове" (извор: Д. Војнић, Инвестиције и економски развој, Економски институт, Загреб, 1970, стр.3)

ц) "У најширем смислу, инвестиције су улагања новчаних вредности ради прибављања употребних вредности" (извор: Ш. Бабић, Увод у економику предузећа, Школска књига, Загреб, 1967, стр.150)

д) "Инвестиција" у постојећој терминологији значи уједно и акт и резултат тога акта, одлуку о инвестирању и објекат у који се инвестира" (извор: P.Masse, La scelta degli investimenti, criteri e metodi, ET/AS kompos, Milano, 1965, стр. 21)

е) "Чиста инвестиција настаје само онда када се ствара додатни реални капитал" (извор: П. Самуелсон, Економија, Савремена администрација, Београд, 196, стр.226.

2.микроекономског, који подразумева приступ инвестицијама са становишта изучавања свих проблема везаних за доношење инвестиционих одлука на нивоу пословног система.

За наша разматрања пословни систем је у жижи пажње, па тиме и инвестиције са микроекономског становишта.

Појмови **инвестиције и инвестициона улагања су доста широки**, а представљају "део глобалног проблема развоја као континуелног процеса којим предузеће осигурава своје будуће ефикасно пословање"/35/. Да би се схватила суштина ових појмова мора се поћи "од основне идеје и замисли о инвестиционим улагањима, преко сагледавања свих потребних припремних радњи и извршења разних обавеза до коначног завршетка улагања"/6/.

Инвестиције се различито дефинишу и не постоји јединствена дефиниција овог појма. Бројни аутори сматрају да инвестиције представљају одрицање у садашњости за постизање жељених циљева у будућности. Значи да инвестиције временски повезују:

- **садашњост** (одрицање од непосредног и сигурног задовољења једне потребе) и
- **будућност инвеститора** (низ жеља и нада у циљу стварања светлије будућности).

Све то се одиграва у одређеном временском периоду и праћено је са одређеном неизвесношћу (таб. 3.1.).

Таб.3.1. Приказ основних карактеристика процеса инвестирања

Карактеристике процеса инвестирања	
1.Време у оквиру којег се одвија процес	2.Неизвесност процеса инвестирања
• Временски период од извршених улагања у садашњости и очекиваних ефеката у будућности зна дуго да потраје	• Сваки инвестициони процес прати одређени степен неизвесности • Што је дужи временски интервал између инвестирања и очекиваних ефеката неизвесност је већа.

Основно од чега инвеститор треба да пође је сагледавање оправданости намераваног инвестиционог улагања са свих аспеката, водећи рачуна, пре свега, о економичности и рентабилности. Важно место у комплексу различитих радњи инвеститор мора посветити обезбеђењу средстава за инвестирање, мада и све остале радње морају бити извршене у складу са прописима. Претходне радње зависно од врсте и обима инвестиционих улагања обухватају:

- ☐ испитивања и истраживања,
- ☐ студије и анализе у вези са намераваним улагањем,
- ☐ израда претходних студија оправданости и идејних пројеката,
- ☐ израда студија оправданости и главних пројеката,
- ☐ израда пословних-бизнис планова,
- ☐ доношење одлуке о изградњи,
- ☐ обезбеђење земљишта за грађење,

- ☐ прибављању урбанистичке и грађевинске дозволе,
- ☐ уступање објекта за грађење извођачким организацијама,
- ☐ надзор над грађењем,
- ☐ вршење надзора надлежних органа (инспекције и др.),
- ☐ технички преглед објекта и радова, и
- ☐ добијање употребне дозволе.

Након тога долази пробни рад, примопредаја и коначан обрачун између инвеститора и извођача.

3.2. ИНВЕСТИЦИЈЕ И ЊИХОВА ПОДЕЛА

Под инвестицијама у ширем смислу подразумевају се новчана улагања у основна средства и средства заједничке потрошње, као и у трајна обрtna средства од стране организација, заједница и појединаца. Процес инвестирања може се посматрати као подношење жртве, или одрицање од потрошње у садашњости ради добијања повећане користи у будућности.

Основна средства пословног система састоје се од ствари и права која чине основна средства, као и од новчаних средстава намењених за прибављање тих ствари и права. Њих чине:

- ☐ грађевински објекти,
- ☐ оруђа за рад - машине, уређаји, алати, транспортна средства, пословни и погонски инвентар (изузев оруђа за рад чији је век трајања краћи од једне године, без обзира на вредност),
- ☐ дугогодишњи засади (виногради, маслињаци, и воћњаци),
- ☐ основно стадо (само радна и приплодна грла),
- ☐ земљишта која служе за привредне сврхе (за пољопривреду и шумску обраду или за изградњу привредних објеката, шуме и шумска земљишта),
- ☐ патенти и лиценце,
- ☐ оснивачка улагања (улагања која не чине саставни део набавне цене појединих ствари које чине основна средства код новооснованих приватних лица, односно новоизграђених погона),
- ☐ основна средства у изградњи или изради, као и права стечена у вези с изградњом или израдом тих ствари.

Уважавајући све дефиниције дате у литератури/21,35,51/ треба рећи да инвестиције, у ширем смислу, обухватају/55/:

- a) улагања у објекте, опрему, инсталације, постројења, средства, уређење и др.,
- b) улагања у обезбеђење трајних обртних средстава,
- c) улагања у хартије од вредности,
- d) улагања у нове конструкције и прототипове и уопште улагања у побољшања постојећих и развој нових производа,
- e) улагања у нова техничко-технолошка решења и побољшање технолошког процеса,
- f) улагања у побољшање организације и увођење нових организационих решења,
- g) улагања у обуку и у усавађавање кадрова,

- h) улагања у набавку патената, лиценци и других права,
- i) улагања у научна истраживања,
- j) улагања у развој трговачке мреже, сервисе, рекламу,
- k) улагања у дугогодишње засаде и шуме,
- l) улагања у основно стадо.

Новчана средства намењена за основна средства су:

- ☐ сопствена средства инвеститора, и
- ☐ средства прибављена из кредита и других извора за ову намену.

Према економској структури инвестиције могу бити:

☐ **привредне инвестиције** (сва улагања новчаних средстава у основна средства, као и новчана улагања у трајна опртна средства организација, без обзира на то из којих се средстава врши финансирање инвестиција у циљу обављања привредне делатности) и

☐ **непривредне инвестиције** у:

1. објекте друштвеног стандарда (стамбена изградња, комуналне делатности, школство, научна делатност, култура, уметност и забава, здравство, социјалне установе и спорт, и

2. делатности друштвених и државних органа и служби (инвестиције друштвених организација, инвестиције привредних комора, инвестиције финансијских и осигуравајућих организација, инвестиције социјалног осигурања, и инвестиције органа власти и управе).

У литератури се инвестиције деле према више критеријума/35/:

- подела инвестиција са макро- и микроекономског становишта (сл. 3.1.),
- подела инвестиција према техничкој структури (сл. 3.2.),
- подела инвестиција према намени (сл. 3.3.),
- подела инвестиција према изворима средстава (сл. 3.4.),
- подела инвестиција према начину улагања и остваривања ефеката (сл. 3.5.),
- подела инвестиција према мотивацији за инвестирање (сл. 3.6.),
- подела инвестиција према ефектима инвестиција (сл. 3.7)

ПОДЕЛА ИНВЕСТИЦИЈА ПРЕМА ЕКОНОМСКОМ СТАНОВИШТУ		
БРУТО ИНВЕСТИЦИЈЕ(БИ)	НЕТО ИНВЕСТИЦИЈЕ(НИ)	НОВЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ(НОИ)
• део друштвеног производа који се улаже у одржавање и замену постојећих и изградњу нових основних фондова, као и за повећање обртних средстава	• део националног дохотка који се улаже у изградњу нових основних и повећање обртних средстава. $НИ = БИ - УА$ где је: УА-уплаћена амортизација	• део бруто инвестиција који доводи до повећања основних фондова изнад њихове набавне вредности $НОИ = БИ - У_{м}А$ где је: У _м А-утрошена амортизација

Сл.3.1. Подела инвестиција са макро- и микроекономског становишта

ПОДЕЛА ИНВЕСТИЦИЈА ПРЕМА ТЕХНИЧКОЈ СТРУКТУРИ		
Улагања у грађевинске објекте	Улагања у опрему	Улагања у остало

Сл.3.2. Подела инвестиција према техничкој структури

ПОДЕЛА ИНВЕСТИЦИЈА ПРЕМА НАМЕНИ		
Инвестиције у замену	Инвестиције у модернизацију	Инвестиције у проширење производње

Сл.3.3. Подела инвестиција према намени

ПОДЕЛА ИНВЕСТИЦИЈА ПРЕМА ИЗВОРИМА СРЕДСТАВА	
Према врсти извора	Према значењу извора и др.

Сл.3.4. Подела инвестиција према изворима средстава



Сл.3.5. Подела инвестиција према начину улагања и остваривања ефекта

Подела инвестиција према мотивацији за инвестирање			
Инвестиције за замену	Инвестиције за проширење	Инвестиције за модернизацију	Стратегијске инвестиције

Сл.3.6. Подела инвестиција према мотивацији за инвестирање/18/

Подела инвестиција према ефектима инвестиција

Према квантитативним ефектима			Инвестиције према квалитативним ефектима	Према временским ефектима	
У разним секторима РС-а	Инвестиције у реална добра	Инвестиције са гледишта финансијских средстава		Континенталне инвестиције	Дисконтиненталне инвестиције
• Инвестиције у опрему • Инвестиције у експлоатациона добра • Инвестиције у организацију РС-а	• Почетне (иницијалне) • Реалне бруто, • Реалне деинвестиције • Реалне нето • Инвестиције за замену • Инвестиције за проширење	• Нове • Бруто • Деинвестиције, • Нето, • Реинвестиције или кумулиране реинвестиције • Граничне, • Маргиналне • Комплементарне	• За замену са квалитативним ефектима, • за побољшање, • за рационализацију • инвестиције социјалног карактера	• безвременске, • краткорочне	• средњорочне, • дугорочне

Сл.3.7. Подела инвестиција према ефектима инвестирања/55/

С.Мијатовић детаљно елаборира следеће видове инвестиција/52/:

1. **инвестиције у развојна истраживања** (улагања у: развој иновативног рада, истраживање производње, истраживање тржишта, развој технологије и техника рада и развој организације рада);

2. **инвестиције у оснивачке намене** (улагања у: студије и друга оснивачка истраживања; припрему, израду и ревизију инвестиционо техничке документације; стручно оспособљавање и усавршавање радника; интеркаларне и друге камате које се плаћају у активизационом периоду инвестиционог објекта; премије осигурања изградње инвестиционог објекта или његовог прибављања на други начин; откупи и одштете које изазива изградња инвестиционог објекта; инвестициони надзор и други режијски трошкови; прибављање дозвола и сагласности за градњу и коришћење инвестиционог објекта; и остале неопходне оснивачке намене),

3. **инвестиције у материјална права** (улагања у: патенте и лиценце, концесије, комасације и арондације у пољопривреди, вишегодишње закупе, право служења техничком документацијом за производњу одређених производа, права на модел, узорак или заштитни знак и улагања у остала материјална права),

4. *инвестиције у природна богаства* (улагања у: пољопривредна, шумска, грађевинска и остала земљишта; водне ресурсе; у узгој и коришћење шума и шумских плодова; у истраживања и коришћење минералних сировина);

5. *инвестиције у факторе репродукције привредних предузећа* (улагања у: основна средства, обртна средства и радну снагу-живи људски рад),

6. *инвестиције у хартије од вредности* (улагања у: обвезнице, деонице, остале хартије од вредности).

3.3. ИНВЕСТИЦИОНИ РИЗИЦИ И ЗАШТИТА ОД ЊИХ

Сваку инвестицију прате одговарајуће неизвесности и ризици. Жељени развој, и инвестиције у њега, зависе од политичких, природних, научно-техничких, тржишних, урбаних, еколошких, финансијских и других услова. Промене било ког од утицајних фактора утичу негативно или позитивно на економију инвестиционих процеса. Инвеститор има тежњу да потпуно процени и предвиди могуће промене у процесу инвестирања и да позитивне промене што боље искористи, а да последице од негативних промена минимизира, тј. да се штити од њих.

Негативне последице насталих промена често доводе до губљења инвестиционих средстава или наносе другу материјалну или нематеријалну штету. Под *инвестиционим ризицима* подразумевају се сви губици инвестиционих вредности. Нема неризичних инвестиција. Међутим постоје мање или више ризичне инвестиције. Инвестициони ризици могу бити:

- *ограниченог-локалног дејства* (у оквиру самог инвестиционог пројекта) или

- *ширег дејства*, које се одвија путем ланчаних реакција у репродукционој целини и средини у којој се гради инвестициони објекат. Ови ризици су чешћи и проузрокују веће инвестиционе штете.

Процена неизвесности и ризика је деликатан инвестициони посао, који захтева детаљан и стрпљив мултидисциплинарни рад стручњака различитог профила. При томе треба знати да се ризици могу поделити на:

1. *ризике познатог садржаја и одређиве вероватноће настајања* (геомеханички, геолошки, или тржишни ризици),

2. *ризике познатог садржаја и непознате вероватноће настајања* (земљотреси, поплаве или друге природне непогоде, ратна разарања или кварови постројења),

3. *непознатог садржаја и непознате вероватноће настајања* (коришћење нових: материјала, техника, технологија, енергената и сл.),

Инвестициони ризици се најчешће разматрају према појавним облицима и узроцима настајања. Пракса разликује седам појавних облика инвестиционих ризика:

1. *Природни инвестициони ризици*, који настају при инвестирању у области пољопривреде, водопривреде, шумарства и дрвне индустрије, рударства и екстрактивне индустрије, електропривреде и туризма. За сваки од ових инвестиционих објеката, зависно од бонитета потенцијала природног

благотна, утицају се њихова приносна вредност и прихватљивост за инвестирање. При томе се уважавају све релевантне информације које поседују катастри земљишта, геолошки факултети и институти, водопривредне организације, рударске асоцијације, шумска газдинства, Национални паркови, метеоролошке и хидролошке службе, заводи за статистику, Службе за катастар непокретности, дирекције за изградњу и др.

2. Технолошки инвестициони ризици, који су веома утицајни на савремено инвестирање са становишта технологије производње, транспорта или технологије промета производа. Потребно је извршити технолошку оптимизацију инвестиционих објеката и избећи или смањити ове ризике. Избор технологије инвестиционог објекта се мора заснивати на потпуном познавању достигнућа научно-технолошког прогреса и стручној селекцији и класификацији могућих алтернатива.

3. Технички инвестициони ризици, који су такође, веома утицајни јер су производна, мерноконтролна, транспотна, информациона и друге технике веома значајне компоненте структуре инвестиционих објеката. Избор технике инвестиционог објекта се мора заснивати на потпуном познавању достигнућа научно-технолошког прогреса и стручној селекцији и класификацији могућих алтернатива. Треба тежити натпосечном коришћењу сазнања техничког прогреса, јер оно смањује неизвесност и ризике инвестирања.

4. Тржишни инвестициони ризици, који су веома озбиљни у условима тржишне неизвесности и непознавања тржишта, нарочито код инвестиционих објеката масовне производње производ, угоститељских трговинских, занатских, туристичких и других инвестиционих објеката. Ови ризици су веома бројни и односе се на:

- куповину готових инвестиционих објеката, инвестиционе опреме и материјала за градњу, сировина и других предмета рада или се купује трговачка роба,
- ангажовање инвестиционих средстава,
- ангажовање потребних кадрова, и
- продају готових производа/услуга инвестиционог објекта.

5. Финансијски инвестициони ризици, који су веома присутни јер се при прибављању и коришћењу инвестиционих објеката стварају веома ризични финансијски односи, кроз бројне одлуке, уговоре и радње којима се регулишу имовинско-правни и пословни односи исказани у новцу. Без заштите од ових ризика сигурно се путује и финансијско беспуће. Заштита од ових ризика везује се за избор финансијски подобног објекта, обезбеђење потпуног познавања карактеристике финансијског окржења инвестиционог објекта, избора оптималне комбинације финансирања инвестиционог објекта, реалног осигурања инвестиционог објекта од финансијских ризика и обезбеђења да се финансијски послови обављају сагласни важећим финансијским начелима и стандардима.

6. Монетарни инвестициони ризици, који су последица промена вредности новца, промена масе новца у оптицају, промена у монетарној политици и монетарном систему, промена у односима понуде и тражње девиза на тржишту и појава промена курса динара, промена у режиму платног промета са иностранством и других монетарних промена. Све ово захтева да се посвети

потребна пажња анализи промена у монетарној сфери, које могу значајно да девалвирају приносну вредност инвестиционог објекта.

7. Фискални инвестициони ризици, који су последица фискалне политике државе, величине фискалних обавеза и способности инвеститора да поднесе фискална оптерећења и обавезе. Фискалном политиком држава утврђује: врсте и величину фискалних узимања, распоред фискалних оптерећења на обвезнике плаћања, поступак обрачуна и начин плаћања фискалних обавеза, намене трошења фискалних прихода и контролу, казнене мере и друге услове, и

8. Остали инвестициони ризици, који могу настати из било ког другог непоменутог разлога.

Инвеститор мора изградити сопствени систем активног односа према инвестиционим ризицима, имајући у виду начела и стандарде савременог инвестирања. Олако доношење одлука о инвестирању, без комплексног сагледавања оправданости и ризика инвестирања воде инвеститора у беспуће и обично не доноси жељене ефекте, већ штету и разочарења.

Основу за мере заштите од инвестиционих ризика представљају /55/:

- информације о подобности објекта у који се инвестира,
- информације о осетљивости инвестиционог објекта на промене услова инвестирања и инвестиционе ризике,
- извесност прибављања оснивачких права коришћења инвестиционог објекта,
- избор најповољнијег облика и организације прибављања инвестиционог објекта,
- закључивање добрих уговора и обезбеђење реално могућих гаранција и преференција,
- реално осигурање инвестиционог објекта од инвестиционих ризика и
- обезбеђење ваљаног инвестиционог надзора.

Мере заштите од свих, напред поменутих, инвестиционих ризика могу се класификовати по:

➤ **врсти ризика** (мере заштите од: природних ризика, технолошких ризика, техничких ризика, тржишних ризика, финансијских ризика, монетарних ризика, фискалних ризика и еколошких ризика) или

➤ **редоследу обављања активности у инвестиционом процесу** (мере заштите од ризика: у фази припреме за инвестирање и избора инвестиционог пројекта, у фази куповине или изградње инвестиционог објекта, и у фази коришћења инвестиционог објекта).

Специфични инвестициони објекти и средине захтевају и следеће мере заштите:

- мере заштите од елементарних непогода,
- мере заштите животне средине,
- мере заштите на раду,
- мере противексплозивне и противпожарне заштите,
- мере заштите од ризика у пословању са иностранством и сл..

Мере контролисања и надзора морају бити присутне од идеје о инвестиционом пројекту до његовог пуштања у редован рад-коришћење. При томе, треба посебну пажњу посветити мерама заштите од ризика које морају бити предвиђене инвестиционо-техничком документацијом. При томе је најбоље захтевати строго поштовање закона, стандарда, правилника, услова надлежних органа и организација, као превентивне мере везане за спречавање појаве одређених врста ризика.

Савремени инвеститор за своје потребе израђује Програм мера од ризика још у фази припреме за инвестирање. Програм није статичан документ, већ се мења и актуелизира у даљим фазама инвестиционог процеса.