

Оригинални научни рад
UDK 658.14/17:657.21
DOI br. 10.7251/SVR1205193P

МОГУЋНОСТ ИЗЛАСКА ПРЕДУЗЕЋА ИЗ ЗОНЕ ПОСЛОВАЊА СА ГУБИТКОМ

Мр Слободан Пешевић

Независни универзитет Бања Лука

Апстракт: Истражујући проблеме везане за пословање предузећа у Републици Српској да се приметити да скоро сва послују са негативним обртним фондом. То значи да је криза у пословању већ узела маха. Најбитније је на време уочити кризу и одмах преузети одговарајуће мере. Ако је криза већ у поодмаклој фази неопходно је извршити истраживање тржишта, оно чини незаобилазни део економске санације.

Кључне речи: санација, билансирање, паритет цена, ефикасност коришћења средстава.

УВОД

Када се ради ова анализа, неопходно је идентификовати узроке губитка, а потом испитати могућност изласка из зоне пословања са губитком, што значи да се морају прво анализирати негативни утицаји на финансијски резултат, затим анализирати могућност остварења неутралног финансијског резултата, а после тога се стичу услови, провођењем санационих мера, да предузеће у дужем року остварује добит.

При анализи негативних утицаја на финансијски резултат, увек се треба, првенствено, базирати на следеће анализе:

- промена начина билансирања,
- анализа глобалног паритета продајних и набавних цена,
- анализа степена искоришћења реалних капацитета,
- анализа физичких утрошака директног материјала, енергије и услуга,
- анализа трошкова рада, и
- анализа ефикасности коришћења средстава.

У наредном излагању рећи ћемо укратко о свакој горе набројаној анализи.

1. АНАЛИЗА НЕГАТИВНОГ УТИЦАЈА НА ФИНАНСИЈСКИ РЕЗУЛТАТ

Промена начина билансирања

Санирање предузећа долази у обзир ако то власници желе и ако ће корист санирања бити већа од претпостављене ликвидационе вредности, то значи, да сталност пословања предузећа не долази у питање. Негативни утицај на финансијски резултат могу да се рефлектују у случају начина билансирања. У стручној литератури се наводе случајеви попут преласка предузећа са система обрачуна производних трошкова на систем обрачуна по варијабилним трошковима. У првој години примене система обрачуна варијабилних трошкова, трошкови ће бити већи за износ фиксних трошкова пренетих у почетним залихама недовршене производње, полупроизвода и готових производа. У наредним годинама, што је сасвим логично, расходи периода се неће мењати.

Исто тако, ако се систем обрачуна прихода по фактурисаној реализацији промени, па се пређе на систем обрачуна прихода по наплаћеној реализацији, у првој години примене доћи ће до значајнијег пада прихода. У наредним годинама приход ће зависити, не само од обима продаје, већ и од обима наплате потраживања. У случају промењеног начина билансирања треба да се открије колико су због тога повећани одређени расходи, а колико су смањени приходи. То се обично дешава само прве године промене начина финансирања, што не значи да се не може поновити и у наредном периоду. Објективно посматрајући, негативни утицаји на финансијски резултат су обично на другим пољима, која ћемо поменути у наредном излагању.

Глобални паритет продајних и набавних цена

У предузећу долази обавезно до смањења прихода услед погоршања паритета продајних и набавних цена. Због тога су неопходне анализе из којих се могу извући исправни закључци због чега се то десило. Ако је у питању асортиман производње, треба видети који су то производи који генеришу највеће трошкове, да ли асортиман променити и производити оне производе где негативни паритет продајних и набавних цена неће много утицати на смањење прихода. Није проблем код предузећа која имају шири асортиман, рецимо код произвођача сокова који га производе у паковању од 1 л, 2 л, 0,20 л, итд., а имају више врста производа, нпр. сок од јабуке, боровнице, купине, малине и томе слично. Они могу да се одрекну производа који због паритета цена утиче на смањење прихода.

Проблем је код оних предузећа која имају узак производни асортиман. Могуће је утврдити да је погоршање наступило услед инфлације која, по правилу, повећава трошкове улазних сировина, а

цене готових производа морају бити као код конкуренције, јер у противном, опада продаја, што ће довести до опадања прихода. Даље, треба анализирати субјективне слабости у предузећу. Наиме, да ли набавна функција, а и продајна, прате дешавања на тржишту. Могућа је ситуација да тржиште са кога предузеће набавља сировине је много неповољније од тржишта са кога то чини конкуренција, што значи да и маркетинг функција не ради ваљано свој посао. Чест је случај и недисциплине производних радника, који не воде довољно рачуна о утрошку материјала који чини саставни део производа. Најбитније је да утврдимо колико се смањило приход, за који износ и због чега?

Глобални паритет набавних и продајних цена утврђује се из односа пословних прихода, али не по наплаћеној него по фактурисаној реализацији и варијабилних материјалних трошкова садржаних у фактурисаној реализацији. Треба нагласити да се у приход не укључује онај приход који је настао по основу промене вредности залиха учинака, јер он тек у неком одређеном периоду доноси ефекте.

Приказаћемо, ради лакшег разумевања, на једном краћем примеру за предузеће из прехрамбене индустрије. Предузеће је имало овакву ситуацију:

		Година у 000 КМ	
		Претходна	Текућа
1.	Пословни приход	684	1.290
2.	Варијабилни материјални расходи	288	590
3.	Глобални паритет продајних и набавних цена, набавна цена = 1 г.п. (1:2)	2.375	2.186

Кад посматрамо глобални паритет приметимо да је 2.186 мање од 2.375, што значи да је предузеће имало погоршање паритета продајних и набавних цена текуће у односу на претходну годину, следећа фаза је утврђивање смањења пословних прихода текуће године како би се добиле праве вредности.

Узимају се варијабилни материјални расходи текуће године и множе са 2,375 (глобални паритет продајних и набавних цена из претходне године како би се дошло до пословног прихода при остварењу глобалног паритета продајних и набавних цена) (1, стр. 36). Од тако добијеног прихода одузима се приход текуће године како би се добила разлика која није ништа друго него смањење прихода које је условљено погоршањем паритета цена.

у 000 КМ		
1.	Варијабилни материјални расходи текуће године	590
2.	Глобални паритет прод. и набав. цена претходне године	2,375
3.	Пословни приход текуће године при остварењу глобалног паритета продајних и набавних цена из прет. године или (1x2)	1.401
4.	Остварени пословни приходи текуће године	1.290
5.	Смањење пословног прихода (3 мање 4)	111

Приход се смањило за 111.000 КМ, а могуће разлоге смо већ навели у тексту пре израчунавања смањења прихода.

Степен искоришћења реалног капацитета

Коришћење капацитета испод реалних могућности има за последицу пад производње као и пад продаје узрокован смањењем производње. Више је разлога за некоришћење реалног капацитета, а они се обично сврставају у субјективне и објективне. Субјективни разлози се увек налазе у самом предузећу, а могу бити: необученост производних радника, непостојање интереса купаца за производима који се производе у предузећу, застарела опрема, неефикасна набавка резервних делова за поједине машине и сл. Објективни разлози најчешће долазе с подручја набавног или продајног тржишта. Ови разлози (субјективни и објективни) уколико постоји тражња за производима, доводе до смањења прихода услед смањене продаје. Ако не постоји тражња за одређеним производима предузећа, онда је једини излаз продаја опреме на којој се такав производ производи, али треба водити рачуна да та опрема не треба у некој каснијој фази.

Амортизација, као фиксни трошак, и даље се обрачунава, без обзира да ли се поједина опрема користи или не и због истих фиксних трошкова који нису везани за ниво производње, свако коришћење капацитета испод реално могућег, због смањења продаје и истих фиксних трошкова који се распоређују на мањи број производа, доводи до повећања цене производа, слабљења курентности, те смањења марже покрића, што на крају има резултат и смањења добити услед мање оствареног прихода.

Ако претпоставимо да анализирано предузеће користи реални капацитет са 70%, онда ћемо имати следећу ситуацију:

у 000 КМ		
1.	Остварена маржа покрића	413
2.	Степен искоришћења реалног капацитета	70%
3.	Маржа покрића при 100% искоришћењу реалног капацитета (1:2 x 100)	590
4.	Смањење марже покрића услед неискоришћења реалног капацитета (3-1)	177

Значи, маржа покрића је смањена из разлога некоришћења реалног капацитета за 177,00 КМ (или 177.000,00 КМ).

Физички утрошци директног материјала, енергије и услуга

Свако предузеће има прописане или стандардизоване утрошке директног материјала, енергије и услуга. Када се раде планске калкулације производа строго се води рачуна да се утрошци приближно тачно планирају, како стварни утрошци не би много одступали од планираних или стандардизованих. Наиме, због дужег времена производње одређеног производа (нпр. сок од јагоде) количински се 100% могу планирати утрошци материјала, приближно тачно утрошци енергије и рада. Ако се прекораче стандардизовани утрошци долази до повећања варијабилних трошкова и смањења марже покрића због раста трошкова.

Повећање трошкова се утврђује по формули:

(стварни физички утрошци – стандардни физички утрошци) x цена утрошка x количина произведених производа = повећање трошкова

Предузеће је имало 22% повећање норматива утрошка енергије, а трошкови енергије су износили 138,00 КМ, значи њихово прекорачење је $(138,00 \times 0,22 = 30.300 \text{ КМ})$.

Трошкови рада

За сваки производ се унапред планирају часови рада израде, прекорачење рада се манифестује у повећању трошкова израде, односно расхода по основу зараде радника. Наглашавамо, да овде нису узети у обзир радници који раде у тзв. режији (не спадају у производне раднике). Утврђивање непотребних трошкова најлакше је уочити упоређењем продуктивности по раднику текуће и претходне године или упоређење са конкуренцијом.

1.	Остварена производња по раднику текуће године	620 лит.
2.	Остварена производња по раднику претходне године	870 лит.
3.	Индекс продуктивности (1:2x100)	71,264%
4.	Процент смањења продуктивности (100-71,264)	28,736
5.	Зараде текуће године	320
6.	Могуће смањење трошкова зараде (5 x 4/100)	92

Ефикасност коришћења средстава

Ефикасност коришћења средстава мери се коефицијентом обрта. Што је коефицијент обрта већи, средства се користе ефикасније и обрнуто. Ако је коефицијент обрта мањи, обим ангажованих средстава биће већи, због тога ће предузеће више користити зајмове, а због већих зајмова биће и већи расходи по основу камата. Прикажимо то на нашем примеру:

		Предузеће			Конкуренција		
		Година			Година		
		пр-ва	друга	трећа	прва	друга	Трећа
1.	Коефицијент обрта укупних средстава	0,58	0,65	0,79	1,17	1,17	1,44
2.	Коефицијент обрта обртних средстава	0,87	1,10	1,19	1,02	1,84	2,79

Поступак квантификације на бази просечних укупних средстава, на примеру посматраног предузећа и подацима текуће године изгледа овако:

		у 000 КМ
1.	Укупан приход предузећа	1.428
2.	Коефицијент обрта укупних средстава конкуренције	1,44
3.	Просечна укупна средства при остварењу коефицијента обрта конкуренције (1/2)	992
4.	Стварна просечна укупна средства предузећа	1.807
5.	Повећање просечних укупних средстава предузећа услед ниског коефицијента обрта (4-3)	815
6.	Трошкови предузећа по основу камата	145
7.	Просечне обавезе предузећа по којима се плаћа камата	1.181
8.	Просечна каматна стопа (6/7 x 100)	12,27
9.	Могуће смањење трошкова камата (5 x 8/100)	100

Направимо синтезу квантифицираних негативних утицаја на финансијски резултат и упоредимо их са оствареним губитком:

		у 000 КМ
1.	Смањење пословних прихода због глобалног паритета продајних и набавних цена	111
2.	Смањење марже покрића услед неискоришћења реалног капацитета	177
3.	Повећање трошкова енергије услед прекорачења физичког норматива утрошка	30,3
4.	Повећање трошкова зарада услед смањења продуктивности	92
5.	Повећање трошкова камата услед неефикасног коришћења укупних средстава	100

6.	Свега негативни утицаји на финансијски резултат текуће године (1 до 5)	510,3
7.	Губитак текуће године	429
8.	Негативни утицаји на финансијски резултат у односу на губитак (6/7 x 100)	118,9

На крају кажимо да су за 18,9% већи ефекти утицаја од губитка и применом ефеката губитак, не само да се елиминише, него се остварује и одређена добит.

2. АНАЛИЗА МОГУЋНОСТИ ОСТВАРЕЊА НЕУТРАЛНОГ ФИНАНСИЈСКОГ РЕЗУЛТАТА

Испитаћемо могућност изласка предузећа из зоне губитка путем повећања обима производње, степена искоришћења реалног капацитета и путем померања глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних. Овде треба истаћи, да у овој анализи пословне приходе чине само приходи од продаје, а пословне расходе чине трошкови продатих производа и услуга. С обзиром да је биланс успеха сачињен по методи укупних трошкова, потребно је извршити одређена прилагођавања, и то:

1. Пословни расходи при корекцији прихода са променом вредности залиха учинака,
2. Смањење вредности залиха учинака,
3. Повећање вредности залиха учинака,
4. Пословни расходи продатих учинака (1+2-3),
5. Набавна вредност продате робе,
6. Трошкови садржани у продатим учинцима (4-5),
7. Укупни трошкови садржани у пословним расходима при корекцији прихода са променом вредности залиха учинака,
8. Коефицијент трошкова садржаних у продатим учинцима (6/7).

Сада се поједине врсте укупних трошкова, садржаних у пословним расходима, при корекцији прихода са променом вредности залиха учинака множе коефицијентом трошкова садржаних у продатим учинцима што даје трошкове садржане у продатим учинцима. Те трошкове треба кориговати на ниже по основу утврђених могућих снижења трошкова које смо исказали у претходном одељку. Стварни подаци о приходима не коригују се на више по основу смањења прихода услед погоршања глобалног паритета продајних цена.

У нашем примеру треба урадити следеће:

а) Варијабилне расходе треба смањити за 30,3 КМ по основу прекорачења потрошње електричне енергије и за варијабилни део прекорачења зарада по основу смањења продуктивности у износу од 36,8 КМ, део зарада од 55,2 КМ (укупно смањење зарада могуће је у

износу од 92,00 КМ) третираће се као фиксни трошак. Наиме, радник би требао да има загарантовани део плате, тј. онај део који пропише законодавац, иако смо сведоци да у Републици Српској велики број радника не прима плату, и поред тога што су у радном односу.

б) Фиксне и претежно фиксне расходе смањићемо за 55,2 КМ и узели смо, примера ради, да је фиксни део 60% од укупног могућег смањења, тј. $92 \times 0,60 = 55,2$.

ц) Нето расходе финансирања смањити за 100,00 КМ, тј. за износ повећања камата ниског коефицијента обрта укупних средстава.

Пример ћемо урадити у две варијанте, прва варијанта је без корекције расхода, а друга је са корекцијом расхода, те се на основу тога долази до сазнања може ли или не предузеће изаћи из зоне пословања са губитком:

	ПОЗИЦИЈА	Вар. 1 без кор. расхода	Вар. 2 са кор. расхода
1.	Пословни приходи	1.290	1.290
2.	Варијабилни расходи	877	809,9
3.	Маржа покрића (1-2)	413	480,1
4.	На терет марже покрића (4.0.+4.1.)	842	686,8
4.0.	Фиксни и претежно фиксни расходи	690	634,8
4.1.	Нето расходи финансирања	152	52,0
5.	Процент учешћа марже покрића у пословним приходима $(3/1) \times 100$	32,01 %	37,21%
6.	Степен искоришћења реалног капацитета	70%	70%
7.	Редовни приходи при 100% искоришћења реалног капацитета $(1/6) \times 100$	1.843	1.843
8.	Потребни обим производње и продаје за неутрални финансијски резултат $(4/5) \times 100$	2.630	1.846
9.	Потребан степен искоришћења реалног капацитета за остварење неутралног финансијског резултата при постојећем глобалном паритету продајних и набавних цена $(8/7) \times 100$	142,7	100,1
10.	Потребан проценат реалног повећања обима производње и продаје за остварење неутралног финансијског резултата при постојећем глобалном паритету продајних и набавних цена $(8-1)/1 \times 100$	103,8	43,1
11.	Потребан проценат померања глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних за остварење неутралног финансијског резултата при постојећем степену искоришћења реалног капацитета, односно при постојећем обиму производње и продаје $((4-3)/1) \times 100$	33,25	16,02

Алтернатива 1:

Неутралан финансијски резултат при постојећем глобалном паритету продајних и набавних цена може се остварити са повећањем обима производње и продаје који одговара степену искоришћења капацитета од 147,26%, што у односу на остварени физички обим производње чини 103,8% (Варијанта 1), односно са повећањем обима производње и продаје који одговара степену искоришћења реалног капацитета од 101%, што у односу на остварени физички обим производње чини 43,1% (Варијанта 2).

Варијанта 1

Варијанта 1 је неприхватљива јер је немогуће остварити искоришћење реалног капацитета од 147,26%, под претпоставком да је капацитет већ планиран за три смене, она би могла доћи у обзир да је капацитет планиран за једну или евентуално за две смене.

Варијанта 2

Варијанта 2 захтева 100,1% искоришћење реалног капацитета и зато што је капацитет утврђен на бази две смене, значи постоји могућност увођења и треће смене, варијанта 2 је прихватљива.

Алтернатива 2

Неутралан финансијски резултат се може остварити са постојећим обимом производње и продајом под условом да се глобални паритет продајних и набавних цена помери у корист продајних за 33,25% (Варијанта 1), заправо за 16,02 % (Варијанта 2) и стално одржавање тако успостављеног глобалног паритета, што би опет значило да се са сваким повећањем набавних цена за исто повећа и продајна цена како би се наведени глобални паритет одржао.

У нашем примеру, предузеће је остварило глобални паритет набавних и продајних цена текуће године 2,186:1, а претходне 2,375:1, а пошто варијанта 1 захтева померање глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних за 33,25%, а варијанта 2 за 16,02%, то значи да глобални паритет продајних и набавних цена који обезбеђује остварење неутралног финансијског резултата треба да буде по варијанти 1, чак, 2,9128:1 (2,186x1,3325), а по варијанти 2 би био 2,5361 (2,186 x 1,1602), па пошто обе варијанте захтевају виши глобални паритет продајних и набавних цена, тешко је и по једној и по другој варијанти очекивати да предузеће изађе из зоне пословања са губитком. Зато је неопходно вршити комбинације и са другим факторима, нпр. варијанта која захтева мањи степен искоришћења реалног капацитета, а то је варијанта 2, па би стога варијанта 2 била прихватљивија од варијанте 1.

Повећању финансијског резултата доприноси повећање обима производње и продаје, као и померање паритета продајних и набавних цена у користи продајних. Може се поставити питање: Ако се за 1% повећа обим производње и продаје или степен искоришћења реалног капацитета, колики је онда еквивалент повећања продајних цена,

односно померање глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних?

Један проценат повећања степена искоришћења реалног капацитета, доприноси повећању финансијског резултата исто толико колико и повећање продајних цена за онолико делова процента колико износи количник из односа процента померања глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних и процента реалног повећања обима производње и продаје (3, стр. 42).

С обзиром да је анализа показала да је варијанта 2 реалнија, погледајмо колико би било нужно повећати продајне цене у условима 100% искоришћења реалног капацитета.

		у 000 КМ
1.	Остварени пословни приходи	1.290
2.	Остварени варијабилни расходи	809,9
3.	Отварени степен искоришћења реалног капацитета	70%
4.	Пословни приходи при 100% искоришћењу реалног капацитета	1.842
5.	Варијабилни расходи при 100% искоришћењу реалног капацитета $(2/3) \times 100$	1.157
6.	Маржа покрића при 100% искоришћењу реалног капац. (4-5)	685
7.	Остварени расходи на терет марже покрића (7.0.+7.1.) 686,8	686,8
7.0.	Фиксни и претежно фиксни расходи	634,8
7.1.	Нето расходи финансирања	52,0
8.	Потребан проценат померања глобалног паритета продајних и набавних цена у корист продајних за остварење неутралног финансијског резултата при 100% искоришћењу реалног капацитета $((7-6)/4) \times 100$	0,097%

Дакле, ако се реални капацитет користи са 100%, глобални паритет продајних и набавних цена ради остварења неутралног финансијског резултата, треба померити у корист продајних за само 0,097%.

Ако предузеће производи више производа треба испитати могућност изласка из зоне губитка путем реструктурирања асортимана производње. Прво се сачине калкулације за сваки производ у којој се исказује нето продајна цена и варијабилни трошкови по јединици производа, разлика међу њима је маржа покрића по јединици производа. Потом се за сваки производ утврђује ограничење његове количине са становишта: расположивих реалних

капацитета за његову производњу, условљеност обима производње једног обимом производње другог производа, набавног тржишта и продајног тржишта. Потом се утврђује оптимални асортиман производње у коме ће бити производи са вишом маржом покрића. Ако предузеће производи већи број производа потребно је користити технику линеарног програмирања, ако је мањи број производа може се урадити и без линеарног програмирања.

ЗАКЉУЧАК

На основу наведеног може се закључити да овај рад интерпретира основну анализу могућности изласка предузећа из зоне пословања са губитком. С тим у вези истражујући проблеме који се односе на пословање предузећа у Републици Српској дошли смо до спознаје да већина истих послује са негативним обртним фондом. Економска и финансијска криза, свака на свој начин, утицале су негативно на пословање предузећа доводећи иста у неликвидан положај и у зону губитка, што даље наводи да је криза пословања поодавно узела маха.

У вези с предњим предузимање мера за санирање предузећа долази у обзир само у случају, ако то власници желе и ако ће корист санирања бити већи од претпостављене ликвидационе вредности, што даље значи, да сталност пословања предузећа не долази у питање. У предузећу обавезно долази до смањења прихода услед погоршања паритета продајних и набавних цијена. Због тога су неопходне анализе из којих се могу извући исправни закључци због чега је дошло до поменутог погоршања. Ако је у питању асортиман производње, треба свакако видети који су то производи који генеришу највеће трошкове, да ли асортиман треба евентуално променити и производити оне производе код којих негативни паритет продајних и набавних цена неће много утицати на смањење прихода.

Коришћење капацитета испод реалних могућности има за последицу пад производње, као и пад продаје узрокован смањењем производње. Више је разлога за некоришћење реалног капацитета, а они се обично сврставају у субјективне и објективне. Субјективни разлози се увек налазе у самом предузећу, а могу бити: необученост производних радника, непостојање интереса купаца за производима који се производе у предузећу, застарела опрема, неефикасна набавка резервних делова за поједине машине и сл. Објективни разлози најчешће долазе с подручја набавног или продајног тржишта. Утврђивање непотребних трошкова рада најлакше је уочити упоређивањем продуктивности по раднику текуће и претходне године или упоређивање са конкуренцијом. Ефикасност кориштења средстава мери се коефицијентом обрта. Што је коефицијент обрта већи, средства се користе ефикасније и обрнуто. Уколико предузеће производи више производа, треба испитати могућности изласка из зоне губитка путем реструктурирања асортимана производње.

ENTERPRISE ZONE NET OPERATING LOSS CARRYOVER**Slobodan Pešević, M.A**

Abstract: Researching problems pertaining to business dealings of enterprises in the Republic of Srpska, we can notice that almost all of them do business with a negative working fund. This means that the business crisis has taken root. What matters most is to observe the crisis timely and immediately take adequate measures. If the crisis is already in the advanced stage, it is necessary to conduct market research, which is an essential part of economic recovery.

Key words: *recovery, balancing, price parity, efficiency of the use of assets*

ЛИТЕРАТУРА

1. Родић, Јован, *Економско и финансијско санирање предузећа*, Зборник радова са 6. Симпозијума СРРРС, Бања Врућица –Теслић, 2002.
2. Родић, Јован, *Реструктурирање предузећа и оснивачки биланс зависног предузећа*, Часопис економског предузећа, Београд, 1-2/1998.
3. Родић, Јован (1993): *Пословне финансије и процена вредности предузећа*, Економика, Београд
4. Шкарић-Јовановић, К., *Учеиће у капиталу и њихово вредновање*, Књиговодство 3/92, Београд.
5. Шкарић-Јовановић, К., *Учеиће поверилаца у санацији предузећа*, Зборник радова са 7. Симпозијума СРРРС, Бања Врућица-Теслић, 2003.
6. Часопис: *Рачуноводство*, Рачуноводствена пракса, Савремена пракса, Привредни саветник, Пословни информатор и Финрар.

RESUME

On the basis of the above stated it can be concluded that this work interprets the main analysis of the possibility of enterprises going out of business with incurred losses. In this connection, having researched the problems that pertain to business activities of enterprises in the Republic of Srpska, we reached the understanding that the majority of the same operate with a negative working fund. Economic and financial crisis, each in its own way, have negatively influenced business dealings of enterprises, bringing them into insolvency and the loss zone, which further implies that the crisis has long taken root.