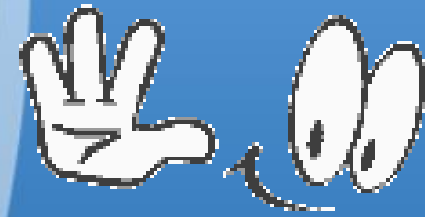
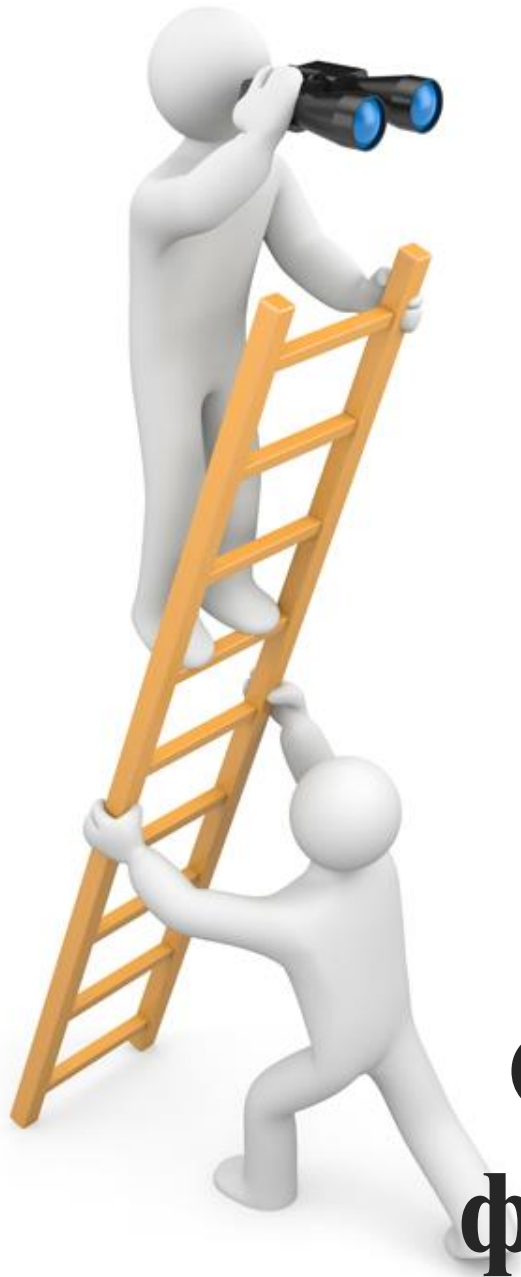


Рачуноводство у туризму



Основни елементи финансијске анализе

-АНАЛИЗА ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ

Утврђивање трошкова и прихода, њихова периодизација на одговарајуће обрачунске периоде спада у ред веома сложених и одговорних рачуноводствених послова и то како у стабилним, а нарочито у



инфлаторним условима
привређивања. Такође,
управљање реализацијом
(остваривањем) прихода,
трошкова и пословног
резултата компаније, у току
обрачунског периода и њеног
животног века уопште,
подразумева пажљиво
појединачно и интегрално



периодично планирање и контролу пословних активности, као и неизбежно самеравање жртава (трошкова) и користи (прихода) од истих. Веома важан инструмент у сагледавању ових односа јесте и **преломна тачка** (мртва тачка или праг рентабилитета).



Ради се управо о инструменту који, због своје једноставности у употреби при планирању и контроли односа **“трошкови-приходи-резултат”**.

Преломна тачка се у рачуноводственој литератури најчешће дефинише као онај обим производње и продаје



или тренутак у времену активности при коме се оствареним приходима од продаје учинака покривају (надокнађују) варијабилни трошкови за тај обим производње (продаје) и укупни фиксни трошкови обрачунског периода, тј. пословне године.



То практично значи, да је пословни резултат компаније на нивоу преломне тачке једнак нули, јер се компанија налази управо у тачки преласка из зоне губитка у зону добитка.

То практично значи, свака компанија улази у пословну годину као обрачунски период



с унапред датим фиксним
трошковима који остају
непромењени без обзира на
обим активности.

Варијабилни трошкови
настају са отпочињањем
пословних активности и
пропорционални су њиховом
кретању. Позитивна разлика
између прихода од



продаје и варијабилних
трошкова представља
**контрибуциони или
маргинални добитак,**
односно претичући износ
прихода изнад нивоа
варијабилних трошкова за
покриће фиксних трошкова и
остваривање нето добитка.
Отуда, преломна тачка,



представља онај обим активности (продаје) или временски тренутак у коме су изједначени приходи од продаје и укупни трошкови, а који садрже укупне фиксне трошкове обрачунског периода и варијабилне трошкове изазване датим обимом активности.



ПРЕТПОСТАВКЕ, УТВРЂИВАЊЕ И ГРАФИЧКО ПРЕДСТАВЉАЊЕ ПРЕЛОМНЕ ТАЧКЕ

Утврђивање, графичко
представљање,
интерпретација и анализа
преломне тачке се заснива на
одређеним претпоставкама,
које у суштини



значе поједноставњивање
наведених односа и
категорија, а то су:

- линеарна функција укупних
трошкова,
- задовољавајућа тачност у
раздвајању укупних
трошкова на фиксну и
варијабилну компоненту,



-праволинијско кретање
фиксних трошкова, као
непроменљивих трошкова у
датом расположивом
капацитету, и варијабилних као
пропорционалних трошкова са
обимом производње унутар
датог капацитета,
-такође, праволинијско кретање
прихода у односу на обим
продаје, односно константност



продајних цена по јединици
продаје и

- подударност или приближна
подударност производње и
продаје у датом обрачунском
периоду.



1) Само математичко
израчунавање преломне тачке
је једноставно. Она може
бити изражена **КОЛИЧИНСКИ**
и **вредносно**, ако је у питању
компанија која производи
сами један производ или
само вредносно, ако је у
питању компанија која
производи



(продаје) више врста
производа – што је у пракси
чешћи случај. Када је у
питању монопроизводна
компанија, преломна тачка
КОЛИЧИНСКИ изражена се
утврђује по формули:



$$\Pi_{\text{T(К)}} = \frac{\Phi_1}{\text{К}_{\text{д по јединици}}}$$

или вредносно изражено,

$$\Pi_{\text{T(В)}} = \frac{\Phi_{\text{T}} \times 100}{100 - \% \text{ В}_{\text{T}}}$$

Ако пак располажемо
подацима, преломна тачка
количински и вредносно
изражена може се израчунату
и из следећих односа:



$$П_{Т(К)} = \frac{П_{Т(В)}}{П_{Ц}}$$

или вредносно изражено,

$$П_{Т(В)} = П_{Т(К)} \times П_{Ц}$$

Употребљени симболи значе:

$П_{Т(К)}$ - преломна тачка количински изражена,

$Ф_{Т}$ - укупни фиксни трошкови периода

$К_{д}$ - контрибуциони (маргинални) добитак,

$В_{Т}$ - укупни варијабилни трошкови,

$П_{Т(В)}$ - преломна тачка вредносно изражена,

$П_{Ц}$ - продајна цена

Овако рачунски утврђени нивои преломне тачке могу се, једноставном деобом са 12, а потом са бројем радних дана у месецу, свести на месечни и дневни ниво у свом количинском и вредносном изразу.

1. Као хипотетички пример, узећемо



једно АД за производњу
производа “А” на основу
података из плана трошкова
за наредну годину.

Планирано је да укупни
фиксни трошкови износе
8.000.000 дин., варијабилни
трошкови по јединици од
2,10 дин., и продајна цена по
јединици од 3 дин.



Утврдити: на основу
планских износа, преломну
тачку, вредносно и
количински изражену за
плански обрачунски период
од годину дана, затим за
један месец и један дан уз
коментар добијених
резултата.



$$\mathbf{ФТ} = 8.000.000 \text{ дин.},$$

$$\mathbf{ВТ} = 2,10 \text{ дин.},$$

$$\mathbf{Пц} = 3 \text{ дин.},$$

$$\mathbf{\%ВТ} = ? \text{ и } \mathbf{ПТ} = ?$$



$$\mathbf{\%ВТ} = \frac{\mathbf{ВТ} \times 100}{\mathbf{Пц}} = \frac{2,10 \times 100}{3} = 70\%$$

Преломна тачка вредносно изражена износиће:

$$\begin{aligned} \Pi_{T(V)G} &= \frac{\Phi_T \times 100}{100 - \% V} = \frac{8.000.000 \times 100}{100 - 70} = \\ &= \mathbf{26.666.667 \text{ дин.}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{T(V)M} &= \frac{\Pi_{T(V)G}}{\text{Бр. месеци}} = \frac{26.666.667}{12} = \\ &= \mathbf{2.222.222 \text{ дин.}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{T(V)D} &= \frac{\Pi_{T(V)M}}{\text{Бр. радн. дана}} = \frac{2.222.222}{22} = \\ &\quad \text{у месец.} \\ &= \mathbf{101.010 \text{ дин.}} \end{aligned}$$

ОДНОСНО, *количински изражена*:

$$\begin{aligned} \Pi_{T(K)G} &= \frac{\Pi_{T(B)G}}{\Pi_{\text{Ц}}} = \frac{26.666.667}{3} = \\ &= \mathbf{8.888.888 \text{ јед.}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{T(K)M} &= \frac{\Pi_{T(B)M}}{\Pi_{\text{Ц}}} = \frac{2.222.222}{3} = \\ &= \mathbf{740.741 \text{ јед.}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_{T(K)D} &= \frac{\Pi_{T(B)D}}{3} = \frac{101.010}{3} = \\ &= \mathbf{33.670 \text{ јединица производа «А»}} \end{aligned}$$

Преломна тачка вредносно
изражена за годину дана
износи 26.666.667 динара и
означава једнакост прихода од
продаје 8.888.889 јединица по
цени од 3 динара по јединици
и укупних трошкова – укупних
фиксних од 8.000.000 динара и
варијабилних од 18.666.667
динара,



(8.888.889 јед. x 2,10 дин.).

Јасно је да пословни резултат при овом обиму активности једнак нули.

2. Надаље, ако су у питању компаније које производе и/или продају више врста производа – учинака, онда није могуће њихов обим
АКТИВНОСТИ



КОЛИЧИНСКИ ИЗРАЗИТИ ТЕ СЕ У
ЊИМА ИЛИ ЊИХОВИМ ДЕЛОВИМА
ПРЕЛОМНА ТАЧКА ИЗРАЖАВА
САМО ВРЕДНОСНО ПРЕМА ВЕЋ
ДАТОЈ ФОРМУЛИ,



$$\Pi_{T(B)} = \frac{\Phi_T \times 100}{100 - \% B_T}$$

У том смислу, узећемо
хипотетички пример
компаније “Б”, а на основу
планских (стандардних)
величина прихода трошкова и
результата за наредни
обрачунски период (пословну
годину), можемо утврдити
вредносно изражену преломну
тачку на следећи начин:



1. Планирани приходи од продаје	42.800.000 динара
2. Варијабилни трошкови	19.260.000 динара
3. Контрибуциони (маргинални) добитак (1-2)	23.540.000 динара
4. Фиксни трошкови	18.404.000 динара
5. Нето добитак (3-4)	5.136.000 динара
6. Стопа варијабилних трошкова ((2:1) x 100)	45%
7. Стопа контрибуционог добитка ((3:1) x 100)	55%
8. Стопа нето добитка ((5:1) x 100)	12%

$$\begin{aligned}
 \Pi_{\text{Т(В)}} &= \frac{\Phi_{\text{Т}} \times 100}{100 - \% \text{ В}_{\text{Т}}} = \frac{18.404.000 \times 100}{100 - 45} = \\
 &= \mathbf{33.461.818 \text{ дин.}}
 \end{aligned}$$

Дакле, преломна тачка вредносно изражена за наредну пословну годину износи 33.461.818 динара. То значи да је компанији неопходно да оствари приход од продаје својих учинака у износу од 33.461.818 дин. како би покрило све фиксне трошкове периода у износу од



18.404.000 дин. и варијабилне
трошкове изазване овим
нивоом активности (продаје) у
износу од 15.057.818 дин.
(33.461.818 x 45/100) односно
укупне трошкове у износу од
33.461.818 дин. и остварило
једнакост прихода и трошкова.
Сваким даљим повећањем
обима продаје



компанија ће након покрића
само варијабилних трошкова
остварити нето добитак,
будући да су укупни фиксни
трошкови покривени
приходима на нивоу преломне
тачке.

У погледу тумачења преломне
тачке као временског тренутка
или потребног времена да би



компанија прешла из зоне
губитка у зону добитка,
неопходно је спровести
рачунску операцију, тј. да је
планирани приход од продаје
у износу од 42.800.000 дин. а
просечни месечни приход
износи 3.566.667 дин.
(42.800.000 : 12) овој
компанији



ће бити потребно 9,4
календарска месеца (33.461.818
: 3.566.667) да би достигла
утврђени ниво преломне тачке
у износу од 33.461.818 дин.

***ГРАФИКОН ПРЕЛОМНЕ
ТАЧКЕ***

На апциси “Х” оси
координатног система,
приказује се обим активности



(производња или продаја)
компаније у обрачунском
периоду, док се на **ординати**
“У” оси координатног система
приказују приходи, трошкови
и резултат у истом периоду.
Варијабилни трошкови имају
своје исходиште из
координатног почетка будући

да



при обиму производње и/или
продаје нула они не постоје,
односно и они су једнаки
нули. Пропорционално расту
са порастом обима
производње, односно
продаје. Фиксни трошкови се
крећу паралелно са “ x ” осом
дакле и при обиму
производње нула, они постоје



у свом укупном износу као и
за остале нивое производње.
Укупни трошкови имају своје
исходиште из нивоа фиксних
трошкова. То практично
значи да су они за обим
производње нула, једнаки
фиксним трошковима. То
практично значи да су оно за
обим



производње нула једнаки
фиксним трошковима.

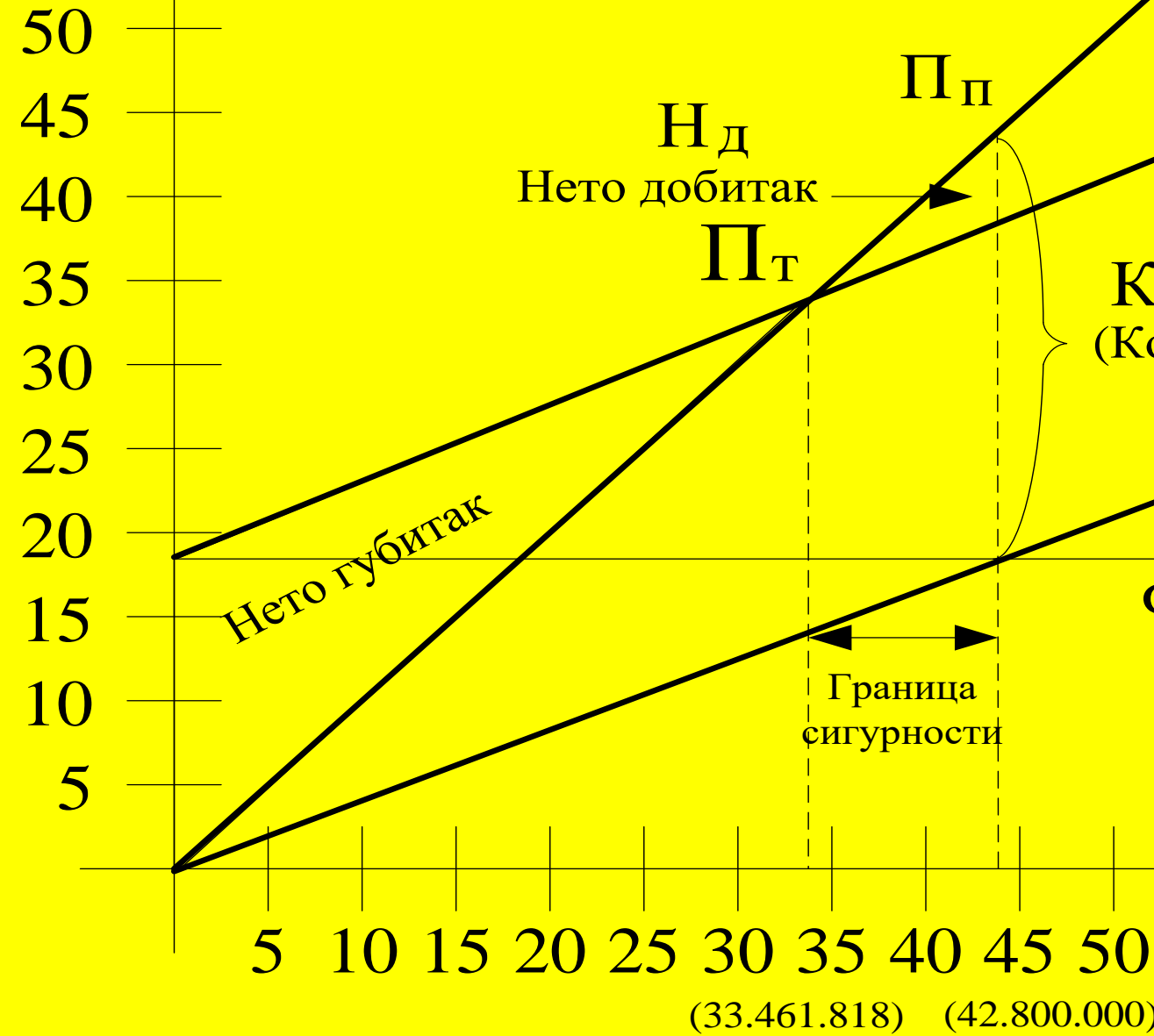
Паралелни су са правом
варијабилних трошкова, што је
разумљиво имајући у виду
константност фиксних
трошкова. Права која показује
кретање прихода има
полазиште из координатног
почетка, будући да ако нема
продаје нема



ни прихода. Преломна тачка се налази у пресеку укупних трошкова и прихода. На основу предходно датог хипотетичког примера за компанију “Б” и утврђеног нивоа преломне тачке од 33.461.818 динара, графикон преломне тачке се може конструисати на следећи начин:



Приходи, трошкови
и резултат у мил.дин.



Обим активности
(у мил. дин. прих.)

(33.461.818) (42.800.000)

На предпостављеном графикону преломне тачке лако је уочљив релативно неповољан положај преломне тачке. Видљиво је најиме да је она лоцирана на великој удаљености од координатног почетка, односно знатно је ближа планираном обиму активности у обрачунском периоду. Ова



ОКОЛНОСТ захтева у првом
кораку утврђивање још
једног информационог веома
важног показатеља. Реч је о
маржи сигурности, која се
добива из следећег односа;



$$M_c = \frac{\Pi_p - \Pi_t}{\Pi_p} \times 100$$

Ознака симбола:

M_c - стопа марже сигурности

Π_p - приходи од продаје или планирани обиом активности и

Π_t - преломна тачка вредносно изражена

Маржа сигурности (МС) се може у апсолутном износу, када се обично назива границом сигурности (ГС) изразити као сувишак прихода од продаје изнад нивоа преломне тачке односно $МС = Пп - Пт$, а у процентуалном изразу још и из односа апсолутног износа МС и



од продаје, односно,

$$M_c = \frac{MC}{\Pi_{\Pi}} \times 100$$

Маржа сигурности показује за колико се обим активности може смањити пре него што наступи прелазак компаније из зоне добитка у зону нето губитка.



Према томе, маржа сигурности
за компанију “Б” у овом
обрачунском периоду износи,

$$M_c = \frac{P_p - P_r}{P_p} \times 100 = \frac{42.800.000 - 33.461.818}{42.800.000} \times 100 = 21,82\%$$

Изражена у апсолутном
износу маржа сигурности
(МС) би износила:



$$MC = \Pi_{\text{п}} - \Pi_{\text{т}} = 42.800.000 - 33.461.818 = 9.338.182$$

динара или

процентуално изражено
маржа сигурности (МС) се
може, ако је познат
апсолутни износ,
квантификирати и на следећи
начин:



$$M_c = \frac{MC}{\Pi_{II}} \times 100 = \frac{9.338.182}{42.800.000} \times 100 = 21,82\%$$

Маржа сигурности изражена у апсолутном износу представља позитивну разлику, сувишак прихода од продаје изнад преломне тачке на том нивоу обима активности компаније у датом обрачунском периоду.



$$\frac{MC \times V_T}{100}$$

и нето добитка у
износу од
5.136.000

Маржа сигурности у
процентуалном износу у нашем
примеру износи 21,82% и може
се оценити као релативно ниска.

То практично значи да ако се
обим активности (производња и
продаја) компаније смањи за
21,82% значиће прелазак



компаније из зоне нето
добитка у зону нето губитка.

С обзиром, на обим програма
наставе, нећемо даље
анализирати који фактори
утичу на преломну тачку и
резултат, али овом приликом
само ће мо их набројати:



Постизање задовољавајућег
нивоа преломне тачке и
његово стално поправљање
срачунато на повећање
контрибуционог и нето
добитка компаније у
конкретном обрачунском
периоду, може се постићи:



1. променама обима активности (производње и продаје),
2. променама продајних цена,
3. променама фиксних трошкова у маси,
4. променама варијабилних трошкова по јединици и
5. променама асортимана производње и продаје.



Финансијска анализа

Финансијска анализа се бави испитивањем и приказивањем функционалних односа између појединих позиција биланса стања и биланса успеха. Ти односи омогућавају увид у финансијску ситуацију и пословне активности компаније



Финансијска анализа, у ствари, представља **рацио анализу**. Рацио је однос једне билансне позиције према другој, израженој простом математичком формулом.



Захтев да се апсолутне вредности замене рацио бројевима проистиче из потребе да се утврде и измере узрочне везе између појединих билансних позиција које утичу на финансијски значајне аспекте пословне активности компаније.



Сви показатељи односа између појединих билансних позиција треба да буду стално проверавани помоћу унапред постављених норми и стандарда, како би се могла пратити одступања. Обично се користе следећи стандарди:



1. сазнања самог аналитичара
о томе шта се може сматрати
задовољавајућим или
нормалним, до чега се долази
личним искуством или
опсервацијом,



2. рацио бројеви и проценти који се заснивају на евидентираној финансијској и пословној прошлости сваке компаније посебно,
3. рацио бројеви и проценти изабраних компанија, посебно оних који се сматрају најпрогресивнијим и најуспешнијим у својој грани,



4. рацио бројеви и проценти утврђени на бази информација из текућег оперативно-финансијског плана компаније. Ови бројеви одражавају протекло искуство конкретне компаније, кориговано за очекиване промене у наступајућем планском периоду. Такви, они одражавају циљеве којима се тежи,



5. рацио бројеви и проценти привредне гране којој припада конкретна компанија. Мада сваки од поменутих стандарда има аналитичку вредност, ипак се сматра да грански стандарди који одражавају просечне пословне финансијске услове одређене гране представљају неопходне критеријуме за оцену успешности финансијске и пословне активности компаније.



Зависно од тога чему треба да служе, рацио бројеви могу да се разврстају у неколико група финансијских показатеља. То разврставање није једнообразно и зависи од личних афинитета самог аналитичара. Један од начина јесте груписање рацио бројева на показатеље:



1. ликвидности и
солвентности,
2. активности,
3. структуре имовине,
4. структуре капитала,
5. финансијске структуре и
6. рентабилности -
профитабилности.



Начин утврђивања и интерпретације рацио бројева који припадају наведеним групама показатеља дат је у табелама 1 и 2.



Табела бр. 1 Компаративни биланс стања

	На почетку године	На крају године
Обртна средства		
Готовина	600.000	500.000
Купци	1.500.000	1.800.000
Залихе	1.400.000	1.700.000
Укупно	3.500.000	4.000.000
Пословна средства	700.000	8.000.000
Набавна вредност		
Исправка вредности	1.000.000	1.500.000
Пословна средства садашња вредност	6.000.000	6.500.000
Укупна актива	9.500.000	10.500.000
Краткорошне обавезе		
Укалкулисане обавезе	300.000	400.000
Добављачи	750.000	1.000.000
Краткорочни кредити	450.000	350.000
Укупно:	1.500.000	1.750.000
Дугорочне обавезе	3.000.000	3.250.000
Укупне обавезе:	4.500.000	5.000.000
Сопствени извори – почетна улагања	3.500.000	3.500.000
Акумулирани добитак	1.500.000	2.000.000
Укупно:	5.000.000	5.000.000
Укупна пасива:	9.500.000	10.500.000

Табела бр. 2 Годишњи биланс стања

1. Приходи од продаје – нето	10.000.000	100%
2. Расходи:		
а) набавна вредност реализоване робе	5.500.00	55%
б) трошкови продаје	1.750.000	17,5%
б) трошкови амортизације	500.000	5%
3. Бруто добитак – бруто маржа	2.250.000	22,5%
4. Финансијски расходи – камата	130.000	1,3%
5. Пословни добитак – оперативни профит	2.120.000	21,2%
6. Порез на добитак	420.000	4,2%
7. Нето добитак – нето профит	1.700.000	17%

1. Показатељи ликвидности

Ликвидност представља способност компаније да уредно исплаћује доспела дуговања (обавезе) својим добављачима (зајмодавцима).

Дугорочмо одржавање ликвидности назива се солвентност (способност измирења дугорочних обавеза).



За проверу степена
ликвидности служе
ТЗВ.ПОКАЗАТЕЉИ ЛИКВИДНОСТИ
И ТО:

- општи рацио ликвидности,
- затим посебни, сигурносни,
или брзи рацио ликвидности,

И

- нето обртна средства,
односно нето обртни фонд.



Општи рацио ЛИКВИДНОСТИ

Представља однос између
укупних обртних средстава
и укупних краткорочних
обавеза.



$$\text{Општи рацио ликвидности} = \frac{\text{Обртна средства}}{\text{Краткорочне обавезе}}$$

$$\text{Општи рацио ликвидности} = \frac{\text{Обртна средства}}{\text{Краткорочне обавезе}}$$

$$= \frac{\frac{3.500.000 + 4.000.000}{2}}{\frac{1.500.000 + 1.750.000}{2}} = \frac{3.750.000}{1.625.000} = 2,31 : 1$$



Овај рацио показује са колико је обртних средстава покривен сваки динар краткорочних обавеза.

Посебни, сигурносни или редуковани рацио ликвидности – брзи рацио

Овај рацио представља знатно строжи тест текуће ликвидности, па се користи као провера општег рација. Добија се када се готовина и релативно ликвидна средства, као што су потраживања од купаца и краткорочни пласмани или хартије од вредности, поделе са краткорочним обавезама.



$$\text{Брзи рацио} = \frac{\text{Ликвидна средства}}{\text{Краткорочне обавезе}} = \frac{\frac{2.100.000 + 2.300.000}{2}}{\frac{1.500.000 + 1.750.000}{2}} = \frac{2.200.000}{1.625.000} = 1,35 : 1$$

Овај рацио показује да је сваки динар краткорочних обавеза покривен са 1,35 динара ликвидних обртних средстава. Важно је напоменути да се



у овој анализи изузимају
залихе из ликвидних
средстава због времена које
је потребно да се роба и
готови производи реализују,
односно материјал и
недовршена производња
трансформишу у готове
производе.



Нето обртна средства

Нето обртна средства
представљају разлику
између обртних
средстава и
краткорочних обавеза,
односно дугорочне
изворе финансирања
обртних средстава.



Сматра се да је компанија која има већа нето обртна средства, уз исту брзину претварања залиха и потраживања у готовини, има и сразмерно већи степен ликвидности. Није довољно познавати само тренутну ликвидност – много је важније каква ће она бити ако компанија предузме нове краткорочне обавезе.



Приликом разматрања
захтева за кредит, пословну
банку интересује општи
рацио ликвидности
компаније, јер на основу њега
може да утврди колики ће тај
рацио бити ако компанији
одобри додатни кредит.



Под претпоставком да
компанија тражи краткорочни
кредит од 500.000 динара,
промене у општем рацију
ликвидности и односима
финансирања укупних
обртних средстава компаније
могу се овако илустровати:



Ефекат додатног дуга на стање ликвидности

	пре додатног дуга	после додатног дуга
а) обртна средства	4.000.000	4.500.000
б) краткорочне обавезе	1.750.000	2.250.000
в) нето обртна средства	2.250.000	2.250.000
општи рацио ликвидности (а:б)	2,28 : 1	2,0 : 1
дугорочни извори обртних средстава (а-б:а)	56,25%	50%



Из наведеног односа се види да би нови дуг довео како до опадања општег рација ликвидности, тако и до повећања учешћа краткорочних извора у финансирању укупних обртних средстава.

Показатељи активности

Компанија настоји да са
што мањим улагањима у
пословна средства
(основна и обртна)
оствари што већи обим
пословања.



Тај обим се изражава приходима и расходима у билансу успеха. У њему се исказује вредност по количини и асортиману продате робе по продајним ценама, односно насталим трошковима.



Финансијски показатељи пословања компаније обухватају све релативне односе између прихода и трошкова, с једне, и појединачних и укупних улагања, с друге стране.

Релативни односи се називају

**коефицијентима обрта
пословних средстава
(рацијима обрта).**



Са становишта финансијског
управљања, утврђивање и
контрола ових коефицијената
је врло значајна, јер утиче на
ликвидност и рентабилност
пословања.



Коефицијент обрта потраживања од купаца – рацио регулисања потраживања

Рацио регулисања потраживања од купца назива се и рацио кредитирања. Колики ће бити износ потраживања од купца зависи од обима реализације, политике кредитирања купаца и ефикасности наплате насталих потраживања.



Салдо купци треба да буде у функционалном односу са продајом на кредит. Тај однос се утврђује тако што се нето приходи од продаје из биланса успеха поделе са вредношћу потраживања од купца.



Код трговинских компанија на велико, приходи од продаје су углавном везани за продају на кредит, јер је код њих продаја за готово ретка. Под вредношћу потраживања од купаца обично се подразумева просечан месечни салдо у току године, или салдо по завршеном билансу.



На основу претходних података,
однос између нето прихода од
продаје и месечног салда купца
(коефицијент обрта) може да се
израчуна на следећи начин:

$$\text{Коефицијент обрта купца} = \frac{\text{Нето приход од продаје}}{\text{Просечан салдо купца}}$$

(рацио обрта купца)

$$= \frac{10.000.000}{\frac{1.500.000 + 1.800.000}{2}} = 6,06$$



Добијени резултат показује да се потраживања од купаца наплаћују просечно 6,06 пута годишње, односно да на сваких 6,06 динара оствареног прихода од реализације у току године, 1 динар остаје ненаплаћен у салду потраживања од купаца на крају године.



Време трајања једног обрта,
односно просечан период
наплате потраживања од
купца, израчунавају се када
се број дана у години (360)
подели са коефицијентом
обрта купца:



$$\begin{aligned} \text{Време трајања једног обрта} \\ \text{(просечан период наплате} \\ \text{потраживања)} &= \frac{360}{\text{Коефицијент обрта купца}} = \end{aligned}$$

$$= \frac{360}{6,06} = 59 \text{ динара}$$



Просечан износ наплате потраживања треба упоредити са кредитним условима које компанија даје купцима. Ако кредитни период износи 30 дана, просечан период наплате потраживања у конкретном случају износи 59 дана.

То показује слабу ефикасност
наплате насталих
потраживања, односно
кршења усвојених стандарда
у погледу кредитирања
купаца. То доводи до
повећања просечног салда
потраживања од купца у
односу на нето приходе од
реализације.



Коефицијент обрта залиха

За мерење брзине претварања залиха у готовину служи коефицијент обрта залиха, који се добија ако се набавна вредност продате робе подели са просечном вредношћу залиха робе у току године.



У следећем примеру он износи:

$$\begin{aligned} \text{Коефицијент (рацио) обрта} \\ \text{залиха} &= \frac{\text{Набавна вредност продате робе}}{\text{Просечан салдо залиха}} = \\ &= \frac{5.500.000}{1.400.000 + 1.700.000} = 3,55 \end{aligned}$$

Овај коефицијент показује да се залихе обрну (рализују) 3,55 пута годишње, односно на сваких 3,55 динара периодичних расхода на име реализације, 1 динар остаје везан у облику залиха.



Ако се број дана у години
(360) подели са
коефицијентом обрта залиха,
добија се просечно време
трајања једног обрта, које
означава просечну старост
залиха на складишту. На
пример:



$$\begin{array}{l} \text{Просечно време трајања} \\ \text{једног обрта залиха} \end{array} = \frac{360}{\text{Коефицијент обрта залиха}} = \frac{360}{3,55} = 101 \text{ дан}$$

У наведеном примеру просечна старост залиха износи 101 дан. То је време које протекне од набвке робе па до њене продаје.



Просечно време претварања залиха у готовину утврђује се збрајањем просечног времена трајања једног обрта залиха и просечног периода наплате потраживања од купаца, што износи 160 дана (101 дан + 59 дана).



Скраћење оба периода
повољно делује на
ликвидност компаније јер
убрзава проток новца кроз
пословни циклус, а и на
рентабилност – јер захтева
мање ангажовање средстава
за дати обим посла.



Коефицијент обрта обавеза према добављачима

Краткорочне обавезе према добављачима односе се на куповину робе на кредит. Да би се те обавезе на време ликвидирале (платиле), треба утврдити просечно време у којем оне доспевају за плаћање.



За израчунавање тог времена служи коефицијент обрта (рацио) добављача.

Коефицијент обрта добављача се добија из односа вредности годишњих набавки робе на кредит и просечног салда добављача у току године.



$$\begin{aligned} \text{Коефицијент (рацио) обрта} &= \frac{\text{Набавна вредност реализоване робе + настале промене у}}{\text{вредности робе}} \\ \text{добављача} &= \frac{\text{Просечан салдо добављача у току године}}{\text{Просечан салдо добављача у току године}} \\ &= \frac{\frac{5.500.000 + 300.000}{750.000 + 1.000.000}}{\frac{5.800.000}{1.750.000}} = \frac{5.800.000}{1.750.000} = 6,63 \end{aligned}$$



Добијени резултат показује да се обавезе према добављачима измирују просечно 6,63 пута годишње.

Просечно време плаћања или старости добављача се добија када се 360 дана подели са коефицијентом обрта добављача:



$$\text{Просечно време плаћања} = \frac{360 \text{ дана}}{\text{Коефицијент обрта добављача}} = \frac{360}{6,63} = 54,3 \text{ дана}$$

Просечно време плаћања треба анализирати у склопу кредитних услова које добављачи одобравају компанији – купцу. На пример, ако је просечан кредитни период који нуде добављачи 30 дана, онда је уочљиво да просечно време плаћања од 54,3 дана представља лош кредитни бонитет компаније.



Политика кредитирања купца
мора бити повезана са
кредитном политиком
добављача, јер компанија
само ефикасном наплатом
доспелих потраживања може
да обезбеди ефикасну
исплату доспелих обавеза
према добављачима.



Показатељи рентабилности – рација профитабилности

Стопа приноса на уложена
средства

Стопа приноса на уложена
средства, стопа (рацио)
нето профита, утврђује се
као однос између профита
после опорезивања и
укупне имовине.



$$\text{Стопа приноса на уложена средства} = \frac{\text{Нето добитак (профит после опорезивања)}}{\text{Укупна имовина}} =$$

$$= \frac{1.700.000}{10.500.000} \times 100 = 16,19\%$$

Ова стопа показује да је компанија током посматране године на сваких 100 динара уложених средстава остварило прираст од 12,5 динара.



Ова стопа добија на значају
ако се упореди са стопама
приноса на уложена средства
у сличним компанијама или
са стопама приноса у
претходним временским
периодима. Једино се тако
може добити комплетна
представа о томе да ли и
колико ефикасно компанија
користи своја средства.



Аналитички је много значајнији показатељ профитабилности који полази од појединачних фактора стопе приноса. Појединачни фкатори од којих зависи стопа приноса на уложена средства су коефицијент обрта укупне имовине (уложених средстава) и стопе бруто добитка (бруто марже) у односу на приходе од продаје.



У облику једначине, ова међузависност показује да стопа приноса на уложена средства представља производ коефицијента обрта укупне имовине у посматраном периоду и стопе бруто добитка (бруто марже) на приходе од продаје:



$$\frac{\text{Бруто добитак}}{\text{просечна пословна средства}} = \frac{\text{Нето приходи од продаје}}{\text{Просечна пословна средства}} \times \frac{\text{бруто добитак}}{\text{нето приходи од продаје}} =$$

$$= \frac{1.700.000}{10.000.000} = \frac{10.000.000}{10.000.000} \times \frac{1.700.000}{10.000.000} = 17\% = 1,00 \times 17\%$$

Стопа нето профита (нето добити) не пружа потпуни увид у финансијску ситуацију конкретне трговинске компаније јер не узима у обзир вредност капитала (имовине) коју она користи.



Стопа приноса на уложена средства веома је значајан показатељ успешности пословања трговинских компанија. Она комбинује стопу нето профита и коефицијент обрта уложених средстава (имовине), и показује ефикасност компаније у остварењу одређеног профита.



ИЗРАЧУНАВАЊЕ КРИТИЧНЕ ТАЧКЕ РЕНТАБИЛИТЕТА

У тржишним условима пословања врло значајно је израчунавање и праћење критичне тачке рентабилитета, ради минимизирања пословних ризика и остваривања успешног и рентабилног пословања.



Критична тачка рентабилитета израчунава се за сваку врсту робе или готових производа.

Критична тачка рентабилитета представља обим робе или готових производа, који према прихватљивим продајним ценама покривају све фиксне трошкове и плаћене варијабилне трошкове.



Пример бр. 1

Трговачка компанија на велико “МОДА” А.Д. је главни дистрибутер увозних женских чарапа високог квалитета. Рачуноводствени подаци за израчунавање критичне тачке рентабилитета су следећи:



- 1) Остварени обим продатих женских чарапа износи 25.000 пари.
 - 2) Продајна цена по пару чарапа износи
Дин. 40.
 - 3) Набавна цена по пару чарапа износи
Дин. 25.
 - 4) Годишњи фиксни трошкови износе:
 - Трошкови плата запосленог особља са порезима и доприносима износе
Дин. 100.000
 - Трошкови рекламе и промоције производа
Дин. 40.000
 - Остали фиксни трошкови (закупнина, ел. енергија, амортизација итд.)
Дин. 100.000
- УКУПНО ФИКСНИ ТРОШКОВИ**
Дин. 240.000



Израчунати:

а) Критичну тачку рентабилитета и маргину сигурности за остварени обим продаје женских чарапа изражено у бројевима пари чарапа?

б) Финансијски резултат (добит или губитак) за планирану продају од 20.000 пари у наредном периоду?



ц) Колики обим пари женских чарапа треба продати да би се **остварио нето приход** (добит) од Дин. 10.000, при чему је одлучено да се повећа продајна провизија у износу од Дин. 2 по пару чарапа



ц) Одредити **нову критичну тачку** за алтернативно решење у наредном периоду при повећању трошкова рекламе и пропаганде за Дин. 20.000. Истовремено планира се повећање продајних цена за 12%.



За трговачку компанију на
велико “МОДА” А.Д.,
резултати обрачуна критичне
тачке рентабилитета
пословања су следећи:

А) Критична тачка
рентабилитета:



$$K_T = \frac{\Phi_T}{D_{\Pi}}$$

$$D_{\text{п}} = P_{\text{ц}} - B_{\text{т}}$$

При чему је:

$K_{\text{т}}$ - Критична тачка рентабилитета

$\Phi_{\text{т}}$ - Фиксни трошкови

$D_{\text{п}}$ - Допринос по јединици (маржа)

$P_{\text{ц}}$ - Продајна цена по јединици

$B_{\text{т}}$ - Варијабилни трошкови по јединици

$$D_{\Pi} = \Pi_{\text{ц}} - B_{\text{T}} = 40 - 25 = 15$$

$$K_{\text{T}} = \frac{\Phi_{\text{T}}}{D_{\Pi}} = \frac{100.000 + 40.000 + 100.000}{15} = 16.000 \text{ пары}$$

Маргина сигурности:

$$M_c = \text{СП} - \text{П}_{\text{КТ}}$$

СП = остварени обим продаје

$\text{П}_{\text{КТ}}$ = продаја у висини критичне тачке рентабилитета

$$M_c = 25.000 - 16.000 = \mathbf{9.000} \text{ пари}$$

Б) Финансијски резултат при
продаји 20.000 пари

Допринос (маржа): 15 х
20.000 пари =
дин. 300.000

Фиксни трошкови дин.
240.000

Нето приход (добит) дин.
60.000



Ц) Планирани обим продаје
за унапред дефинисану
добит Дин. 10.000 и
повећање провизије
продавцима Дин. 2 по
пару.



$$O_{\text{дп}} = \frac{\Phi_{\text{т}} + \Pi_{\text{п}}}{D_{\text{п}} - \Pi_{\text{р}}}$$

$\Pi_{\text{п}}$ - Предвиђена добит

$\Pi_{\text{р}}$ - Провизија по јединици производа

$$O_{\text{дп}} = \frac{\Phi_{\text{т}} + \Pi_{\text{п}}}{D_{\text{п}} - \Pi_{\text{р}}} = \frac{240.000 + 10.000}{15 - 2} = 19.231 \text{ пари за планирану продају}$$

ИЛИ

$$O_{\text{дп}} = (19.231 \times 15 - 240.000 = 10.003 \text{ (планирана добит)})$$

Д) Алтернативни обрачун
критичне тачке
рентабилитета за повећане
фиксне трошкове (20.000) и
повећану продајну цену за
12%



$$K_T = \frac{240.000 + 20.000}{15 + (40 \times \frac{12}{100})} = \frac{260.000}{19,80} = 13.132 \text{ пари}$$

или

Допринос (маржа): $19,80 \times 13.132 =$

дин. 260.013,60

Фиксни трошкови

дин. 260.000,00

Нето приход - добит

дин. 13,60

Нето приход - добит

дин. 13,60

Стопа приноса на сопствена пословна средства

Стопа приноса на сопствена
пословна средства
утврђује се као однос
између профита после
опорезивања и властитих
улагања (сопствена
пословна средства):



$$\text{Стопа приноса на сопствена} = \frac{\text{Нето добитак}}{\text{Просечна сопствена средства}} = \frac{1.700.000}{\frac{5.000.000 + 5.500.000}{2}} = 32,38\%$$

што показује да је компанија на сваких уложених 100 динара из сопствених средстава остварило прираст од 32,38 динара.



Као и стопе приноса на
укупна уложена средства, и
ова стопа може да се растави
на саставне елементе –
коефицијент обрта сопствене
имовине и стопу нето
добитка.



Стопа приноса на сопствена
пословна средства се јавља
као производ коефицијента
обрта сопствених средстава и
стопе нето добитка на
приходе од продаје:



$$\frac{\text{Нето добитак}}{\text{просечних сопствених средстава}} = \frac{\text{Нето приход од продаје}}{\text{Просечна сопствена средства}} \times \frac{\text{Нето добитак}}{\text{Нето приходи од продаје}} =$$

$$= \frac{1.7000.000}{5.250.000} \times \frac{10.000.000}{10.000.000} = \frac{10.000.000}{5.250.000} \times \frac{1.700.000}{10.000.000} = 32,38\% = 1,9 \times 17\%$$



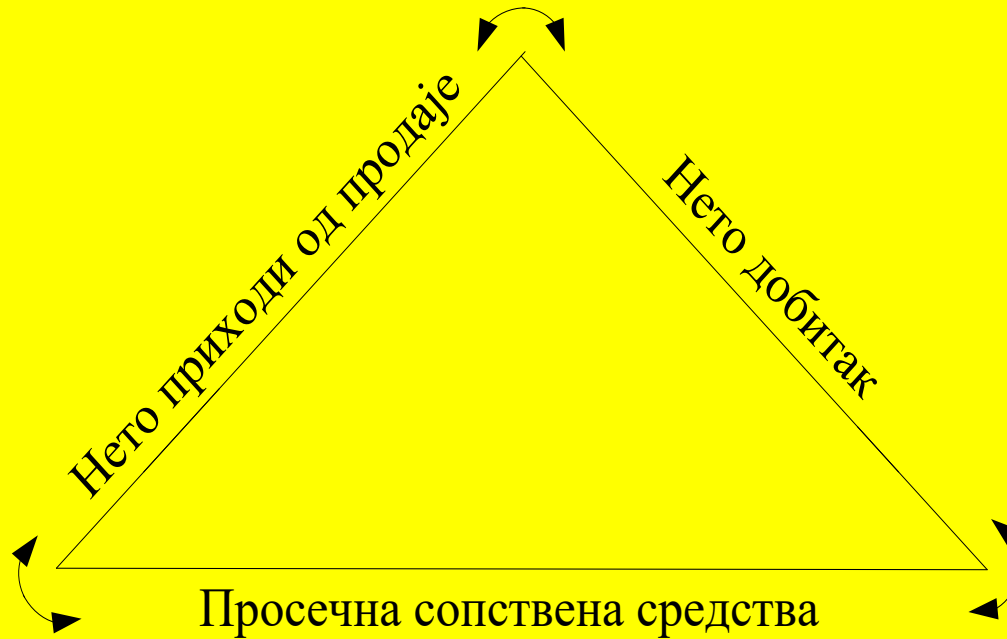
Принос на укупно уложена средства показује колики профит трговинска компанија остварује укупним улагањима.

Принос на сопствена
пословна средства показује
колико конкретно трговинска
компанија зарађује профита
од властитих пословних
средстава, односно каква је
продуктивност властитих
улагања ради остварења
одређеног профита.



Међузависност детерминанти стопе приноса на сопствена пословна средстав

$$\text{Стопа нето добитка} = \frac{\text{Нето добитак}}{\text{Нето приходи од продаје}}$$



$$\text{Кефицијент обрта сопствених средстава} = \frac{\text{Нето приход од продаје}}{\text{Просечна сопствена средства}}$$

$$\text{Стопа приноса на сопствена средства} = \frac{\text{Нето добитак}}{\text{Просечна сопствена средства}}$$

Зарада по акцији

Зарада по акцији, као показатељ профитабилности трговинских компанија утврђује се као однос профита после опорезивања (дивиденде) и броја издатих обичних акција. Он, дакле, показује расположиву зараду за обичне акционаре.



ХВАЛА НА ПАЖЊИ!!!

