

Ekonomski fakultet – Podgorica

Analiza prinosne moći





Izveštaj 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 smanjenje 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 se definišu kao povećanje ekonomske koristi tokom obračunskog perioda u obliku povećanja imovine ili smanjenje obaveza, koji dovode do povećanja kapitala, osim onih koji su nastali kao ulaganja vlasnika.**
- ☐ **Rashodi se definišu kao 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 dovode do **povećanja neto imovine** kao posljedica isporuke proizvoda ili dobara, pružanja usluga ili drugih aktivnosti koji predstavljaju poslovnu aktivnost društva.

Navedena definicija obuhvata i **prihode i dobitke**;

- prihodi obuhvataju na bruto osnovi i nastaju obavljanjem osnovne privredne djelatnosti društva,
- dobici se priznaju na neto osnovi i ne proizilaze iz prodaje dobara odnosno pružanja usluga društva, nego prodajom dugoročne materijalne i nematerijalne imovine.

Tako govorimo o prihodima od prodaje gotovih proizvoda/robe, prihodi od pružanja usluga, ali o dobicima od prodaje stalnih sredstava, dobicima od prodaje hartija od vrijednosti, i slično.

Priznavanje prihoda iz ugovora s kupcima regulisano je **MSFI 15** koji je u oblast priznavanja prihoda uveo određene novine. (zamijenio MRS 18).

U određivanju momenta priznanja i vrijednosti prihoda polazi se od ugovorene obaveze s kupcem.

Da bi se prihod priznao i vrednovao u skladu sa novim modelom potrebno je primijeniti sljedeće korake:

1. Identifikovati ugovor s kupcem
2. Identifikovati obaveze izvršenja u ugovoru
3. Utvrditi cijenu transakcije
4. Alocirati cijenu transakcije na zasebne obaveze izvršenja
5. Priznati prihoda kada se izvrši preuzeta obaveza

Osnov za priznavanje prihoda je ispunjenje ugovorenih obaveza prodavca.

Ugovor potpisan sa kupcem dovodi do stvaranja obaveze prodavca da prenese dobra ili da izvrši usluge kupcu.

Pod ugovorom se podrazumijeva pismeni ili usmeni ugovor koji su odobrile ugovorene strane, u kojem se mogu identifikovati prava svake strane, koji ima komercijalnu suštinu, i u kojem su navedeni uslovi plaćanja.

Osnov za priznavanje prihoda je ispunjenje ugovorenih obaveza prodavca.

Ugovor potpisan sa kupcem dovodi do stvaranja obaveze prodavca da prenese dobra ili da izvrši usluge kupcu.

Pod ugovorom se podrazumijeva pismeni ili usmeni ugovor koji su odobrile ugovorene strane, u kojem se mogu identifikovati prava svake strane, koji ima komercijalnu suštinu, i u kojem su navedeni uslovi plaćanja.



Prihodi

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.



Rashodi

Rashodi koji proizilaze iz redovne aktivnosti društva, kao što su: troškovi prodatih proizvoda, nabavna vrijednost prodane robe, troškovi zarada, troškovi amortizacije i slično, obuhvataju se na bruto osnovi.

Gubici takođe zadovoljavaju definiciju rashoda, ali uglavnom ne potiču iz redovne aktivnosti i priznaju se na neto osnovi.

Na primjer, ukoliko je prodajna vrijednost materijalne imovine niža od njene knjigovodstvene vrijednosti, nastaje gubitak od prodaje. Gubici nastaju i usljed nepredviđenih događaja kao što su požari, pad tržišne vrijednosti finansijskih instrumenata, i slično.

Kada je riječ o poslovnim rashodima, u skladu sa načelom uzročnosti oni se priznaju u bilansu uspjeha na osnovu njihove direktne povezanosti sa poslovnih prihodima.

Kako poslovni prihodi nastaju prenosom kontrole dobara/usluga na kupca, tako istovremeno sa nastankom prihoda dolazi do smanjenja imovine koja je kupcu prenijeta, te do priznavanja rashoda (po definiciji rashodi su smanjenje imovine...) u visini knjigovodstvene vrijednosti prodane imovine.

Tako na primjer:

- zajedno sa priznavanjem prihoda od prodaje robe biće priznati troškovi nabavne vrijednosti prodane robe,
- sa prihodima od prodaje gotovih proizvoda troškovi prodatih gotovih proizvoda,
- sa prihodima od pružanja usluga svi troškovi koji su nastali pružanjem usluga, i slično.

Pored izdataka koji su nastali radi proizvodnje gotovih proizvoda i kupovine robe (koji čine cijenu koštanja odnosno nabavnu vrijednost zaliha), mogu nastati i određeni izdaci u svrhu sticanja i izvršenja ugovora s kupcima.

Ukoliko je nastanak ovih izdataka neophodan da bi se ugovor zaključio i ispunio, a od ugovora se očekuju buduće ekonomske koristi, ovi izdaci neće predstavljati rashode perioda nego će se kapitalisati i sučeliti s prihodima.

Svi ostali izdaci koji se ne mogu direktno povezati sa nabavkom ili proizvodnjom zaliha se priznaju kao rashodi perioda kao što su troškovi marketinga, troškovi uprave, i drugi.



Kada se od nastalih izdataka očekuje priliv ekonomskih koristi tokom nekoliko obračunskih perioda, a povezanost sa prihodima se može ustanoviti samo indirektno, rashodi se priznaju na osnovu određenih kriterijuma alokacije troškova.

Na primjer: izdatak za nabavku stalnog sredstva će se priznavati kao trošak amortizacije u periodima u kojima se očekuje korist od upotrebe navedenog sredstva na osnovu sistematske alokacije nabavne vrijednosti.

Svi ostali izdaci, koji ne dovode do ekonomskih koristi u budućim periodima, u bilansu uspjeha se priznaju kao rashod odmah po nastanku.

Primjer: Obezvredjenje nekretnina postrojaneja i opreme.

Rashod se takođe priznaje u bilansu uspjeha u onim slučajevima kada obaveza nastane bez priznavanja imovine. Primjer su rashodi po osnovu utrošene električne energije, rashodi advokatskih usluga, odnosno svi rashodi koji predstavljaju trošenje imovine i usluga koji se prethodno ne skladište.

Promjene na kapitalu su pod uticajem ostvarenog rezultata i transakcija sa vlasnicima, a ostvareni rezultat zavisi od usvojene osnove vrednovanja i koncepta kapitala.

Ostvareni rezultat je suma transakcija koje su nastale u odnosima preduzeća i drugih strana, ali i ostalih događaja na koje preduzeće nema uticaja, kao što su promjena kursa valute, promjena vrijednosti imovine i slično.

Korisnicima finansijskih izvještaja žele informacije o ostvarenom rezultatu koji je posljedica poslovnih odluka društvo kao i o rezultatu koji proizlazi iz promjena u okruženju i koje su tangirale imovinu i obaveze društva.

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.

Ukupan rezultat perioda sastoji se od dva dijela:

- 1.neto rezultata koji predstavlja prihode umanjenje za rashode i porez, i**
- 2.ostalog rezultata, nastalog procjenom imovine i obaveza, koji se evidentira direktno na kapitalu.**



U slučaju da društvo prezentuje jedan izvještaj, Izvještaj o ukupnom rezultatu, prvo se prezentuje dio sa bilansom uspjeha a zatim dio koji prikazuje ostali ukupan rezultat.

Kada se društvo odluči da prezentuje dva odvojena izvještaja, bilans uspjeha i izvještaj o ostalom ukupnom rezultatu, bilans uspjeha će prehoditi izvještaju o ukupnom rezultatu dok će se u izvještaj o ostalom ukupnom rezultatu prezentovati kao prva stavka neto rezultat iz bilansa uspjeha, zatim komponente ostalog rezultata, te na kraju ukupan rezultat perioda.



Bilans uspjeha predstavlja pregled prihoda i rashoda nastalih tokom izvještajnog perioda koji služe za utvrđivanje rezultata perioda.

Bilans uspjeha predstavlja pregled ostvarenih prihoda i rashoda koji se može prezentovati u vertikalnom formatu, kao jednostrani pregled (štafelna forma), i u horizontalnom formatu, kao dvostrani pregled



Najvažniji prihodi i rashodi su oni koji proizilaze iz **poslovne aktivnosti društva**, i za koje se očekuje da se ponavljaju iz godine u godinu. Oni su međusobno uslovljeni, u smislu da **ne može nastati poslovni prihoda a da istovremeno nije nastao i poslovni rashod**.

Finansijski prihodi i rashodi nastaju kao posljedica finansijskih tokova u društvu i između ovih prihoda i rashoda ne postoji povezanost u smislu uslovljenosti nastanka.

Najčešći finansijski prihodi i rashodi su kamate, kasa-skonto, penali, kursne razlike i slično.

Poslovni i finansijski prihodi i rashodi predstavljaju redovne prihode i rashode koji su u društvu planiraju, te se u bilansu uspjeha iskazuje **rezultat redovne aktivnosti**.



Ostali prihodi i rashodi, su oni koji nastaju povremeno i čiji iznosi ne bi trebali da budu značajni u odnosu na ukupne prihode i rashode.

Obuhvataju dobitke i gubitke po osnovu rashodovanja i otuđenja imovine, viškove i manjkove i slične ostale prihode i rashode.

Prihodi i rashodi od usklađivanja vrijednosti imovine, predstavljaju ustvari gubitke od obezvređenja nefinansijske imovine i gubitke od pada fer vrijednosti finansijske imovine, s jedne strane, te dobitke od storniranje obezvređenja nefinansijske imovine i dobitke od rasta fer vrijednosti finansijske imovine, s druge strane.



Utvrđivanje periodičnog rezultata mnogi smatraju osnovnim ciljem knjigovodstva.

U računovodstvenoj literaturi su poznate dvije metode obračuna periodičnog rezultata:

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

Navedene metode razlikuju se prvenstveno po različitoj klasifikaciji poslovnih rashoda. Prihodi i rashodi koji ne proizilaze iz poslovne aktivnosti, prezentuju se na isti način po obje metode.



Društvo može poslovne rashode, odnosno troškove, prezentovati ili prema **njihovoj prirodi nastanka** ili prema **njihovoj funkciji** u društvu, u zavisnosti od toga koja klasifikacija pruža pouzdanije i relevantnije informacije.

Klasifikacija rashoda po prirodi nastanka. Prema ovom pristupu, troškovi se generišu u bilans uspjeha direktno prema njihovoj prirodi. Primjeri prirode troškova su: troškovi materijala, troškovi zarada, troškovi amortizacije i rezervisanja, troškovi proizvodnih usluga i troškovi neproizvodnih usluga.



Klasifikacija rashoda prema funkciji.

Drugi način klasifikacije rashoda je prema funkciji odnosno svrsi nastanka troška.

Da bi se rashodi klasifikovali prema funkciji, potrebno ih prvo evidentirati po prirodnoj vrsti, a zatim razvrstati na one koji su dio troškova proizvodnje i one koji to nijesu.

Troškovi koji nijesu doprinijeli stvaranju proizvoda ili usluga, koji su osnovni izvor prihoda od prodaje nisu dio troškova proizvodnje te se klasifikuju u druge funkcije kao na primjer troškovi uprave, prodaje, administracije, troškovi marketinga i slično.



Klasifikacija troškova po prirodi nastanka - ova metoda pruža informacije koje korisnicima mogu obezbijediti analizu performansi društva za specifične potrebe.

Klasifikacija troškova po funkcijama - ova metoda pruža informacija o bruto marži, kao razlici prihoda od prodaje i troškova prodatih proizvoda. Iz bruto marže društvo treba da nadoknadi sve ostale troškove koji ne učestvuju direktno u cijeni koštanja prodatih proizvoda/usluga. Smatra se da su ove informacije izuzetno važne za donošenje odluka kako menadžera tako i eksternih korisnika.



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

ANALIZA BILANSA USPJEHA

Metod ukupnih troškova: Bruto princip

R A S H O D I	P R I H O D I
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 prodane 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 vrijednostri 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 rashod.

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 raporeda 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.



Redni broj

Pozicija

Struktura bruto finansijskog rezultata

Prethodna godina

Tekuća godina

Prethodna godina (%)

Tekuća godina (%)

Konkurencija

Prethodna godina (%)



Tekuća godina (%)

EKONOMSKI FAKULTET PODGORICA

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?