



Studije menadžmenta – Podgorica

Analiza bilansa uspjeha





Izvještaj o ukupnom rezultatu za period - bilans uspeha

Bilans uspeha ili račun dobitka – gubitka, kako se često naziva u literaturi je pregled prihoda, rashoda i finansijskog rezultata kao razlike među njima ostvarenih u konvencionalno utvrđenom obračunskom periodu.

Bilans uspeha može da bude u formi dvostranog pregleda (najčešće za naučne potrebe) ili **u formi jednostranog pregleda (u računovodstvenoj praksi).**



Povezanost bilansa stanja i bilansa uspjeha

- ☐ U procesu nastanka prihoda i rashoda
- ☐ U procesu bilansiranja



Povezanost bilansa stanja i bilansa uspjeha

Rashodi nastaju:

- ☐ **Smanjivanjem imovine uz uslov da smanjenje nije izazvalo sanjenje obaveza.**
- ☐ **Povećanjem obaveza uz uslov da to povećanje nije izazvalo povećanje imovine.**



Povezanost bilansa stanja i bilansa uspjeha

Prihodi nastaju:

- ☐ **Povećanjem imovine, uz uslov da to povećanje nije nastalo povećanjem obaveza**
- ☐ **Smanjenjem obaveza, uz uslov da to smanjenje nije prouzrokovano smanjenjem imovine**



Povezanost bilansa stanja i bilansa uspjeha

Bilans uvek iskazuje stanje neke pojave posmatrane sa dva različita aspekta i rezultat te pojave:

- da bilans uspeha iskazuje pojavu ukupnog povećanja sopstvenog kapitala (prihodi) i ukupnog smanjenja sopstvenog kapitala (rashodi) u toku obračunskog perioda, a razlika među njima je rezultat koji se uključuje u bilans stanja ili kao neto povećanje sopstvenog kapitala (dobitak), ili pak, kao neto smanjenje sopstvenog kapitala (gubitak) i
- da bilans stanja iskazuje pojavu stanja sredstava, kapitala i obaveza na dan bilansiranja, pri čemu dobitak predstavlja uvećanje imovine i sopstvenog kapitala, a gubitak predstavlja smanjenje imovine i sopstvenog kapitala.



U skladu sa računovodstvenom regulativom:

- ☐ **Prihodi su povećanje ekonomske koristi tokom obračunskog perioda u obliku priliva ili povećanja sredstava, ili smanjenja obaveza, što dovodi do povećanja kapitala, izuzev onih koji su povezani sa doprinosima vlasnicima kapitala.**
- ☐ **Rashodi su smanjenje ekonomske koristi tokom obračunskog perioda u obliku odliva ili smanjenja sredstava, ili stvaranjem obaveza što dovodi do smanjenja kapitala, izuzev onih koji su povezani sa raspodjelom vlasnicima kapitala.**



Prihodi

Po definiciji MRS, prihod se definiše: „ Prihod je bruto priliv ekonomske koristi tokom datog perioda, koji nastaje iz redovne aktivnosti entiteta, pri čemu taj priliv rezultira povećanjem koje ne predstavlja porast po osnovu doprinosa učesnika kapitala.“

Uključuje samo bruto prilive ekonomske koristi koje je entitet primio ili potražuje za svoj račun

Iznosi prikupljeni za račun trećih lica nijesu ekonomske koristi koje pritiču u entitet i ne rezultiraju povećanjem kapitala. – ne smatraju se prihodom (naplata PDV i sl.)

Prihod se mjeri po fer vrijednosti primljene naknade ili potraživanja.



Rashodi

Rashodi obuhvataju troškove koji proističu iz uobičajebnih aktivnosti preduzeća i gubitak.

Po definiciji rashodi su smanjenje ekonomske koristi tokom obračunskog perioda u obliku odliva ili smanjenja sredstava, ili stvaranjem obaveza što dovodi do smanjenja kapitala, izuzev onih koji su povezani sa raspodjelom vlasnicima kapitala.

Gubici predstavljaju druge stavke koje zadovoljavaju definiciju rashoda i mogu, ali ne moraju, da proisteknu iz uobičajenih aktivnosti preduzeća i kao takvi nijesu po svojoj prirodi različiti od rashoda.



MRS 1 Prezentacija finansijskih izvještaja – Izvještaj o ukupnom rezultatu za period

Entitet prikazuje sve stavke prihoda i rashoda za obračunskin period kao:

1. Jedan izvještaj o ukupnom rezultatu ili

2. Dva posebna izvještaja, gdje bi se pojedinačno predstavljali

- Izvještaj koji pokazuje komponente dobitka i gubitka (poseban Bilans uspjeha)**
- Izvještaj koji počinje sa dobitkom ili gubitkom i pokazuje komponente ostalog rezultata (Izvještaj o ukupnom rezultatu)**

Kod nas je usvojen jedan obrazac koji se sastoji od dva dijela: jednog koji predstavlja klasičan bilans uspjeha i drugog koji predstavlja druge stavke rezultata povezane sa kapitalom.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metode za sastavljanje bilansa uspjeha:

- ☐ **Metod ukupnih troškova (metod po prirodi troška)**
- ☐ **Metod prodatih učinaka (funkcionalna metoda)**



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metode prikazivanja prihoda i rashoda:

- ☐ **Bruto princip**
- ☐ **Neto princip**



Metode prikazivanja prihoda i rashoda

U BU sčinjenom po bruto principu ne kompeziraju se pojedine vrste rashoda i prihoda; svaka vrsta prihoda i rashoda iskazuje se posebno.

BU sastavljen po bruto principu prikazuje ostvarene rezultate po izvorima:

- Poslovni (prihodi od prodaje - poslovni rashodi)
- Finansijski (prihodi od finansiranja – rashodi od finansiranja)
- Ostali (ostali prihodi – ostali rashodi)

Bruto princip ima veću iskaznu moć od neto principa



Metode prikazivanja prihoda i rashoda

BU sačinjen po neto principu može da bude sastavljen na različite načine.

Saldiranje prihoda i rashoda može biti potpuno i djelimično (do mogućnosti iskazivanja u BU samo neto dobitka ili gubitka)

Kompeziraju se viškovi i manjkovi, prihodi i rashodi.

Potpuno ili djelimično saldiranje ugrožava princip jasnosti.



Metoda ukupnih troškova

MUT se zasniva na ideji da se rezultat jednog obračunskog perioda treba utvrditi **međusobnim sučeljavanjem** svih ulaganja koja su izvršena u jednom obračunskom periodu, iskazanih u vidu troškova po vrstama, i **efekata koji su iz trošenja proistekli**.

Ulaganja u obračunskom periodu su trošenja proizvodnih faktora i gotovine uslovljena stvaranjem učinaka – proizvod ili usluga.

Prihodima se smatra rezultat koji je nastao trošenjem faktora proizvodnje i gotovine.



Rezultati ulaganja zavise od odnosa proizvodnje i prodaje (kod proizvodnog preduzeća) u obračunskom periodu.

Kada je proizvodnja = prodaji, tada je rezultat ulaganja prihod od prodaje (svi proizvodi završeni i prodati).

Kada je prodaja > od proizvodnje, (kada su u dati period prenijete zalihe iz prethodnog perioda), prihodi od prodaje nijesu rezultat samo trošenja nastalih samo u datom periodu, već i ulaganja koja su izvršena i u prethodnom periodu.

Kada je proizvodnja > od prodaje, tada su ulaganja dovela ne samo do prihoda koji je ostvaren prodajom proizvoda već i do povećanja zaliha učinaka (nedovršena proizvodnja, poluproizvodi i gotovi proizvodi)

U kontnom okviru se mora predvidjeti računi preko kojih će se obuhvatiti troškovi po mjestu nastanka i po učincima.

Obuhvatanje troškova po mjestima nastanka i učincima vrši se u tzv. Pogonskom obračunu.



Metoda prodatih učinaka

Metoda troškova prodatih učinaka polazi od toga da rezultat preduzeća ostvaren u jednom obračunskom periodu treba utvrditi međusobnim sučeljavanjem prihoda od prodaje i onih troškova koji se odnose na proizvode čijom prodajom je ostvaren prihod.

U kontnom okviru treba predvidjeti račune za obuhvatanje prihoda od prodaje i račune rashoda, koje u ovom slučaju čini cijena koštanja prodatih gotovih proizvoda.

Utvrdjivanje cijene koštanja zahtijeva organizovanje pogonskog obračuna



Kontni okvir

Kontni okvir predstavlja spisak svih računa koji mogu biti otvoreni u knjigovodstvu preduzeća, izabranih i klasifikovanih prema utvrđenim ciljevima knjigovodstva.

Preduzeća kontni okvir primjenjuju birajući, odnosno otvarajući one račune koji su im potrebni.

Spisak računa koji su stvarno otvoreni u jednom preduzeću predstavlja **kontni plan**.

Forma kontnog okvira određena je načinom obilježavanja računa a sadržina izborom informacija.



Kontni okvir

Primarni cilj knjigovodstva.

- dobijanje svrsishodnih finansijskih izvještaja o rezultatu i imovini preduzeća (sredstva, kapital i obaveze).
- praćenje kružnog toka kretanja sredstava po formuli N-R-P-R1-N1



Kontni okvir

Dobijanje svrsishodnih finansijskih izvještaja

Sadržina klasa računa i njihov redosled odgovara redosledu i sadržini bilansnih pozicija bilansa stanja i bilansa uspjeha

Između glavne knjige i bilansa postoji čvrsta formalna i materijalna povezanost.



Kontni okvir

Praćenje kružnog toka kretanja sredstava

Sadržina klasa prati kružni tok kretanja sredstava.

Postoji materijalna ali ne i formalna povezanost između knjigovodstva (glavne knjige) i bilansa.



Kontni okvir

Metod bilansiranja uspjeha je drugi faktor koji opredeljuje izbor računa (kontni okvir).

Pri sastavljanju kontnog okvira moraju se uvažiti potrebe za informacijama eksternih i internih korisnika.

Kontnim okvirom se opredeljuje izbor i raspored računa (sadržina knjigovodstva) odnos između finansijskog i pogonskog knjigovodstva i način bilansiranja uspjeha.



Kontni okvir

Kontni okvir po bilansnom principu:

- **raspored računa u svemu odgovara rasporedu bilansnih pozicija u bilansu stanja i bilansu uspjeha**
- **finansijsko i pogonsko knjigovodstvo su podvojeni u dva zasebna, ali međusobno povezana sistema računa**
- **za utvrđivanje rezultata primjenjuje se metoda ukupnih troškova**



Kontni okvir

Kontni okvir po funkcionalnom principu:

- **Raspored klasa računa prati kružni tok kretanja sredstava N-R-P-R1-N1**
- **finansijsko i pogonsko računovodstvo su spojeni u jednu cjelinu**
- **Bilansiranje uspjeha se vrši primjenom metoda troškova prodatih učinaka**



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova: Bruto princip

RASHODI	PRIHODI
1. Početne zalihe materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda	1. Krajnje zalihe materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda
2. Nabavka materijala u toku obračunskog perioda	2. Prihodi od prodaje gotovih proizvoda i usluga
3. Troškovi poslovanja bez troškova materijala	3. Ukupno (1+2)
4. Ukupno (1+2+3)	4. Krajnje zalihe trgovačke robe
5. Početne zalihe trgovačke robe	5. Prihodi od prodaje trgovačke robe
6. Nabavka trgovačke robe u toku obračunskog perioda	6. Ukupno (4+5)
7. Ukupno (5+6)	7. Poslovni gubitak
8. Bruto poslovni dobitak	8. Ostali prihodi
9. Ostali rashodi	9. Ukupan gubitak
10. Ukupan bruto dobitak	



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Na rashodnoj strani pozicija početnih zaliha materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda iskazuje koliko je ulaganja u ove zalihe prenijeto iz prethodnog u tekući obračunski period.

Pozicija nabavka materijala u toku obračunskog perioda iskazuje kolika su bila ulaganja u pribavljanje materijala u tekućem obračunskom periodu, a pozicija troškovi poslovanja, bez troškova materijala, iskazuje kolika su ulaganja u troškove u tekućem obračunskom periodu.

Zbir ove tri pozicije, u stvari, iskazuje ukupna ulaganja u zalihe materijala, nezavršene proizvodnje, pluproizvoda i gotovih proizvoda.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Naspram pomenutih pozicija na rashodnoj strani, na prihodnoj strani stoji pozicija krajnje zalihe materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda, koja pokazuje koliko se ovih zaliha prenosi u naredni obračunski period i pozicija prihoda od prodaje gotovih proizvoda i usluga.

Zbir ove dve pozicije pokazuje koliko se od ukupnih ulaganja nalazi u zalihamaterijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda i u prihodima od prodaje gotovih proizvoda i usluga.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Rashodi sadržani u prodatim gotovim proizvodima i uslugama, za potrebe analize, mogu se računski utvrditi:

kao razlika između zbira pozicija početnih zaliha materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda, nabavke materijala u toku obračunskog perioda i troškovi poslovanja, bez troškova materijala, s jedne, i pozicije krajnjih zaliha materijala, nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda, s druge strane.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Na rashodnoj strani pozicija početne zalihe trgovačke robe iskazuje koliko je ulaganja u zalihe trgovačke robe prenijeto iz prethodnog u tekući obračunski period, a pozicija nabavka trgovačke robe u toku obračunskog perioda iskazuje koliko je ulaganje u pribavljanje trgovačke robe u toku obračunskog perioda.

Zbir ove dve pozicije iskazuje ukupna ulaganja u trgovačku robu.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Naspram ovih pozicija na rashodnoj strani na prihodnoj strani je pozicija krajnje zalihe trgovačke robe, koja iskazuje koliko se ovih zaliha prenosi u naredni obračunski period, i pozicija prihoda od prodaje trgovačke robe.

Zbir ove dve pozicije pokazuje koliko se od ukupnih ulaganja u trgovačku robu nalazi u obliku zaliha trgovačke robe i prihoda od prodaje trgovačke robe.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Bruto princip

Rashodi po osnovu nabavne vrednosti prodate trgovačke robe sadržani u prihodima od prodaje trgovačke robe, za potrebe analize, mogu se utvrditi računskim putem, ako se od zbira početnih zaliha trgovačke robe i nabavke trgovačke robe u toku obračunskog perioda oduzmu krajnje zalihe trgovačke robe.



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Rashodi perioda sadržani su u proizvedenim učincima (realizovanim i nerealizovanim - koji imaju karakter zaliha)

Realizovani učinci perioda prikazuju se u visini ostvarenog prihoda a nerealizovani (zalihe) u visini cijene koštanja.

UKUPNI RASHODI
Realizovani
Nerealizovani

UKUPNI PRIHODI
Realizovani
Nerealizovani



Neto princip

Iz bilansiranja se isključuju početne i krajnje zalihe materijala i trgovačke robe i nabavke materijala i trgovačke robe u toku obračunskog perioda.

☐ Rashodi:

- Troškovi poslovanja nastali u obračunskom periodu (uključuju i troškove materijala, nabavnu vrijednost trgovačke robe)
- troškove finansiranja i
- ostale rashode

☐ Prihodi:

- Prihodi od prodaje
- Prihodi od finansiranja
- Ostale prihode

☐ Uključuje se još i razlika između krajnjih i početnih zaliha nezavršene proizvodnje, poluproizvoda i gotovih proizvoda



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova:

Neto princip

- ☐ **Neto princip metode ukupnih troškova sa korekcijom na strani prihoda**
- ☐ **Neto princip metode ukupnih troškova sa korekcijom na strani rashoda**
- ☐ **Neto princip metode ukupnih troškova sa korekcijom i na strani prihoda i na strani rashoda**



RASHODI	PRIHODI
I POSLOVNI RASHODI (1+2-3)	I POSLOVNI PRIHODI
1. Troškovi tekućeg perioda	
2. Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka	
3. Povećanje vrijednosti zaliha učinaka	
II FINANSIJSKI RASHODI	II FINANSIJSKI PRIHODI
III OSTALI RASHODI	III OSTALI PRIHODI
A. UKUPNI RASHODI (I+II+III)	A. UKUPNI PRIHODI (I+II+III)
B. DOBITAK	B. GUBITAK



RASHODI	PRIHODI
I POSLOVNI RASHODI	I POSLOVNI PRIHODI (1+2-3)
	1. Prihod od prodaje
	2. Povećanje vrijednosti zaliha učinaka
	3. Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka
II FINANSIJSKI RASHODI	II FINANSIJSKI PRIHODI
III OSTALI RASHODI	III OSTALI PRIHODI
A. UKUPNI RASHODI (I+II+III)	A. UKUPNI PRIHODI (I+II+III)
B. DOBITAK	B. GUBITAK



RASHODI	PRIHODI
I POSLOVNI RASHODI (1+2)	I POSLOVNI PRIHODI (1+2)
1. Troškovi tekućeg perioda	1. Prihod od prodaje
2. Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka	2. Povećanje vrijednosti zaliha učinaka
II FINANSIJSKI RASHODI	II FINANSIJSKI PRIHODI
III OSTALI RASHODI	III OSTALI PRIHODI
A. UKUPNI RASHODI (I+II+III)	A. UKUPNI PRIHODI (I+II+III)
B. DOBITAK	B. GUBITAK



Bilans uspjeha po metodu prodatih učinaka

Ako se bilans uspeha sačinjava po metodi prodatih učinaka na strani rashoda iskazuju se troškovi sadržani u realizovanim (prodanim) proizvodima, nabavna vrednost prodane trgovačke robe, rashodi finansiranja i ostali rashodi. Na strani prihoda iskazuju se prihodi od prodaje, prihodi finansiranja i ostali prihodi.

Pri tome je moguće iskazivanje prihoda ili po bruto ili po neto principu i segmentiranje rashoda zavisno od sistema obračuna troškova.



Bilans uspjeha po metodu prodatih učinaka

Rezultat poslovanja predstavlja razliku između prihoda od prodaje i pripadajućeg rashoda.

U BU sačinjenom po metodu prodatih učinaka ne prikazuju se prihodi i rashodi koji se odnose na neprodate učinke.

Rashodi se prema MPU raščlanjuju prema funkcijama (proizvodnja, administracija, upravljanje i prodaja) mjestima i nosiocima proizvodnje.



Bilans uspjeha

A. UKUPNI PRIHODI (I+II+III)
I Poslovni prihodi
II Finansijski prihodi
III Ostali prihodi
B. UKUPNI RASHODI (I+II+III)
I Poslovni rashodi
II Finansijski rashodi
III Ostali rashodi
C. DOBITAK (A – B)
D. GUBITAK (B – A)



Bilans uspjeha po metodu prodatih učinaka pri primjeni sistema obračuna ukupnih troškova:

1. Bruto fakturisani prihodi od prodaje gotovih proizvoda i usluga
2. **Date kondicije**
3. Neto prihod od prodaje gotovih proizvoda i usluga (1 – 2)
4. Bruto prihod od prodaje trgovačke robe
5. **Date kondicije pri prodaji trgovačke robe**
6. Neto prihod od prodaje trgovačke robe (4 – 5)
7. Poslovni prihodi (3 + 6)
8. Prihodi od finansiranja
9. Ostali prihodi
10. Ukupni prihodi (7 + 8 + 9)



- 10. Rashodi po osnovu ukupnih troškova sadržanih u gotovim proizvodima i uslugama**
- 11. Nabavna vrijednost trgovačke robe**
- 12. Poslovni rashodi (10 + 11)**
- 13. Rashodi finansiranja**
- 14. Ostali rashodi**
- 15. Ukupni rashodi (12 + 13 + 14)**
- 16. Bruto poslovni dobitak/gubitak (7 – 12)**
- 17. Ukupan bruto dobitak/gubitak (10 – 15)**



Bilans uspjeha po metodu prodatih učinaka pri primjeni sistema obračuna proizvodnih troškova:

1. Bruto fakturisani prihodi od prodaje gotovih proizvoda i usluga
2. **Date kondicije**
3. Neto prihod od prodaje gotovih proizvoda i usluga (1 – 2)
4. Bruto fakturisani prihod od prodaje trgovačke robe
5. **Date kondicije pri prodaji trgovačke robe**
6. Neto prihod od prodaje trgovačke robe (4 – 5)
7. Poslovni prihodi (3 + 4)
8. Prihodi od finansiranja
9. Ostali prihodi
10. Ukupni prihodi (7 + 8 + 9)



ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod prodatih učinaka

- 10. Rashodi po osnovu proizvodnih troškova sadržanih u gotovim proizvodima i uslugama
- 11. Nabavna vrijednost prodane trgovačke robe
- 12. Rashodi proizvodnje gotovih proizvoda i usluga i prodaje trgovačke robe (10+11)
- 13. Rashodi perioda po osnovu troškova uprave i prodaje
- 14. Poslovni rashodi (12 + 13)
- 15. Rashodi finansiranja
- 16. Ostali rashodi
- 17. Ukupni rashodi (14 + 15+ 16)
- 16. Bruto dobitak/gubitak proizvodnje i prodaje (7 – 14)
- 17. Ukupan bruto dobitak/gubitak (10 – 17)



Bilans uspjeha po metodu prodatih učinaka pri primjeni sistema obračuna varijabilnih troškova:

1. Bruto fakturisani prihodi od prodaje gotovih proizvoda i usluga
2. **Date kondicije**
3. Neto prihod od prodaje gotovih proizvoda i usluga (1 – 2)
4. Bruto fakturisani prihod od prodaje trgovačke robe
5. **Date kondicije pri prodaji trgovačke robe**
6. Neto prihod od prodaje trgovačke robe (4 – 5)
7. Poslovni prihodi (3 + 4)
8. Prihodi od finansiranja
9. ostali prihodi
10. Ukupni prihodi (7 + 8 + 9)



ANALIZA BILANSA USPJEHA
Metod prodatih učinaka

- 10. Rashodi po osnovu varijabilnih troškova sadržanih u gotovim proizvodima i uslugama**
- 11. Nabavna vrijednost prodate trgovačke robe**
- 12. Varijabilni rashodi (10+11)**
- 13. Fiksni rashodi perioda**
- 14. Poslovni rashodi (12 + 13)**
- 15. Rashodi finansiranja**
- 16. Ostali rashodi**
- 17. Ukupni rashodi (14 + 15+ 16)**
- 18. Marža pokrića - marginalni dobitak ili kontribuciona marža (7-12)**
- 16. Poslovni dobitak (18-13)**



EKONOMSKI FAKULTET PODGORICA

Analiza prinosnog položaja





ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Pri analizi finansijskog rezultata vrši se vremensko i prostorno upoređivanje.

Kod prostorne analize se po pravilu ne vrši upoređivanje apsolutnih već samo relativnih brojeva.



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Analiza strukture i rasporeda ukupnog prihoda

Struktura ukupnog prihoda pokazuje po osnovu čega i koliko je ostvareno prihoda, a **raspored ukupnog prihoda** pokazuje njegovo opterećenje pojedinim vrstama rashoda i udeo finansijskog rezultata u ukupnom prihodu.



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

analiza sstrukture ukupnog prihoda i analiza rasporeda strukture ukupnog prihoda

EKONOMSKI FAKULTET PODGORICA



R. br.	Pozicija	Preduzeće					Konkurencija		
		Prethodna godina	Tekuća godina	Pret-hodna godina (%)	Tekuća godina (%)	In-deks	Pret-hodna godina (%)	Tekuća godina (%)	In-deks
1.	Poslovni prihodi	1.645.664	3.363.540	91,1	88,5	204	92,2	91,6	193
2.	Finansijski prihodi	97.003	417.453	5,4	11,0	430	2,3	2,8	237
3.	Ostali prihodi	63.837	21.174	3,5	0,5	33	5,5	5,6	198
4.	Ukupni prihodi (1 do 3)	1.806.504	3.802.167	100	100	210	100	100	194
5.	Poslovni rashodi	1.631.273	3.190.018	90,3	83,9	196	80,4	81,0	195
6.	Finansijski rashodi	97.559	437.249	5,4	11,5	448	9,1	9,5	218
7.	Ostali rashodi	18.065	83.647	1,0	2,2	463	2,2	2,7	239
8.	Ukupni rashodi (5 do 7)	1.746.889	3.710.914	96,7	97,6	212	91,7	93,2	198
9.	Bruto dobitak (4-8)	59.615	91.253	3,3	2,4	165	8,3	6,8	161
10.	Gubitak (8-4)								
11.	Porezi iz dobitka	39.743	57.033	2,2	1,5	143	3,1	2,6	163
12.	Neto dobitak (9-11)	19.878	34.220	1,1	0,9	172	5,2	4,2	167
13.	Neto gubitak (9-11 ili 10+11)								



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Analiza strukture i raporeda poslovnog prihoda

Poslovni prihod je dominantna (glavna) komponenta ukupnog prihoda, a poslovni rashodi su, takođe, dominantna (glavna) komponenta ukupnih rashoda.

Podbilans poslovnih prihoda i rashoda mora da bude prilagođen za potrebe ove analize, imajući u vidu i analizu rizika ostvarenja finansijskog rezultata i donje tačke rentabilnosti.



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura poslovnog prihoda

Poslovni prihod čini prihod od prodaje plus povećanje vrednosti zaliha učinaka (minus smanjenje vrednosti zaliha učinaka).

Gdje je ostvaren prihod od prodaje:

- **na domaćem tržištu**
- **na inostranom tržištu**



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura rasporeda poslovnog prihoda

Struktura rasporeda poslovnog prihoda u stvari pokazuje opterećenje poslovnog prihoda pojedinim vrstama rashoda.

Kod tipičnog preduzeća najveće opterećenje poslovnog prihoda čine **varijabilni materijalni rashodi** koji obuhvataju: **troškove materijala, troškove goriva i energije, troškove proizvodnih usluga i nabavnu vrednost robe.**



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura rasporeda poslovnog prihoda

- veći fizički utrošaci materijala, goriva, energije i proizvodnih usluga po učinku kod preduzeća nego kod konkurencije,
- lošija struktura proizvodnje učinaka kod preduzeća nego kod konkurencije
- lošiji globalni paritet prodajnih i nabavnih cena kod preduzeća nego kod konkurencije.



1. Poslovni rashodi po oficijelnom bilansu	
2. Nabavna vrijednost robe	
3. Poslovni rashodi bez nabavne vrijednosti prodate robe po oficijelnom bilansu (1 — 2)	
4. Smanjenje vrijednosti zaliha učinaka	
5. Povećanje vrijednosti zaliha učinaka	
6. Troškovi prodatih proizvoda i usluga (3 + 4 – 5)	
7. Koeficijent udjela troškova prodatih proizvoda u poslovnim rashodima bez nabavne vrijednosti prodate robe po oficijelnom bilansu (6/3)	
8. Troškovi materijala, goriva, energije i proizvodnih usluga	
9. Troškovi materijala, goriva, energije i proizvodnih usluga u prodatim proizvodima i uslugama (8 × 7)	
10. Troškovi materijala, goriva, energije i proizvodnih usluga u troškovima prodatih proizvoda i usluga i nabavna vrednost prodate robe (2+9)	
11. Prihodi od prodaje	
12. Globalni paritet prodajnih i nabavnih cena	(11/10)



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura rasporeda poslovnog prihoda

Sa globalnim paritetom prodajnih i nabavnih cijena povezana je i kurentnost proizvoda na tržištu gde razlikujemo:

- proizvodnu kurentnost i
- cjenovnu kurentnost.



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura rasporeda poslovnog prihoda

Opterećenje poslovnog prihoda amortizacijom i troškovima rezervisanja za materijalne troškove (investiciono održavanje osnovnih sredstava, troškovi servisiranja proizvoda u garantnom roku, troškovi privođenja zemljišta prvobitnoj nameni, troškovi obnavljanja šuma, i sl.) uslovljeno je pre svega **visinom nabavne vrijednosti svih osnovnih sredstava, metodom obračuna amortizacije kao i visinom rezervisanja za pokriće gore navedenih budućih troškova.**



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Struktura rasporeda poslovnog prihoda

Pretežno fiksne rashode čine: troškovi naknada (dnevnice za službena putovanja, prevoz radnika na rad i sa rada, naknada za ishranu radnika i sl.), troškovi neproizvodnih usluga, troškovi reprezentacije, troškovi osiguranja i platnog prometa, troškovi članarina i troškovi poreza i doprinosa nezavisnih od rezultata.



Struktura bruto finansijskog rezultata



Redni broj	Pozicija	Prethodna godina				Tekuća godina		Prethodna godina (%)		Tekuća godina (%)		Prethodna godina (%)		Tekuća godina (%)	
		Prethodna godina		Tekuća godina		Prethodna godina (%)		Tekuća godina (%)		Prethodna godina (%)		Tekuća godina (%)		Prethodna godina (%)	
1.	Poslovni prihodi	1.645.664		3.363.540											
2.	Finansijski prihodi	97.003		417.453											
3.	Ostali prihodi	63.837		21.174											
4.	Ukupni prihodi (1 do 3)	1.806.504		3.802.167											
5.	Poslovni rashodi	1.631.273		3.190.018											
6.	Finansijski rashodi	97.559		437.249											
7.	Ostali rashodi	18.065		83.647											
8.	Ukupni rashodi (5 do 7)	1.746.889		3.710.914											
9.	Finansijski rezultat iz poslovnih prihoda (1-5)	14.391		173.522		24,1		190,2		142,2		155,9			
10.	Finansijski rezultat iz finansiranja (2-6)	(548)		(19.796)		(0,9)		(21,7)		(81,9)		(98,5)			
11.	Finansijski rezultat iz redovnog poslovanja ((1-2) –(5+6)) ili (9+10)	13.843		153.726		23,2		168,5		60,3		57,4			
12.	Finansijski rezultat iz neposlovnih i vanrednih prihoda (3-7)	45.772		(62.473)		76,8		(68,5)		39,7		42,6			
13.	Ukupan bruto finansijski rezultat (4-8)	59.615		91.253		100,0		100,0		100,0		100,0			



ANALIZA PRINOSNOG POLOŽAJA

Analiza finansijskog rezultata iz finansiranja

Preduzeće, po pravilu, koristi pored sopstvenih izvora finansiranja (sopstveni kapital) i pozajmljene izvore finansiranja na dug i kratak rok za koje plaća njihovu cenu tj. kamatu.

S tim u vezi prirodno je znati da li preduzeće po osnovu pribavljenog kapitala i kratkoročnih sredstava ostvaruje dobitak ili gubitak?