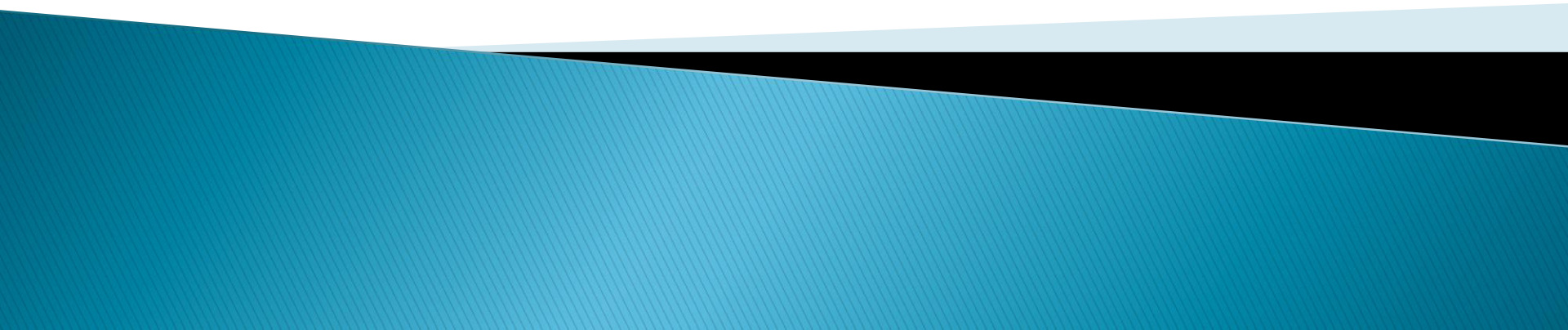


ANALIZA FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA



Šta je bilans uspjeha?

Izvještaj u kojem prikazujemo rashode, prihode i dobitak, odnosno gubitak kao njihovu razliku.



Da se podsjetimo.....

- ▶ Kada se ostvaruje veza između bilansa stanja i bilansa uspjeha?
1. U procesu nastanka prihoda i rashoda;
 2. U procesu bilansiranja.



Prikazivanje Bilansa uspjeha

Prikazivanje Bilansa uspjeha:

Prikazivanje bilansa uspjeha može biti jednostrano i dvostrano.

Bilans uspjeha – dvostrani prikaz

POSLOVNI RASHODI	POSLOVNI PRIHODI
FINANSIJSKI RASHODI	FINANSIJSKI PRIHODI
OSTALI RASHODI	OSTALI PRIHODI
UKUPNI RASHODI	UKUPNI PRIHODI
DOBITAK	GUBITAK

Bilans uspjeha – jednostrani prikaz

A) UKUPNI PRIHODI

- Poslovni prihodi
- Finansijski prihodi
- Ostali prihodi

B) UKUPNI RASHODI

- Poslovni rashodi
- Finansijski rashodi
- Ostali rashodi

C) REZULTAT

- Poslovni rezultat
- Finansijski rezultat
- Neposlovni rezultat

Metoda ukupnih troškova

Bilans uspjeha sačinjen po metodu ukupnih troškova polazi od troškova koji su nastali u obračunskom periodu (**troškovi perioda**). Upravo zato u bilans uspjeha se uključuje i razlika između krajnjih i početnih zaliha nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda, koja se iskazuje kroz smanjenje zaliha (ako su krajnje zalihe manje od početnih) i kroz povećanje zaliha (ako su krajnje zalihe veće od početnih zaliha

Metoda troškova prodatih učinaka

Ako je bilans uspeha sačinjen po metodu **prodatih učinaka** na rashodnoj strani iskazuju se poslovni rashodi, finansijski rashodi i neposlovni i vanredni rashodi, a na prihodnoj strani iskazuju se poslovni prihodi, finansijski prihodi i neposlovni i vanredni prihodi.

Poslovni rashodi su, u stvari, troškovi sadržani u prodatim proizvodima.

Rashodi finansiranja su, u stvari, kamate na obaveze. **Neposlovni i vanredni rashodi** su rashodi koji su nastali nezavisno od redovnog poslovanja, javljaju se povremeno.

Poslovni prihodi su prihodi od prodaje proizvoda i učinjenih usluga.

Finansijski prihodi su prihodi od kamata na potraživanja.

Neposlovni i vanredni prihodi su prihodi koji su nastali, ta- kođe, nezavisno od redovnog poslovanja i oni se javljaju povremeno.

Metode za sastavljanje Bilansa uspjeha:

Metode sastavljanja Bilansa uspjeha

A) Metoda ukupnih troškova

a) Bruto princip:

- a1) Stanje zaliha na strani R i P;
- a2) Stanje zaliha na strani R;
- a3) Stanje zaliha na strani P.

b) Neto princip:

- b1) Korekcija zaliha na strani R;
- b2) Korekcija zaliha na strani R;
- b3) Korekcija zaliha na strani R i P;

B) Metoda troškova prodatih učinaka

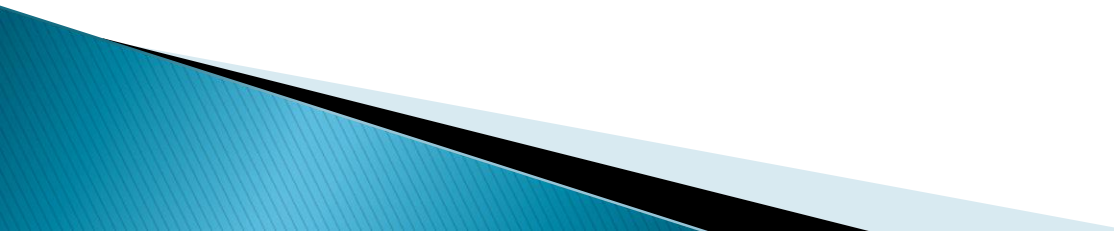
a) ...na osnovu sistema obračuna po ukupnim troškovima;

b) ...na osnovu sistema obračuna po proizvodnim troškovima;

c) ...na osnovu sistema obračuna po varijabilnim troškovima.

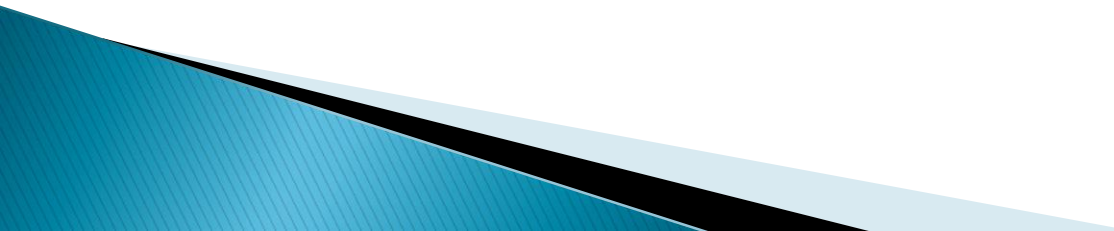
A) Metoda ukupnih troškova – **bruto princip**

- ▶ **Bruto princip** podrazumijeva da se u Bilans uspjeha unosi početno stanje **svih zaliha** (ako se stanja zaliha unose i na strani rashoda i prihoda), **odnosno zaliha učinaka** (nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda, ako se stanja unose **samo na strani rashoda ili samo na strani prihoda**).

- ❖ Kod Metode ukupnih troškova po bruto principu sa korekcijom zaliha na strani **rashoda i prihoda** unosimo **početno stanje** zaliha materijala, nedovršene proizvodnje, gotovih proizvoda i robe na strani rashoda (**dodatna stavka**), a **krajnje stanje** zaliha materijala, nedovršene proizvodnje, gotovih proizvoda i robe na strani prihoda (**dodatna stavka**).
 - ❖ Kod Metode ukupnih troškova po bruto principu sa korekcijom zaliha **na strani rashoda** unosimo **i početno stanje i krajnje stanje zaliha učinaka** (samo nedovršena proizvodnja i gotovih proizvoda) na stranu rashoda, i to **početno stanje** kao povećanje rashoda, a **krajnje stanje** kao smanjenje rashoda.
 - ❖ Kod Metode ukupnih troškova po bruto principu sa korekcijom zaliha na **strani prihoda** unosimo **i početno stanje i krajnje stanje zaliha učinaka** (samo nedovršena proizvodnja i gotovih proizvoda) na stranu prihoda, i to **početno stanje** kao smanjenje prihoda, a **krajnje stanje** kao povećanje prihoda.
- 

A) Metoda ukupnih troškova – neto princip

Neto princip podrazumijeva da se u Bilans uspjeha unosi samo razlika **između krajnjeg i početnog stanja zaliha učinaka** (nedovršene proizvodnje i gotovi proizvoda). Ta razlika može se ogledati u Povećanju vrijednosti zaliha (kada su krajnje zalihe veće od početnih) ili Smanjenju vrijednosti zaliha (kada su krajnje zalihe manje od početnih).

- ❖ Kod Metode ukupnih troškova po neto principu **sa korekcijom zaliha na strani rashoda** – Smanjenje vrijednosti zaliha predstavlja dodatnu stavku rashodima, a Povećanje vrijednosti zaliha predstavlja odbitnu stavku rashodima.
 - ❖ Kod Metode ukupnih troškova po neto principu sa korekcijom **zaliha na strani prihoda** – Smanjenje vrijednosti zaliha predstavlja odbitnu stavku od prihoda, a Povećanje vrijednosti zaliha dodatnu stavku приходima.
- 

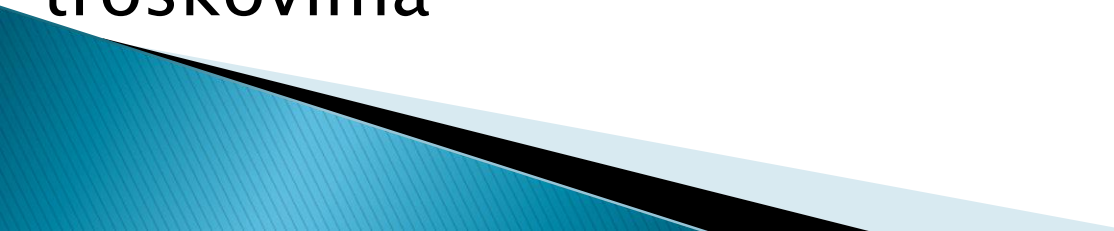
B) Metoda troškova prodatih učinaka

▶ Metoda troškova prodatih učinaka:

a) Na osnovu sistema obračuna po ukupnim troškovima;

b) Na osnovu sistema obračuna po proizvodnim troškovima;

c) Na osnovu sistema obračuna po varijabilnim troškovima



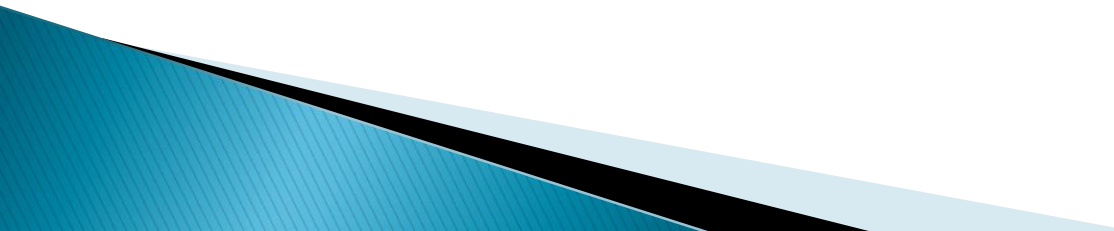
Sistem obračuna prihoda:

- ▶ Postoje dva sistema obračuna prihoda i to sistem obračuna na bazi:
 - ▶ 1. Fakturisane realizacije;
 - ▶ 2. Naplaćene realizacije



Kod sistema obračuna prihoda na bazi **fakturisane realizacije** prihod je ostvaren onda kada je fakturisan (kada je poslata faktura kupcima), i istovremeno se evidentira rashod sadržan u prodatim proizvodima, uslugama, odnosno robi. Prema tome, prihod je evidentiran bez obzira da li smo ga naplatili ili nismo.

Kod sistema obračuna prihoda na bazi **naplaćene realizacije** prihod je ostvaren onda kada je naplaćen od kupaca. Tek tada evidentiramo i rashod



Finansijsko naprezanje

Finansijsko naprezanje računamo na sledeći način:

1	Prihodi po fakturisanoj realizaciji
2	Rashodi po fakturisanoj realizaciji
3	Rezultat po fakturisanoj realizaciji (1-2)
4	Prihodi po naplaćenoj realizaciji
5	Rashodi po naplaćenoj realizaciji
6	Rezultat po naplaćenoj realizaciji (4-5)
7	Finansijsko naprezanje (3-6)

Treba znati sledeće relacije:

**Prihodi po naplaćenju realizaciji = Prihodi po fakturisanju realizaciji x
Stepen naplate**

**Rashodi po naplaćenju realizaciji = Rashodi po fakturisanju realizaciji
x Stepen naplate**

**Rezultat po naplaćenju realizaciji = Rezultat po fakturisanju realizaciji
x Stepen naplate**

Primjer 1:

Prihodi po naplaćenju realizacije su 140.000, dok su rashodi po naplaćenju realizacije 115.000. Rezultat po fakturisanju realizacije je 45.005. Izračunati stepen naplate i ostale pozicije.

1	Prihodi po fakturisanju realizacije	
2	Rashodi po fakturisanju realizacije	
3	Rezultat po fakturisanju realizacije (1-2)	45,005
4	Prihodi po naplaćenju realizacije	140,000
5	Rashodi po naplaćenju realizacije	115,000
6	Rezultat po naplaćenju realizacije (4-5)	25,000
7	Finansijsko naprezanje (3-6)	

$$\text{Stepen naplate} = \frac{\text{Rezultat po naplac. realiz.}}{\text{Rezultat po faktur. realiz.}} \times 100 = \frac{25.000}{45.005} \times 100 = 55,55\%$$

Prihodi po naplaćenju realizaciji = Prihodi po fakturisanju realizaciji x Stepen naplate

Prihod po fakturisanju realizaciji = Prihodi po naplaćenju realizaciji / Stepen naplate

Prihod po fakturisanju realizaciji = 140.000 / 0,5555 = 252.025

Rashodi po naplaćenju realizaciji = Rashodi po fakturisanju realizaciji x Stepen naplate

Rashodi po fakturisanju realizaciji = Rashodi po naplaćenju realizaciji / Stepen naplate

Rashodi po fakturisanju realizaciji = 115.000/0,5555 = 207.020

1	Prihodi po fakturisanju realizaciji	252,025
2	Rashodi po fakturisanju realizaciji	207,020
3	Rezultat po fakturisanju realizaciji (1-2)	45,005
4	Prihodi po naplaćenju realizaciji	140,000
5	Rashodi po naplaćenju realizaciji	115,000
6	Rezultat po naplaćenju realizaciji (4-5)	25,000
7	Finansijsko naprezanje (3-6)	20,005

Primjer 2:

Preduzeće je u toku godine imalo prihode na bazi fakturisane realizacije u iznosu od 100.000 i finansijsko naprezanje od 8.000. Rezultat po osnovu fakturisane realizacije je 40.000. Izračunati stepen naplate i ostale nepoznate pozicije.

1	Prihodi po fakturiranoj realizaciji	100,000
2	Rashodi po fakturiranoj realizaciji	
3	Rezultat po fakturiranoj realizaciji (1-2)	40,000
4	Prihodi po naplaćenju realizaciji	
5	Rashodi po naplaćenju realizaciji	
6	Rezultat po naplaćenju realizaciji (4-5)	
7	Finansijsko naprezanje (3-6)	8,000

$$\text{Stepen naplate} = \frac{\text{Rezultat po naplac. realiz.}}{\text{Rezultat po faktur. realiz.}} \times 100 = \frac{25.000}{45.005} \times 100 = 55,55\%$$

1	Prihodi po fakturisanoj realizaciji	100,000
2	Rashodi po fakturisanoj realizaciji	60,000
3	Rezultat po fakturisanoj realizaciji (1-2)	40,000
4	Prihodi po naplaćenoj realizaciji	
5	Rashodi po naplaćenoj realizaciji	
6	Rezultat po naplaćenoj realizaciji (4-5)	32,000
7	Finansijsko naprežanje (3-6)	8,000

$$\text{Stepen naplate} = \frac{\text{Rezultat po naplac. realiz.}}{\text{Rezultat po faktur. realiz.}} \times 100 = \frac{32.000}{40.000} \times 100 = 80\%$$

Prihodi po naplaćenoj realizaciji = Prihodi po fakturisanoj realizaciji x Stepen naplate

Prihodi po naplaćenoj realizaciji = 100.000 x 80% = 80.000

Rashodi po naplaćenoj realizaciji = Rashodi po fakturisanoj realizaciji x Stepen naplate

Rashodi po naplaćenoj realizaciji = 60.000 x 80% = 48.000

HVALA NA PAŽNJI!

