INVESTICIONE STRATEGIJE U PREDUZETNIŠTVU

Bećir Kalač, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
becir.kalac@uninp.edu.rs

Azra Čatović, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija

UDK: 330.322.5 ; 005.21

Apstrakt

Preduzetnici i investitori su zapravo kupci i dileri na finansijskim tržištima. Investicioni posao podrazumeva: akumulaciju kapitala, investiranje akumuliranog kapitala u proizvodnju te i efikasno korišćenje ostvarenih rezultata izvršenih investicija.

Ključne riječi: preduzetništvo, investicije, upravljanje investicijama, finansijska tržišta

INVESTMENT STRATEGIES IN ENTREPRENEURSHIP

Abstract

Entrepreneurs and investors are in fact buyers and dealers on the financial markets. Investment business means: accumulation of capital, investment of accumulated capital into production and the efficient use of achieved results of the executed investments.

Keywords: entrepreneurship, investments, investment management, financial markets

JEL codes: L26, O16, G11

UVOD

Poslovno ulaganje u užem smislu obuhvata: (1) akumulaciju kapitala, (2) ulaganje akumuliranog kapitala koji je određen na osnovu profitabilne vrednosti, (3) veština upotreba stvarnih rezultata sprovedenih investicija. Govoreći u širem smislu, poslovne investicije i investiciona posvećenost može se implementirati na različite načine.

PRAVILA INVESTICIJA

Mnogi preduzetnici ne uspevaju ulaganjem da postignu željeni uspeh, razlog toga je njihova nepripremljenost u investicijama ovo se obično dešava, jer oni nisu upoznati sa osnovnim pravilima ulaganja, među kojima su najznačajnija sledeća pravila:

Pravilo br. 1 je: Preduzetnici moraju znati da preciziraju vrstu prihoda od investicije.

Teorija preduzetništva objašnjava i tumači tri osnovne grupe investicionog prihoda:

- a) Aktivni prihodi, odnosno prihodi od rada (Ličnih dohodaka), to je prihod od investiranja u svakog radnika preduzeća gde on obavlja neku od poslovnih funkcija koje po principu, u većini zemalja je to najviši oporezovani dohodak.
- b) Porter prihodi su izdašnost od ulaganja u poslovima obrtaja, hartija od vrednosti: (zalihe), obveznice, zajednički i investicioni fondovi i druge Porterove prihodne vrednosti. Ovaj prihod se ostvaruje onda kada je najprofitabilnije ulagati „unutra“, odnosno ako preduzetnik elektronski (evidentira prodatu robu) poslovnih aktivnosti i ostalih poslovnih poduhvata „izvan“ investicija.
- c) Pasivni (kapital) prihodi mogu biti različitih tilova. Oni su ostvareni ulaganjem u nekretnine te kao i dodelu ili prodaju autorskih prava, patenata, licenci (franšiza) i drugih dostupnih prava. Kada je reč o nekretninama, kao što je zemljište, komercijalni i stambeni prostori i druge nepokretnosti, ti prihodi mogu ostvariti profitabilnost preko preprodaje ili isporuke imovine u zakup (stanarina, lizing i drugih oblika poseda).

U principu, veliko bogatstvo nije stečeno velikim ličnim poslom, nego pre svega u realizaciji Porterove prihodne profitabilnosti i / ili pasivnih prihoda.

Pravilo br. 2 je: Ono pokreće što efikasnije, efektivnije aktivne prihode, raspoloživ novac u Porterovih prihoda kao pasivne investicije. Na ovaj način smo dobili najbolji dostupni novac koji se može vrednosno sačuvati i oploditi – svakako odgovarajućim prinosnim oblicima, kao što su profit, dividenda, zakupnine, optuženih tereta interesa i drugih oblika.

Pravilo br. 3 je: Govori o tome da svi ili većinu portiranih i pasivnih prihoda će biti reinvestirana. Troškovi života, gde god je to moguće, trebaju da se izračunavaju i evidentiraju kao troškovi korupcije, nad kojom investicioni poslovni investitor ima kontrolu.

Pravilo br. 4 je: Pokazuje da investitori moraju naučiti projektovane metode kako bih ih sa lakoćom preneli imovinu iz jednog oblika u drugi, te i jedan oblik odgovornosti u drugi, kao i metode prenosa sredstava na obaveze i obaveze prema sredstvima, a sve to u cilju adekvatnog oprašivanja angažovanog kapitala. Drugim rečima, investitori moraju naučiti kako vešto koristiti finansijske transakcije u cilju postizanja sredstava i jačanja odgovornosti.

Pravilo br. 5 je: Za sve u životu, čak i u investicionom biznisu, sve se mora obavljati u datom vremenskom roku. Svaka preuranost i prekasnost može doneti gubitke. Treba priznati da pravo vreme za investiranje ponekad traje nekoliko trenutaka (kao npr. na aukciji), s druge strane trenutak investicije može potrajati i nekoliko godina (na primer, posao sa nekretninama). Pravo vreme treba da bude poznato tek na osnovu toga je potrebno da se pažljivo planiraju i pokreću investicije.

Pravilo br. 6 je: Pravilo koje govori o tome da nije teško pronaći novac za ostale investicije, ako se sprovede dobra investicija. Dobre investicije privlače novac i

pasivne investitore. Ako je investitor sposoban i investicija će biti profitabilnija i prosperitetna, odnosno jasno je da će investitor pronaći novac (Investicije) ili da pronađe investitora.

Pravilo br. 7 je: Pokazuje da investicije nisu rizične kao što može biti rizičnije za investitora. Shodno tome postoji pravilo koje objašnjava da pojedini investitori na istim tržištima mogu napraviti poslovni uspeh dok ostali investitori mogu izgubiti i ono što su posedovali. Ovo ukazuje da je pre ulaska u združeni investicioni biznis, je često od važnosti da se proceni investitor nego investicija.

Pravilo br. 8 je: Vi ne morate da idete u investicije koje nisu dovoljno sveobuhvatne i jasne. To važi i za investicije u kojima postoji previše misterije, ili su previše komplikovana. Po pravilu, u investicionom poslu treba se primenjivati samo kretanja na dokazanom poznatom terenu. Bilo da je okretanje ka nepoznatom terenu-bez obzira koliko psihički izgleda kao izazov i zanimljiv – nosi određene rizike (više ili manje), u zavisnosti od toga koliko identifikovanih ili ne identifikovanih misterija.

Pravilo br. 9 je: Vi ne morate da idete u investicije koje bi mogle izazvati neprijatna dešavanja i događaje – spoljni ili unutrašnji karakter – u kojima investitori mogu da imaju neke posledice. Prilikom ulaska u investicioni biznis, mudar investitor prethodno upoznaje, prognoze, a ponekad i planove svih nepredvidivih događaja koji se mogu javiti. U ovom pronicljivo procenjuje da li treba dati investicioni projekat ili ne.

Pravilo br. 10 je: Ne ulagati u biznis, ako investitor nije spreman emotivno i psihički da investira. Iskustvo pokazuje da dostignuće su samo oni poduhvati koje je naša Duševna bića (ili nesvesno) iskreno želi da postigne. Ako ništa drugo obavljanje nečega preko svoje volje-posebno u investicionom biznisu – donosi neuspeh što je u tom slučaju 7 veoma izvestan.

Pomenuto, takođe znači da investitor je spreman da potroši čak emocije, vreme i novac, i da svako plati ličnu cenu njihovog finansijskog, vreme rada i profesionalno i emotivno angažovanje.

STRATEŠKE VRSTE UČEŠĆA NA FINANSIJSKOM TRŽIŠTU

Preduzetnici na višem nivou, tzv. preduzetnici investitori, nakon prirodnog toka stvari u svojstvu kupaca i prodavaca, na finansijskom tržištu. Protiv ciljeva poslovne potrebe ni mogućnosti svojih kompanija, oni su kupovali i prodavali razne hartije od vrednosti.

Kupci ili investitori koji kupuju akcije i druge hartije od vrednosti, na osnovu kojih vrše pristup na tržištu upotrebljavaju jednu od tri izborne strategije: (1) aktivnu, (2) pasivnu ili (3) kombinovanu. Razlika između ovih strateških pristupa je što kupci-investitori žele da postignu: povraćaj investicije sa što manjim rizikom povraćaja kapitalnih investicija-što je karakteristika aktivnih investicionih strategija-ili skromni procenat povraćaja uloženi sredstava, sa malo rizika od datih fondova koji mogu izgubiti svoje vrednosti. Suprotno tome je pasivna investiciona strategija koja ima totalno suprotne karakteristike.

Prvo, aktivno investiciona strategija primenjena duhom, dinamike i uverava da investitori poslovnim korisnicima, u koje imaju veliko poverenje u njihovim sposobnostima da procene koje hartije od vrednosti nudi na tržištu (realna vrednija manje nego što su tražili od njih), i koja je vrednost potcenjena (jer ona zaista vrednija više od toga). Aktivni investitori se obično koncentrišu na vrijednosti kupovine hartija od vrednosti, očekujući da će se prodavati po višoj ceni-kada tržište dođe oni znaju da su ovi dokumenti vredniji nego što je bila prva pomisao. Novac potreban za ove kupovine dolazi od prodaje akcija nekog drugog poslovnog poduhvata čak nekih drugih hartija od vrednosti (obveznice, blagajnički zapisi, skladišta čak i druge hartije od vrednosti).

Aktivni investitori procenjuju važnost aktuelne situacije čak i potencijalna tržišna kretanja preko marketinga, agresivno deluje na trgovanje hartija od vrednosti. Kupovine HOV zbog cikličnih tržišnih kretanja cena mogu biti niske, a cene prodaje mogu biti visoke. Oni moraju da usmere svoje poslovne poduhvate u jednom navedenom smeru ili pak izvršiti kombinovani pristup.

Takav pristup, imajući u vidu nepredvidljivost socijalnih i tržišnih kretanja, ako investitor nije dobro ocenio, svakako nosi i neke rizike. Aktivni investitori, u principu, nisu upoznati sa skromnim dividendama (akcija) ili interesa (od obveznica), ali pokušavaju da budu velikodušni da od ostvarenog prihoda unapred utvrde razliku u ceni između kupoprodaje HOV.

Kada je reč o aktivnim investitorima, treba napomenuti da je broj njih društveno i politički aktivan – tj nalaze se u vladi ili bliskim kontaktima sa ovlašćenim predstavnicima vlade. Zbog tog položaja, oni su upoznati sa namerama vlade (ili nekih drugih relevantnih državnih ovlašćenih organa). Koristeći ove informacije sprovođenja politike urbanog komunalnih usluga, investicija i razvoj, poreza, monetarne i finansijskih ili drugih mera, ovi investitori su pozvani u akciju da kupuju ili prodaju nekretninu, hartija od vrednosti, to dovodi do kasnijeg dobijanja natprosečno velike finansijske prednosti.

Drugo, pasivne investicione strategije koje koriste preduzetnički investitori kupci, posebno su psihološki, a zatim hirurški, oni su spremni za velike poslove. U svojim kupovinama hartija ne vole rizik i bore se za slobodu i bezbednu investiciju. Ova bezbednost uglavnom se postiže na dva načina:

- (1) Ulaganje u ne-rizične aktive, npr. kupovina državnih obveznica koje donose sigurnu, ali ne veliku zaradu na kamate, ili kupovinom akcija preduzeća u obezbeđivanju posebnih društvenih značaja (PTT, železnica, gasovod, itd.), koji obično ne mogu propasti. Takođe, i kupovinu državnih akcija te i akcija od fondova privatizacije, odnosno njihovi vlasnici su specifični, ali su generalno skromnije dividende.
- (2) Diverzifikacija investicija u širokoj paleti se sastoje od rizičnih hartija od vrednosti, koje su napravljene iznad proseka visokog prinosa, zasnovane su na pretpostavci da će sva preduzeća čije su akcije kupljene na mogu propasti.

Pasivni investitori ne vrše česte kupovine i prodaje svojih hartija od vrednosti. Kada se dostigne njihov dovoljan pristup, odnosno desna isplativa investicija, koje se može držati u suštinu uloženog kapitala je relativno skroman, ali siguran prihod,

izjavljuje jednakost preostatka te se spontano, sa svojim usredsređuje sva pažnja na druge poslovne ili ne-poslovne aktivnosti.

Treće, kombinaciona investiciona strategija kombinuje dve pomenute investicione strategije. Ova strategija se realizuje od kupaca do investitora koji takođe žele da preuzmu rizike u cilju postizanja većih profita. Međutim, u cilju obezbeđivanja neprijatnog posla ili iznenađenja, ako se uloži novac u kapital, dostupni akcijski kapital se investira u dva pravca: u rizik i rizik bez portfelja. Ako u prvi dobar izabran pravac ulaganja, oni će se obogatiti. Ako, međutim, u ovoj oblasti investitor izazove pogrešne poteze, to neće dovesti do potpunog poslovnog neuspeha.

ZAKLJUČAK

Privrednici, investitori, preduzetnici višeg nivoa učestvuju u finansijskom tržištu kao kupci ili kao prodavci. Protiv ciljeva, poslovnim potrebama i mogućnostima svojih kompanija, oni kupuju i prodaju različite hartije od vrednosti. Oni angažuju njihove investicije koje se mogu realizovati na različite načine. Da bi uspjeli u poslovnim investicijama potrebno je da se poznaju osnovna pravila investiranja. Investitori koji kupuju akcije i druge hartije od vrednosti, mogu u svom tržišnom pristupu da primene jednu od tri izbornih strategija: aktivnu, pasivnu ili kombinovanu.

BIBLIOGRAFIJA

1. Deakins, D., Feel, M. (2003) *Entrepreneurship and Small Firms*, New York: McGraw Hill.
2. Flamholtz, E.G. (1990) *Growing Pains – How to Make the Transition From an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*, San Francisco: Jossey – Bass Publishers.
3. Halloran, J. W. (1994) *Entrepreneurship*, New York: McGraw-Hill.
4. Kishel, G. F., Kishel, P. G. (1993) *How to Start, Run and Stay in Business*, New York: John Wiley & Sons Inc.
5. Longenecker, J., Moor, C. & Petty, W. (2003) *Small Business Management – An Entrepreneurial Emphasis*, Cincinnati: Thomson South-Western College Publishing.
6. Timmons, J. A., Spinelli, S. (2003) *New Venture Creation-Entrepreneurship for the 21st century*, New York: McGraw Hill.