

ФИНАНСИЈСКЕ КАТЕГОРИЈЕ УСПЕХА

(Додатак уз Мијићеву књигу)

- **УКУПАН ПРИХОД**
- **ПРИНЦИПИ ОБРАЧУНА УКУПНОГ ПРИХОДА**
- **ДОХОДАК**
- **ДОБИТ**
- **АКУМУЛАЦИЈА**

1. УКУПАН ПРИХОД - појам, принципи обрачуна, фактори од којих зависи величина УП

УКУПАН ПРИХОД (УП) је полазни (**брото**) финансијски показатељ успеха, који још увек не говори превише о **нето** финансијском резултату предузећа, тј. **нето добити/губитку**, који је коначни, званични и у крајњој линији најважнији показатељ успеха.

УП једног обрачунског периода представља „друштвено признату“ остварену вредност производње у том периоду. „Друштвено признавање“, тј. верификација остварене производње врши се искључиво **путем тржишта**. Дакле, заснива се на обрачуна **вредности производње** (тј. финалне производње), а не остварене производње у технолошком смислу. Ово смо већ објаснили код обрачуна вредности п-ње на бази фактурисане реализације, пословног прихода у БУ, док се о принципима обрачуна УП више говори у наставку.

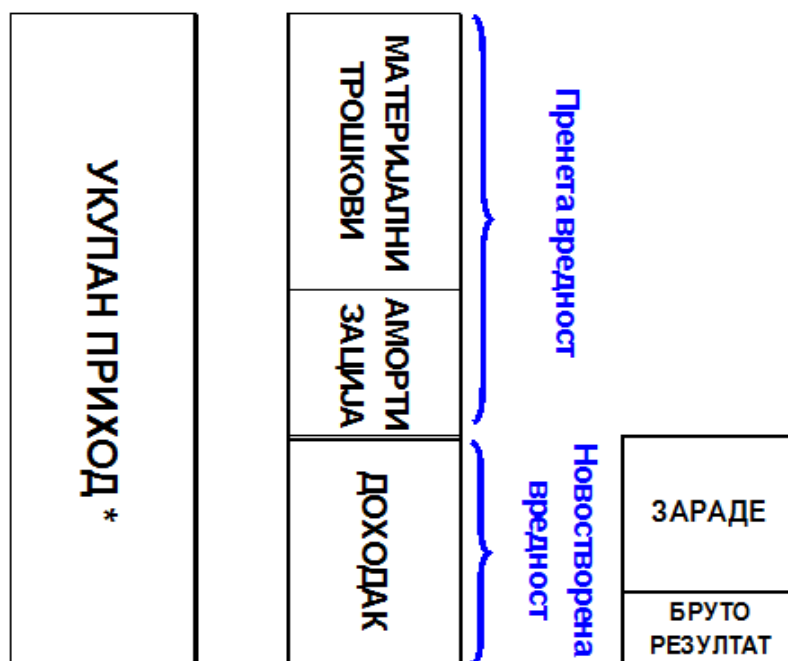
УП се у актуелној званичној шеми биланса успеха (БУ) **не исказује**, али се **математички** може израчунати сабирањем пословних (60-65), финансијских (66) и „осталих“ (67, 68, 69) прихода. Исто важи и за укупне расходе.

У оквиру ове анализе (односно наставне јединице) акценат је превасходно на пословним приходима, као суштинском и најважнијем делу УП, док се о осталим приходима (66-69) детаљније говори у наставку код анализе структуре и распореда УП. У том смислу, може се рећи да је **величина УП** у сваком конкретном предузећу, у основи, условљена истим факторима као и вредност производње, односно:

- **обимом** производње – јасно је да већи обим даје већи УП, при непромењеним осталим факторима;
- **структуром** производње – посебно важан фактор у пољопривреди, виши степен интензивности значи и већи укупан приход;
- **ценама** производа - јасно је да веће цене значе већи УП, при непромењеним осталим факторима;
- степеном **вертикалне интеграције** – већи степен вертикалне интеграције значи мањи УП, о чему је већ било речи.

УП се састоји из два дела:

1. **Пренете вредности** -уtroшених средстава основних и обртних (минули рад). Основна средства своју вредност на нове производе преносе постепено током свог века коришћења у виду „амортизације“, док обртна средства целокупну вредност пренесу (интегришу) на нове производе у једном производном циклусу - „материјални трошкови“.
2. **Новостворене вредности** – дохотка.



*Мисли се, пре свега, на пословне приходе, односно вредност п-ње, као најзначајније и суштинске. Видели смо да су пословни приход и вредност п-ње углавном приближне, тј. упоредиве величине.

2. ПРИНЦИПИ ОБРАЧУНА УКУПНОГ ПРИХОДА

Постоје три основна принципа (основице) обрачуна УП:

1. на бази **завршене** производње,
2. на бази **фактурисане** реализације и
3. на бази **наплаћене** реализације.

а) Принцип обрачуна на бази завршене производње

Као што сам назив каже, привредни субјекти обрачунавају свој приход на основу вредности произведених производа. Овакав обрачун је био могућ у условима када је први и основни задатак привредних организација био да производе одређене артикле. Пласман није довођен у питање, све што се произведе одмах се

дистрибуира потрошачима, најчешће плански уз државно посредовање. То је било могуће у условима нетржишне привреде и мањка производа на тржишту.

Завршетком производње, привредна организација је извршила свој задатак и после тога може да обрачуна укупан приход и друге резултате пословања. При томе се подразумева да завршени производи морају бити способни за један од облика потрошње: личне, друштвене, производне или инвестиционе.

Да би овај систем обрачуна био могућ, потребна су два услова:

- 1) да је вредност производа позната у моменту када су они завршени, тј. пре него што су изнети на тржиште, и
- 2) да је унапред обезбеђена реализација.

Овај принцип се у домаћој пракси већ одавно не примењује, а у нормалним тржишном економијама се такорећи никада није ни примењивао. Код нас се примењивао релативно кратко, после Другог светског рата, када је било мањак скоро свих врста роба. Осим тога, било је то време тзв. „државног социјализма“ и централне планске привреде, што је напуштено већ почетком 50-их година прошлог века, постепеним преласком на тржишни начин пословања. Овакво друштвено уређење (централистички државни социјализам) се у другим социјалистичким земљама задржало знатно дуже, а тиме и овај принцип обрачуна прихода.

б) Принцип обрачуна на бази фактурисане реализације

Одмах треба рећи да овај принцип примењује и у нашој земљи већ дуже време, као и у већини тржишно развијених земаља. Овај принцип почива на схватању да је приход остварен онда када је прометом верификован, односно потврђен прометним актом (фактура). То практично значи да се приход формира када је купцу испоручен производ односно учињена услуга, извршен обрачун те продаје (фактурисање). У књиговодству се то обухвата књижењем продаје производа (204/614,470), при чему у приход улази, наравно, само износ прокњижен на конту 614-Приходи од продаје, али не и износ ПДВ-а (470).

Када се приходи обрачунавају по систему фактурисане реализације, расходи су равни трошковима садржаним у продатим производима и услугама увећаним за евентуалне трошкове периода¹ на који се обрачун односи. Ово је свакако позитивна страна овог принципа обрачуна, јер у први план ставља начело реализације. Такође се у великој мери поштује и начело узрочности прихода и расхода (осим евентуалних трошкова периода). Другим речима, постоји јасна корелација између

¹ Трошкови периода су они који се не расподељују на поједине носиоце (линије производње), тј. не улазе у њихову цену коштања, већ се у целости сматрају расходима за ту годину. Ми у Рачуноводству прошле године нисмо имали оваквих трошкова, али смо на ту могућност указали (конто 982).

обрачунатих прихода са једне стране, и расхода који су настали у њиховом стварању, са друге стране.

Негативна страна овог система обрачуна огледа се у томе што, у неким ситуацијама, при расподели финансијског резултата, може да узрокује додатно финансијско напрезање предузећа. То се дешава када се након сачињавања БУ расподели цео финансијски резултат (укључујући и екстерне кориснике), а да при томе, још увек постоје ненаплаћена потраживања од купаца, односно ненаплаћени приходи на основи којих је тај резултат и обрачунат у БУ. Ипак, у пракси се ово финансијско напрезање најчешће умањује, а често и потпуно укида, с обзиром да се обрачун резултата (тј. израда биланса) врши знатно после завршетка обрачунске/календарске године (крај фебруара, односно јуна), а потом се још касније доноси одлука о расподели оствареног резултата.

Лоша страна оваквог обрачуна може бити ризик наплате потраживања, јер постоји могућност да један део потраживања не буде наплаћен, из различитих разлог (нпр. неликвидности купаца, судских спорова и сл.). То доводи до нереалности БУ, с обзиром да су у њему исказани сви фактурисани приходи. Ипак, у нормалним условима пословања овакви ризици су минимални, јер постоје начини да се они смање и покрију.

б) Принцип обрачуна на бази наплаћене реализације

Систем обрачуна прихода по наплаћеној реализацији подразумева да је приход остварен тек када се потраживања од купаца наплате. Дакле, није довољно да се прода и испостави фактура, већ се приход формира тек када купац плати испоручени производ/услугу. Везивањем остварења прихода за моменат наплате очито је да се начело опрезности ставља испред начела реализације, што у одређеним околностима може бити корисно. Будући да се само наплаћена потраживања укључују у биланс успеха, очито је да су ненаплаћена потраживања покривена, што значи да не захтевају посебне изворе финансирања, као код система обрачуна по фактурисаној реализацији.

Као лоша страна може се навести недовољно поштовање принципа узрочности, односно корелације прихода и расхода. У овом случају се знатно већи део прихода и расхода (тј. оних ненаплаћених прихода и расхода који стоје иза њих) одлаже у билансу стања у виду пасивних и активних временских разграничења. Практично се и приходи и расходи исказани у БУ умањују за износ ненаплаћених потраживања односно прихода, што негативно утиче на реалност биланса. Међутим, када се овај принцип примењује више година заредом, наведени недостаци се углавном елиминишу.

У нашој земљи је, код привредних организација, овај принцип примењиван релативно кратко време у другој половини прошлог века. Овај принцип се и сада примењује код неких „непривредних организација“ које послују углавном по принципу буџета (нпр. факултети, школе, осигуравајуће организације и сл.)

3. ДОХОДАК (НЕТО ПРОДУКТ)

Доходак представља новостворену вредност у процесу производње. Он је као такав резултат **људског рада**.

Доходак се у нашем актуелном рачуноводственом систему **не израчунава** као званични показатељ успеха (ни књиговодственом методом ни у БУ). Међутим, наравно и даље постоји као врло значајан показатељ успеха по економској науци.

Горе приказана шема показује структуру укупног прихода и истовремено, како се од УП долази од дохотка, што је већ рађено из предмет Калкулације.

У наставку ћемо се више бавити израчунавањем дохотка на обрнут начин, тј. полазећи од оствареног резултата и трошкова рада. Полазна формула је:

$$\text{а) } \text{ДОХОДАК} = \text{Бруто добит} + \text{Бруто зараде садржане у продатим производима и услугама (УКБЗ)}$$

или

$$\text{б) } \text{ДОХОДАК} = \text{Бруто зараде садржане у продатим произ. и услугама} - \text{Бруто губитак}$$

Бруто зараде садржане у продатим производима и услугама (УКБЗ) се израчунавају на следећи начин:

$$\text{УКБЗ} = \frac{\text{Трошкови продатих произв. и услуга (980)}}{\text{ЦК залиха недовршене производње (93 и 95) и гот. производа на почетку периода (96) + укупни трошкови периода (51-55)}} \times \text{Трошк. зарада и накнада зарада (52)}$$

Разломак представља тзв. „коэффициент реализованих трошкова“. Претходно је приказан збирни образац за предузеће, а може се израчунавати и појединачно на основу калкулација појединих производњи, односно погонског књиговодства.

Пример 1: На основу датих података израчунати наведене показатеље.

- Укупни приходи 1.200.000 динара
- Укупни расходи 1.150.000 динара
- Трошкови продатих производа и услуга 430.000 динара
- Недовршена производња на почетку периода 45.000 динара
- Готови производи на почетку периода 85.000 динара
- Остварени трошкови периода 460.000 динара
- Трошкови зарада и накнада зарада 230.000 динара
- Порез на добит 5.000 динара

- Бруто финансијски резултат _____
- Нето финансијски резултат _____
- Бруто зараде у продатим производима _____
- Доходак _____

√ Бруто финансијски резултат (добитак) = укупни приходи – укупни расходи:
 $1.200.000 - 1.150.000 = 50.000$ динара

√ Нето финансијски резултат = бруто финансијски резултат – порез на добит :
 $50.000 - 5.000 = 45.000$

√ Бруто зараде у продатим производима: $430.000 / (45.000 + 85.000 + 460.000) \times 230.000 = 167.627$

√ **Доходак** = Бруто добит + Бруто зараде у продатим производима =
 $50.000 + 167.627 = 217.627$ динара

Ако располажемо само билансним подацима, што је код нас најчешћи случај на писменом и вежбама, онда немамо довољно података за израчунавање коефицијента реализације трошкова. У том случају УКБЗ замењујемо са трошк. зарада у посматраном периоду (52).

Пример: На основу података из нашег биланса:

1	Трошкови зарада	1025	701.266	677.573
2	Бруто добит (губитак)	1058/1059	-110.026	390.283
3	ДОХОДАК (1 + 2)		590.640	1.067.857

НЕЗАВИСНО КРЕТАЊЕ ДОХОТКА И УП: с обзиром да је УП бруто, а доходак нето показатељ успеха, то је у пракси могуће њихово различито кретање.

Кретање укупног прихода има своје факторе утицаја као што је напред истакнуто (структура производње, обим производње и цене реализације производа). Поред напред наведених фактора утицаја, на кретање кретање дохотка утичу и други факторе, који делују превасходно на вредност утрошених средстава (структура и количина утрошених средстава и цене утрошених средстава).

Услед тога, при истој производњи, кретање дохотка у односу на кретање укупног прихода биће по правилу брже или спорије, у зависности од кретања утрошених средстава, било по основи квантитативног и структуралног улагања, било по основи промена цена тих улагања.

Једна могућност је да се мењају (крећу) у **истом смеру**, али различитим интензитетом. На пример, УП порасте за 15%, а доходак порасте за 20% или за 10%. Исто важи и за случај смањења УП. Врло је ретко да промена буде идентична, то је више теоретска могућност. Боље је, наравно, да доходак расте брже од УП.

Друга могућност је да њихово кретање буде у **различитим смеровима**. На пример, УП порасте за 15%, а доходак се смањи за 5%. Ово је, наравно, врло лоше и нелогично кретање, јер указује на неефикасност производње или неки други озбиљан поремећај у пословању. Могуће је, теоретски, и супротно кретање, тј. да се УП смањи уз истовремено повећање дохотка. Ово наравно није лоше, али је у пракси ретка појава.

Ипак је најважнија висина и кретање коначног резултата предузећа, тј. нето **добити** (**губитка**). Његово кретање такође може бити различито од кретања УП, али и од кретања дохотка.