

Vježbanje: Studija slučaja

O kompaniji

PejaSko Cheese DOO (PC) je mali proizvođač pasterizovanih i nepasterizovanih ovčijeg i kozjeg sira, koji proizvodi za lokalnu prodaju i izvoz. Kupci se razlikuju od lanaca prehrambenih proizvoda srednje veličine do manjih nezavisnih trgovina. Izvoz u susjedne zemlje čine oko 20 posto prodaje kompanije. Kompanija ima osnovni kapital nominalne vrednosti od 20.000 EUR

Predsjedavajući odbora i osnivač kompanije - Svetozar Brankomat - vlasnik je 85 posto dionice kompanije, dok grupa od 10 lokalnih poljoprivrednika posjeduje preostalih 15 posto. Odbor kompanije takođe čine Vesna Nebesna (glavni računovođa) i Gego Bioncev (advokat).

Ovlaštenom javnom računovođi Dejan Vuk, partner u kompaniji Best Audit Ltd., se obratio Svetozar Brankomat, koji je zatražio reviziju finansijskih izvještaja. Ovo je dobrovoljna revizija i glavni korisnici izvještaja će biti bankari kompanije.

Tabela 1: Ključne stavke bilansa stanja i uspjeha :

Stavke	Prošle godine	Budžet proste godine
Prihodi	130 000	160 000
Nabavna vrijednost prodane robe	60 000	50 000
troškovi zarada	25 000	20 000
ostali poslovni rashodi	20 000	15 000
troškovi amortizacije	12 000	12 000
EBIT (izračunaj)		
neto finansijski rashodi	5 000	3 000
troškovi poreza	1 000	1 000
Neto dobit (izračunaj)		
Obrtna imovina	60 000	50 000
Stalna imovina	30 000	30 000
Ostale obaveze	50 000	15 000
Dugoročne obaveze	20 000	10 000
Kratkoročne obaveze	10 000	5 000
Kapital	10 000	50 000

Stalna imovina: Građevinski objekti 16.000€ Zemljište 10.000€ Oprema 4.000

Finansijske performanse tekuće godine nisu bile sjajne za preduzeće: prodaja se nastavila smanjivati ove godine, s obzirom na sporo kretanje ekonomije i povećanu konkurenciju u segmentu tržišta.

Gospodin Brankomat je uvjeren da je ovo samo privremena situacija, kvalitet sira i reputacija kompanije su impresivni.

Tvrtka je osnovana 1995. godine kao porodična firma i polako je širila svoje poslovanje tako da je danas jedan od glavnih dobavljača pasteriziranog i nepasteriziranog ovčijeg i kozjeg sir na lokalnom tržištu. Vlasnik kompanije ima 65 godina i donosi sve odluke u preduzeću, s tim da namjerava da prepusti upravljanje njegovom sinu, koji trenutno studira umjetnost u Barseloni. Zdravlje g. Brankomata je posljednjih godina pogorsano zbog srčanih problema. U računovodstvu zaposlene su samo dvije osobe: šef računovodstva i blagajnik, dok u prodaji samo jedna osoba koja je ponekad i vrši isporuke proizvoda iz magacina. Naplatu proizvoda kontroliše samo g. Brankomat, koji ujedno i pregovara sa kupcima.

Mlijeko koje se koristi za proizvodnju sira tradicionalno je od ovaca i koza sa sopstvenih farmi kompanije. Tokom godina, kompanija je bila u mogućnosti steći neke pašnjake i livade, ali područje je vrlo planinsko – okruženo po mnogim klisurama i brdima - što sprečava bilo kakvo dalje širenje zemljišta. Životinje slobodno lutaju i vraćaju se u glavnu štalu da se nahrane i muzitu. Vlasnik ne zna tačan broj stoke koju posjeduje u bilo kojem trenutku. To je uvijek bilo pitanje za revizora prethodnika jer nije bilo moguće provjeriti tačnu vrijednost ili količinu stoku u računovodstvenim evidencijama kompanije. Iako se čini da je proizvodnja i prodaja sira glavna aktivnost PC-a, kompanija takođe prodaje vunu dobijenu striženjem ovaca. Prihod ostvaren od ove aktivnosti čini približno 10 posto ukupnog prihoda kompanije. Šišanje ovaca je posebno teško s jaganjcima, koja imaju tendenciju da lutaju okolo, ne dolaze na mužnju i njihovi precizni brojevi nisu jasni.

Tržišni uslovi i kupci

Tržište sira vrlo je podijeljeno između različitih proizvođača - kupci to obično čine mijenjajući svoje preferencije prilično često - pa se tržišni udio kompanije procjenjuje na 6,5 posto. Kompanija razmatra proširenje svoje izvozne prodaje: približno 20 posto njegove trenutne prodaje čini izvoz u susjedne zemlje. Kompanija takođe razmišlja o izvozu svojih proizvoda na tržište EU. Vlasnici kompanije pretpostavljaju da će se morati povećati zdravstveni i sigurnosni zahtjevi u ovom slučaju (HACCP), ali nisu sigurni u detalje. Takođe se očekuje da će kompanija morati ulagati u nove mašine i oprema, koja se moraju kupiti u EU. Detalji potrebnih poboljšanja i koliko bi to koštalo kompaniju sutrenutno nepoznato. Kompanija razmatra angažiranje vanjske specijalizirane firme koja bi pomogla u ovom postupku. Trenutna i buduća izvozna prodaja i planirane nabavke mašina i opreme bile bi denominirane u eurima, koji bi rezultirala u kolebanju operativnih marži.

Kupci kompanije su:

međunarodni lanac prehrambenih proizvoda koji čini 40 posto domaće i 100 posto izvozne prodaje; lokalni lanac prehrambenih proizvoda, koji čini 30 posto domaće prodaje; i oko 30 različitih prodavnice u porodičnom vlasništvu i supermarketi širom zemlje, koja čini 30 posto prihod na domaćem tržištu.

Kupci neprerađene vune uključuju 10 različitih lokalnih klijenata – proizvođača vunениh pokrivača, igračaka i turističkih suvenira.

Najveća prijetnja za kompaniju u kratkom roku je gubitak jednog ili dva lanca koji zajedno čine oko 30 posto prometa. Stoga je rad usmjeren na smanjenje zavisnosti računara od ovih lanaca osiguravanjem više malih maloprodajnih kompanija i povećanje izvoza.

Kupovine

Kupovina uključuje hranu za stoku (žito i sijeno za zimu, specijalizirane vitamin i aditivi), specijalizovane kolonije bakterija koje se koriste u proizvodnji sira (većina njih se uvoze) i malo sirovog mlijeka - kompanija mora kupiti dodatno mlijeko na tržište kako bi se ispunili planirani obim proizvodnje. Dobavljači dodatnog mlijeka uglavnom uključuju manjinske dioničare - tj. 10 lokalnih poljoprivrednika.

Zaposleni i porezi

Tvrtka zapošljava 12 ljudi, od kojih je 10 stalno zaposlenih. Osoblje uključeno u administracija kompanije su: Svetozar Brankomat (predsednik odbora i osnivač); Vesna Nebesna (glavni računovođa); i Gego Bioncev.

Devetero ljudi radi u proizvodnom procesu i održavanju stoke, uključujući jednu osobu koja radi honorarno. Došlo je do nedavnih promjena u Zakonu o porezu na dohodak građana, ali to nije jasno predstavite kako će to uticati na kompaniju. Promjene treba provesti do kraja februara tekuće godine. Advokat kompanije trenutno provodi neke istrage u vezi sa ovim pitanjima, uglavnom razmatrajući slične situacije kod drugih kompanija.

Ostali operativni troškovi uključuju troškove službenih putovanja za gospodina Brankomata i njegovu porodicu na različite zapadnoevropske lokacije kako bi se „istražile potencijalne mogućnosti izvoza i istraživanje tržišta“.

Osnovna sredstva čine uredski namještaj, vozila i proizvodna oprema kupljena 2000.

Kompanija takođe posjeduje nešto zemljišta i zgrada, uključujući upravnu zgradu i štale

Osnovna sredstva se vrednuju po nabavnoj vrijednosti i amortiziraju tokom njihovog korisnog vijeka trajanja koji je procijenio gospodin Brankomat na osnovu informacija koje je pružio glavni računovođa. Procjena zgrada i zemljišta uvijek je bila problem - prethodni revizor doveo je u pitanje nisku vrijednost (zgrade su gotovo u potpunosti amortizirane), ali vlasnik smatra da je postojeća vrijednost tačna pozivajući se na izvještaj lokalnog agenta za promet nekretninama koji izvršio vrednovanje.

Tekuća imovina se uglavnom sastoji od zaliha gotovih proizvoda i potraživanja. Potraživanja se evidentiraju po nominalnoj vrijednosti, a zalihe gotovih proizvoda po neto prodajnoj cijena. Tvrtka nije imala problema sa zastarjelim zalihama u prošlost, ali postupak proizvodnje tvrdog sira zahtijeva određeno starenje, tako da ova stavka bilans stanja je važna. Naplata potraživanja uvijek je predstavljala problem za kompanija. PC ima dva glavna kupca: lance prehrambenih proizvoda i pojedinačne vlasnike trgovina. Trgovački lanci imaju duge rokove plaćanja - 60 dana i rijetko plaćaju na vrijeme. Pojedinačni vlasnici trgovina imaju puno kraće uslove plaćanja - standard je 14 dana, ali također nikad ne plaćaju na vrijeme a velika kašnjenja plaćanja nisu neuobičajena.

Kompanija ima otvorenu kreditnu liniju kod jedne od lokalnih banaka - Farmers Bank - koja joj je koristi za financiranje bilo kojeg tekućeg deficita i otplate tekućih obveza, uključujući obaveze za sirovo mlijeko od lokalnih farmera. Kompanija ima dugoročni kreditni aranžman kod jednog od lokalne banke - Investiciona banka - koja se koristila za finansiranje kupovine opreme i mašine. Preostali životni vijek kredita je pet godina. Kompanija takođe ima račun i kod Balkan banke. U prethodnim revizijama bila je ograničena količina pitanja u vezi s procjenom amortizacija i gubici na potraživanjima. Nema razloga koji ukazuju na bilo kakve promjene za ovu godinu godine.

Komunikacija s prethodnim revizorom otkrila je da su se naknade za reviziju povećavale kako kompanija je proširila svoju djelatnost. Iako je došlo do malih kašnjenja u naplati naknada, u vrijeme istrage nije bilo nepodmirenih naknada za reviziju. Diskusije sa upravom su to potvrdili. Prošle godine PC je za zakonsku reviziju platio 6.000 EUR, a za tehnička pomoć u vezi sa pripremom finansijskih izvještaja i poreznih prijava.

Revizorski tim je procijenio da bi odgovorni partner za angažman otprilike iznosio 15 posto ukupnog vremena provedenog na projektu, dok bi revizori obavljali ostatak posla. Na osnovu njihovog prethodnog iskustva sa sličnim klijentima, očekuje se da će revizorski ti potrošiti više od dvije sedmice na ovaj revizijski angažman. Planiranje angažmana trebalo bi dovršiti i pregledati tokom prvih šest mjeseci obračunske godine, a privremenu reviziju treba izvršiti i pregledati pre kraja obračunske godine. Planirano je da se revizija na kraju godine izvrši i pregledaju dokazi do kraja aprila nakon obračunske godine i revizorski izvještaj bi trebao biti datiran najkasnije mjesec dana nakon toga.

1. Sastaviti pismo angazovanja
2. Procijenite rizike poslovanja, kao i rizike kontrole
3. Utvrdite nivo materijalnosti na nivou izvještaja (5 % od ukupnih prihoda) i objasnite kako se vrši raspodjela na nivou finansijskih izvještaja

