



**Појам, вредновање,
класификација и
евидентирање прихода**

Евиденција прихода

Евиденција прихода води се на
контима класе 6 - приходи по
групама конта а унутар групе
конта по основним
(синтетичким) контима.

Преглед прихода по групама конта:


60 – Приходи од продаје робе,

61 – Приходи од продаје производа и
услуга,

62 – Приходи од активирања учинака и
робе,


63 – Промена вредности залиха и
учинака,

64 – Приходи од премија, дотација,
субвенција и др,


- 
- 65 – Други пословни приходи,
66 – Финансијски приходи,
67 – Остали приходи,
68 – Приходи од усклађивања
вредности имовине
69 – Ванредни приходи и пренос
прихода.

Појам прихода


Полазећи од основе настанка и утицаја на имовину, **приходи се могу дефинисати** као повећања средстава компаније проистекла из продаје учинака, финансијских пласмана и продаје имовине компаније.




При обрачуну тоталног (укупног) резултата компаније, с обзиром на то да постоји потпуна довршеност пословних операција, између прихода и наплата и расхода и исплата постоји временска и квантитативна подударност.




То је и разлог због чега тотални резултат може бити обрачунат као разлика између наплата и исплата, односно што рачун успеха при обрачуну тоталног резултата представља чист рачун новца.




Када се, међутим, утврђује периодични резултат тада се због постојања недовршених пословних операција јавља и квантитативна и временска неподударност између прихода и наплата и расхода и исплата.




Приходи и расходи се за потребе
обрачуна периодичног резултата
не могу дефинисати као
приливи и одливи готовине
настали у једном обрачунском
периоду.




Наплате настале у једном
обрачунском периоду могу се,
наиме, односити на приходе
прошлог, текућег или будућих
обрачунских периода.



Расходи, како је већ раније изложено, могу изазвати исплате у текућем, будућим или су их већ изазвали у прошлим периодима. То је и разлог што се обрачун периодичног резултата не може вршити међусобним сучељавањем **НОВЧАНИХ ТОКОВА.**



Токови рентабилитета, од којих
су приходи позитивна величина
а расходи негативна, су
детерминанте периодичног
резултата.




Ово не значи ништа друго већ да је за обрачун периодичног резултата битно да ли је приход настао у датом обрачунском периоду, а ирелеванто је да ли је он у том периоду наплаћен.


Класификација прихода

Критеријуми према којима може бити извршена класификација прихода једне компаније бирају се према томе које се информације о приходима сматрају значајним.


Уобичајено је да се унутар редовних прихода изврши подвајање на приходе који настају по основу обављања **основне делатности компаније** (**пословни приходи**), приходе који су последица управљања новчаним средствима компаније (**финансијски приходи**) и остале приходе који се не могу сврстати у две наведене групе редовних прихода (**остали приходи**).



За редовне приходе, како већ и сам назив указује, карактеристично је да су предвидиви по својој висини и динамици у времену, што је важна претпоставка за финансијско планирање. Редовни пословни приходи су они који проистичу из обављање основне делатности компаније.




То значи да приходи од продаје готових производа представљају редован пословни приход производних, а приходи од продаје робе редован пословни приход трговинских компанија. Приходи од вршења услуга су редован пословни приход услужних компанија.



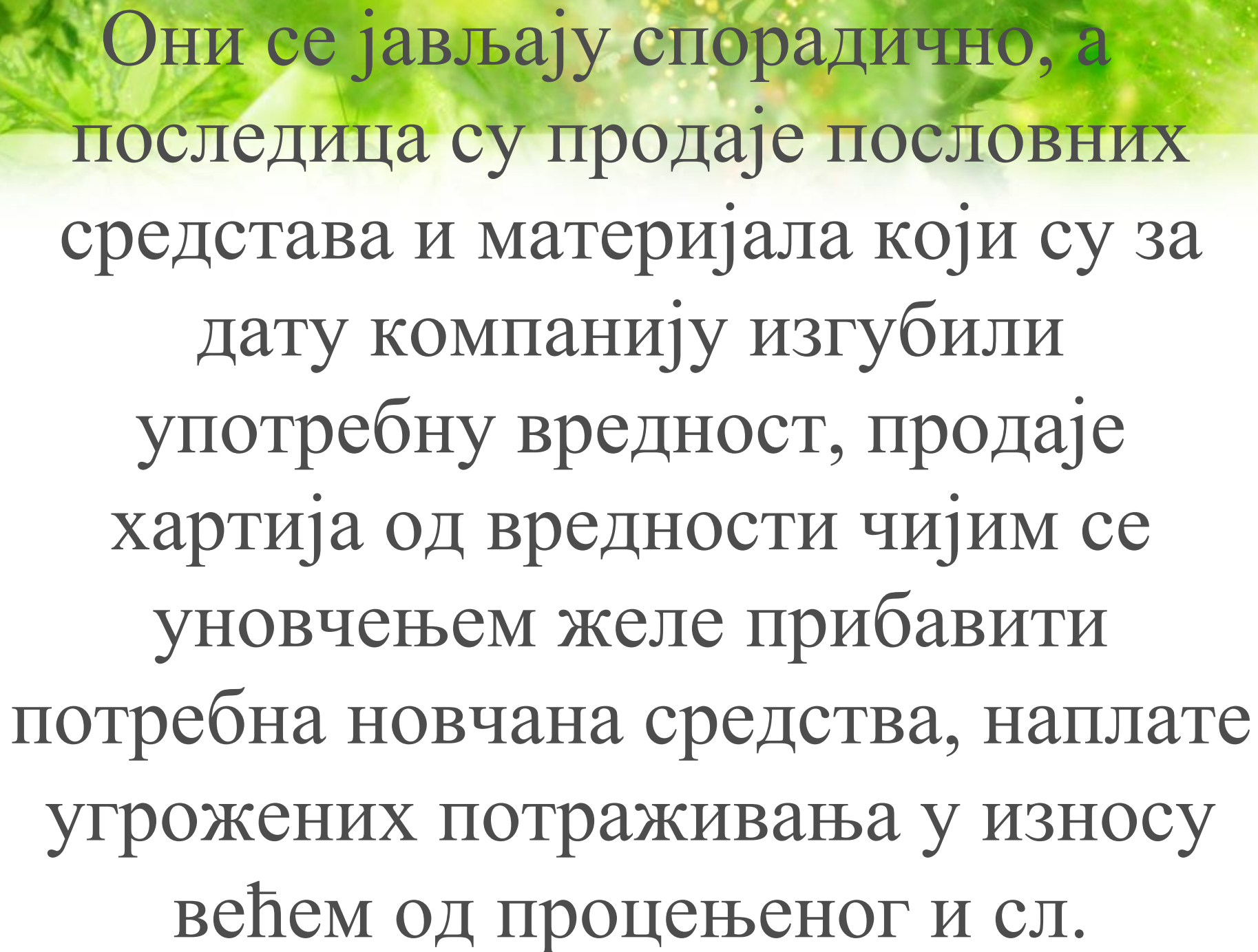
Ових приходи имају врло чврсту
везу са редовним пословним
расходима. Тачније, настанку
сваког редовног пословног
прихода претходи настанак
редовних пословних расхода.

Финансијски приходи се такође
убрајају у редовне приходе. Они
настају пласирањем финансијских
средстава компаније. Овим
приходима припадају дивиденде,
камате на дугорочне пласмане,
позитивне курсне разлике,
искоришћени касна сконто одобрена
од стране добављача, затезне
камате зарачунате дужницима и сл.



Између финансијских прихода
компаније и његових
финансијских расхода не
постоји она врста повезаности
као што је то случај са
пословним приходима и
расходима.


У остале приходе убрајају се приходи (или боље рећи добици) који се остварују при продаји имовине компаније, наплати угрожених потраживања и слично. Придев остали који им је дат треба да укаже на то да је реч о приходима који нису везани за обављање основне пословне активности компаније, односно за учинак компаније.




Они се јављају спорадично, а последица су продаје пословних средстава и материјала који су за дату компанију изгубили употребну вредност, продаје хартија од вредности чијим се уновчењем желе прибавити потребна новчана средства, наплате угрожених потраживања у износу већем од процењеног и сл.

Вредновање прихода


Утврђивање висине прихода захтева одговор на два питања:
прво, када се приход сматра оствареним, и **друго**, како се утврђује висина прихода.




Одговор на прво питање да је
већ помињани принцип
реализације. Према овом
принципу, приход и резултат се
могу сматрати оствареним тек
онда када су тржишно
верификовани.




Јединственог одговора на питање
када се то **приход може сматрати
насталим**, односно тржишно
верификованим нема. Тренутак
реализације прихода је ствар
конвенције будући да неколико
економских догађаја током процеса
реализације могу да буду сматрани
тренутком реализације.




У рачуноводственој литератури и пракси се најчешће као могући економски догађаји за које се везује реализација прихода наводе: **(1) прихватање испоруке и фактуре од стране купца, (2) наплата испоручених производа, услуга и робе, и (3) производња учинака.**




**(1) Прихватање испоруке и
фактуре испоручене од стране
купца за продату робу,
производе и услуге продавац
може сматрати довољним за
признавање прихода.**




Овај принцип је познат у
рачуноводственој пракси као
принцип фактурисане
реализације и сматра се
доминирајућим принципом у
односу на преостала два.




Широко прихватање овог принципа образлаже се тиме што догађај продаје не треба безусловно повезивати са догађем плаћања.



Јер, ако плаћање није извршено у истом тренутку, настаје потраживање које представља самосталан посебан облик активе компаније. Примена овог правила, сматра се, обезбеђује правилну алокацију прихода на обрачунске периоде.




Примени овог правила могу се
упутити и замерке у смислу да
њиме нису узети у обзир трошкови
који настају након продаје, да
занемарује могућност да купац
врати робу, као и да не узима у
обзир ризик у вези са наплатом
прихода.




Рачуноводствена теорија и пракса
су развиле низ инструмената
којима се наведене слабости
отклањају.


Трошкови који настају након продаје, као што су, примера ради, трошкови поправки производа у гарантном року покривају се на терет резервисања која се за ту сврху формирају, ризик од враћања робе није иманентан само овом правилу, а само враћање је изузетак који не може угрозити оправданост примене правила.




Што се пак ризика наплате прихода тиче, они се узимају у обзир путем паушалних или појединачних отписа потраживања.




(2) Прихватање наплате продатих производа, робе и услуга као тренутка признавања прихода сматра се оправданим само при продаји робе на мало, за готово, при продаји робе на отплату и у случају постојања високог ризика наплате.



Овим правилом, познатим као **принцип наплаћене реализације**, ако се оно прихвати као општеважеће настоји се и при краткорочном обрачуну резултата постићи једнакост наплата и прихода.




То, међутим, има за последицу
преметање прихода из периода у
период, приходи ће бити, наиме
додељени обрачунским периодима
у којима је извршена њихова
наплата, а не онима у којима су
учинци произведени и продати
купцима.



**(3) Прихватање тренутка
производње као тренутка
признавања прихода** јасно се
косу са принципом реализације,
јер до тржишне верификације
произведених производа није
дошло.




Ипак под одређеним околностима
сматра се да је у складу са
економским поимањем циљева
полагања рачуна већ у тренутку
када је производња завршена, па
чак и пре тога, признавање дела
прихода као остварених.




За производе који имају гарантовану
продају, гарантоване цене, као што
су пољопривредни производи, који
могу бити увек продати по
гарантованим ценама робним
резервама, или злато које има улогу
новца, није спорно да већ у часу
производње приход може бити
признат.


Код производње по дугорочним уговорима, као што су изградња мостова, бродова и сл. стриктно придржавање начела реализације довело би до погрешне слике о приносном положају компаније, јер би у годинама изградње били исказивани губици, док би у години завршетка био исказан висок добитак.



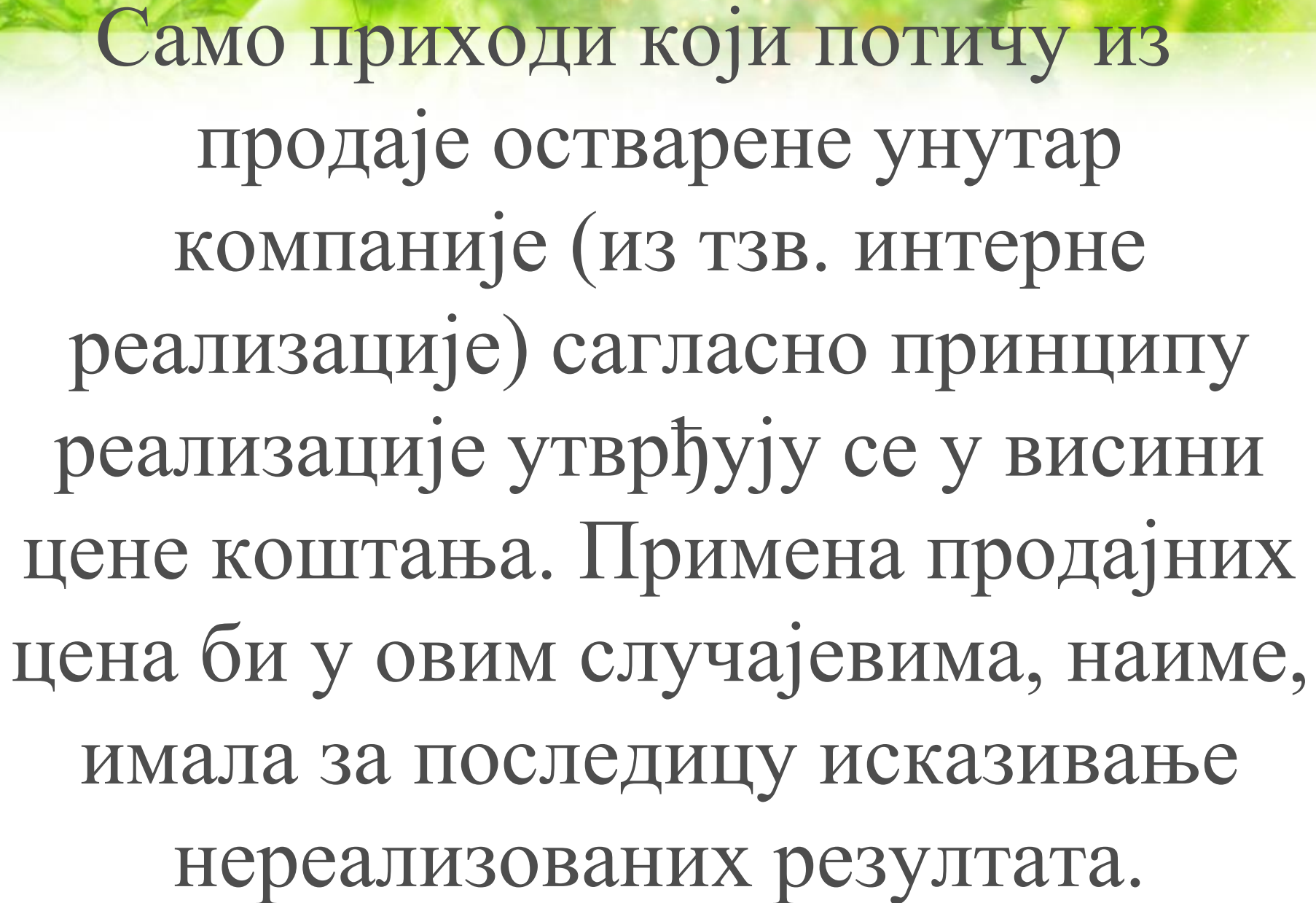
Сматра се да резултат не настаје у тренутку када се производ прода, он настаје током његове производње тако да је разумно допустити, ако је посао дељив, да се признавање прихода врши сагласно степену довршености послова.




Ово правило се не прописује као
обавезујуће већ се компанијама
даје могућност да га под
условима утврђеним прописима
и начелима може применити.




За разлику од расхода изазваних продајом који се утврђују, како је већ наведено, у висини цене коштања реализованих производа и услуга односно набавне вредности продате робе, за утврђивање прихода релевантна је продајна цена.




Само приходи који потичу из
продаје остварене унутар
компаније (из тзв. интерне
реализације) сагласно принципу
реализације утврђују се у висини
цене коштања. Примена продајних
цена би у овим случајевима, наиме,
имала за последицу исказивање
нереализованих резултата.




**Попусти одобрени купцима
могу утицати на висину
прихода од продаје.** Одобрени
рабати, сезонски и количински,
представљају инструменте
продајне политике компаније и
доводе до смањења прихода од
продаје.



Њиховим одобравањем компанија
- продавац се одриче дела
прихода да би подстакло
продају ван сезоне или повећало
обим продаје.



Каса сконто је финансијски попуст који се одобрава купцима и који, под условом да га купци искористе и плаћање изврше у року краћем од уговореног, не утиче на висину прихода од продаје већ изазива повећање финансијских расхода.




Бонификација је попуст или накнада коју продавац одобрава купцу за робу која по квалитету не одговара уговору или која је испоручена делимично оштећена.

Евидентирање прихода

Кнфиговодствено обухватање пословних прихода

Пословни приходи су последица продаје производа и услуга и у зависности од начина продаје изазивају повећање готовине при продаји за готово, односно повећање потраживања од купаца када се продаја врши на кредит.



КЊИГОВОДСТВЕНО-ТЕХНИЧКИ
ЊИХОВО ОБУХВАТАЊЕ СЕ ВРШИ
ЗАДУЖЕЊЕМ ОДГОВАРАЈУЋИХ
РАЧУНА АКТИВЕ (БЛАГАЈНА, ТЕКУЋИ
РАЧУН ИЛИ КУПЦИ) И ОДОБРЕЊЕМ
РАЧУНА ПРИХОДИ ОД ПРОДАЈЕ
ГОТОВИХ ПРОИЗВОДА И УСЛУГА.

602 – Приходи од продаје

243 - Благајна

(1)



(1)



203 - Купци

(2)



- 1) књижење настанка прихода на основу фактуре упућене купцима или по основу продаје за готово
- 2) књижење попушта датог купцу на основу књижног писма, односно писма о бонификацији


Књиговодствено обухватање финансијских прихода

Управљање финансијским средствима компаније доводи до настанка како финансијских расхода, када се користе туђа средства, тако и финансијских прихода када компанија своја слободна новчана средства пласира у друге компаније или финансијске институције.



У финансијске приходе убрајају се:

камате на дугорочне финансијске
пласмане, камате на менична
потраживања, камате на
краткорочне финансијске пласмане,
затезне камате, искоришћени каса
сконто, позитивне курсне разлике,
да набројимо само оне најчешће.



Ови приходи или повећавају
готовину компаније или имају за
последицу повећање потраживања.

Књиговодствено се обухватају
задужењем одговорајућих рачуна
активе и одобрењем рачуна
финансијских прихода.

Графички описана књижења
изгледају:

66 – Финансијски приходи

23 – Краткорочни пласмани

(1) →

241 – Текући рачун

(2) →

202 Купци

(3) →

220 – Потраживања за камате

(4) →

6623 – Разграничење прихода
од камата

(5) →


1) камата на краткорочне пласмане која се не наплаћује месечно већ се приписује главници и наплаћује заједно са главницом

2) наплаћена затезна камата


3) затезна камата која је приписана потраживању

4) камата на краткорочне пласмане која се обрачунава и наплаћује месечно

5) камата на дугорочне пласмане која се наплаћује при наплати ануитета




Поред камата које су напред
наведене, компанија може
остварити финансијске приходе
и по основу камата на менична
потраживања.



Менично потраживање, наиме, садржи поред износа потраживања за које се меница прима и камату коју дужник плаћа јер средства продавца користи у року који је дужи од законом предвиђеног рока за плаћање обавеза, а који не може бити дужи од 90 дана.


За меничног повериоца ова камата у тренутку пријема менице представља будући приход. Јер, на дан пријема менице потраживање од дужника једнако је износу његовог основног дуга, са протеклом времена то потраживање расте за износ камате и на дан доспећа меничног потраживања једнако је износу на који меница гласи.

Да би се у књиговодству пружили подаци о тачном износу потраживања, на дан пријема менице за номинални износ менице се задужује рачун Менична потраживања, а одобрава рачун Купци за износ њиховог основног дуга и рачун Исправка вредности меничних потраживања за износ будућег прихода од камате.



Рачун Исправка вредности
меничних потраживања је
корективни рачун рачуна
Менична потраживања јер своди
номиналну висину овог
потраживања на стварни износ
потраживања.

Са рачуна Исправка вредности меничних потраживања биће пренет износ камате на рачун Финансијских прихода или у тренутку наплате меничног потраживања, јер је тада у целости овај приход настао, или ће на дан биланса са рачуна Исправка вредности меничних потраживања на рачун Финансијских прихода бити пренет онај износ камате који је настао и који се односи на протекли обрачунски период.



На рачуну Исправка вредности
меничних потраживања остаће
камата које ће настати у
наредном обрачунском периоду.
Описана књижења се могу
представити графички:

202 - Купци

2401 – Менична потраживања

2394 – Испрвака вредности меничних
потраживања

66 – Финансијски приход

(1) Пријем менице

(2) Пренос камате која се односи на дати обрачунски период





Пример:

(1) Од купца који дугује 10.000.- динара примљена је меница са роком доспећа од 90 дана и ГОДИШЊОМ КАМАТНОМ СТОПОМ ОД 40%.

(2) На текући рачун је уплаћено дин. 11.000.- на име наплате меничног потраживања.

202 - Купци

S°	10.000 (1)
----	------------

2401 – Менична потраживања

1) 11.000	11.000 (2)
-----------	------------

2394 – Испрвака вредности меничних потраживања

2a) 1.000	1.000 (1)
-----------	-----------


241 – Текући рачун

2) 11.000	
-----------	--


66 – Финансијски приход

	1.000 (2a)
--	------------


Обрачун камате: $10.000 \times \frac{40\%}{(360/90)} = 1.000$



Позитивне курсне разлике такође представљају финансијски приход. Да би настале позитивне курсне разлике компанија мора имати потраживања или обавезе у страниој валути и мора доћи до промене курса домаће у односу на страну валуту.



Ако компанија поседује
потраживања у страниој валути, тј.
потраживања према ино-купцима,
тада ће се позитивна курсна
разлика јавити у случају
девалвације домаће валуте јер ће за
исти износ стране валуте бити
наплаћен виши износ у домаћој
валути.



Насупрот овоме, да би при постојању ино-обавеза настале позитивне курсне разлике потребно је да курс домаће у односу на страну валуту порасте, односно да дође до ревалвације, тако да за измирење ино-обавезе треба мање домаће валуте.



Пример:

Купац из Немачке дугује по основу испоручене робе 15.000.- ЕУР, што према курсу у тренутку настанка дужничко-поверилачког односа износи 975.000.-динара.

Према изводу са девизног рачуна купац је уплатио 15.000.- ЕУР, што обрачунато по курсу на дан уплате износи 1.050.000.- динара, јер је у међувремену промењен курс динара у односу на евро. Разлика од 75.000.- динара представља позитивну курсну разлику односно финансијски приход.

203 – Купци у иностранству

975.000

975.000 (1

244 – Девизни рачун


1) 1.050.000

66 – Финансијски приходи


75.000 (1

Књиговодствено обухватање осталих прихода


Остале (непословне) приходе
компанија не остварује продајом
својих учинака, већ продајом
ИМОВИНЕ.




При томе, предмет продаје могу бити пословна средства која су за дату компанију изгубила употребну вредност, залихе материјала које се више не користе у производном процесу или хартије од вредности чијом продајом се жели доћи до потребних ликвидних средстава.




Продаја поменутих облика имовине врши се по продајним ценама које могу бити више или ниже од њихових набавних вредности, односно од садашње (неотписане) вредности када је реч о пословним средствима. То заправо значи да при продаји имовине може бити **остварен добитак или губитак.**



Продаја пословних средстава се због њихове вредности уобичајено врши путем јавног надметања, прикупљања писмених понуда или путем непосредне погодбе ако претходни начини продаје не дају резултате.




Продаја је остварена са добитком
ако је постигнута продајна цена
виша од неотписане вредности
продатог пословног средства
увећане за све трошкове
изазване продајом, као што су на
пример трошкови демонтаже.



Ако продајном вредношћу није покривена неотписана вредност и трошкови продаје датог пословног средства тада је продаја извршена са губитком.

Књиговодствено ова продаја се обухвата тако што се за набавну вредност продатог пословног средства одобри рачун пословних средстава, а за продајну вредност се задужи рачун Купци, ако је продаја извршена на кредит, односно Благајна ако је продаја извршена за готово, рачун Исправка вредности пословних средстава се



задужи за његову отписану вредност, а рачун Добитак на продаји пословних средстава се одобри за износ добитка, односно за износ губитка се задужи рачун Губитак на продаји пословних средстава.

Графички описано књижење изгледа:

02 – Пословна средства

202 - Купци


S°

67 – Добитак на продаји
пословних средстава


0238 – Исправка вредности
пословних средстава

S°



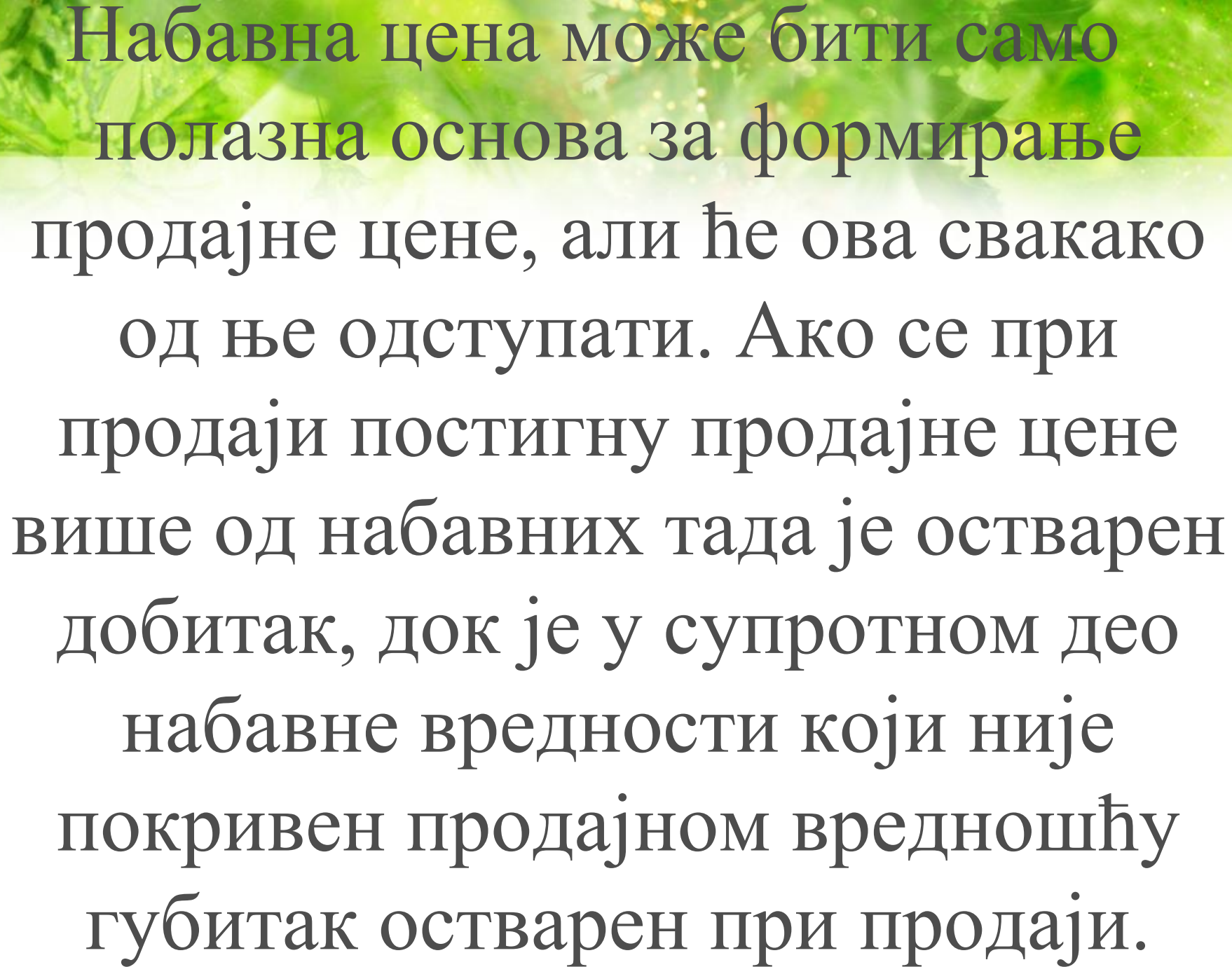


Залихе материјала су намењене првенствено потрошњи током пословног процеса. Ипак, компаније понекад један део тих залиха излажу продаји. То су залихе које су, због промене производног програма на пример, изгубиле употребну вредност за дату компанију.




Њиховом продајом желе се ослободити средства која су у њих уложена и избећи даљи трошкови држања залиха.


Продајне цене које се постижу нису одређене набавном ценом материјала који се продаје.




Набавна цена може бити само полазна основа за формирање продајне цене, али ће ова свакако од ње одступати. Ако се при продаји постигну продајне цене више од набавних тада је остварен добитак, док је у супротном део набавне вредности који није покривен продајном вредношћу губитак остварен при продаји.



**Књиговодствено обухватање,
као и утврђивање набавне
вредности продатог
материјала зависи од тога
како је организована
евиденција о залихама
материјала и по којим ценама
се воде залихе материјала.**




Ако се залихе материјала воде по стварној набавној вредности тада се висина набавне вредности продатог материјала утврђује као производ продатих количина и набавне цене партије из које потиче продати материјал ако се евиденција води по партијама (набавкама).



Ако се пак евиденција води по врстама, тада се набавна вредност продатог материјала утврђује множењем продатих количина са ценом: прве набавке, ако се примењује Фифо метод, или са просечном набавном ценом, као што је предходно објашњено.

Књижење продаје се врши
задужењем рачуна Купци за
продајну вредност продатог
материјала, **одобрењем** рачуна
Материјал за набавну вредност
продатог материјала и одобрењем
рачуна **Добитак на продаји**
материјала у случају када је
продајна вредност виша од набавне
вредности продатог материјала,



односно задужењем рачуна
Губитак на продаји материјала
када је продајна вредност нижа
од набавне вредности продатог
материјала.

Графички књижење изгледа:

101 - Материјал

202 - Купци

S°

673 – Добици на продаји
материјала



Пример:

Према фактури и отпремници купцима је продато 100 кг материјала „Х“ дин 1.400.-. На аналитичком рачуну материјала „Х“ био је следећи промет:

Обрачунати набавну вредност продатог материјала ако се примењује ФИФО метод и прокњижити продају.

Набавна вредност продатог материјала: $100 \times 10 = 1.000$

101 - Материјал	
3.400	500
	1.000 (1


202 - Купци	
1) 1.400	

673 – Добици на продаји
материјала

400 (1

Материјал «А»

100 x 10 = 1.000	50 x 10 = 500
200 x 12 = 2.400	




Продаја краткорочних хартија од вредности, како је то већ изложено при разматрању улагања у хартије од вредности, евидентира се на начин идентичан продаји материјала.


Приходи од продаје производа и услуга

Приходи од продаје производа и
услуга воде се на контима групе
конта 61:


- 610 - Приходи од продаје производа и
услуга повезаним правним лицима,
- 611 - Приходи од продаје производа и
услуга на домаћем тржишту,
- 612 - Приходи од продаје производа и
услуга на иностраном тржишту,



Последња фаза процеса
репродукције је (Н-Р-П-Р₁-Н₁)
састоји се у претварању робних
у новчана средства (Р₁ – Н₁),
односно у продаји готових
производа и услуга.



Компанија продајом долази до новчаних средстава која ће опет употребити за набавку материјала, исплату зарада, исплату разних фактура које се односе на електричну енергију, ПТТ трошкове и друге трошкове.



Продајна цена готових производа и услуга, осим утрошених елемената процеса рада (средства за рад, предмета рада и радне снаге), садржи у себи и известан вишак — профит. Продајна цена је веома ретко једнака цени коштања или нижа од ње.


Приходи од продаје робе

Приходи од продаје трговинске робе


Трговинска компаније набављају робу ради даље продаје.

Продаја робе се назива


реализација робе.




За продату робу у унутрашњем промету се задужују конта из класе 2, и то: 241 – Текући-рачун, 243 – Благајна и 201 – Купци у земљи, а **одобравају** конта групе 60 – Приходи од продаје робе и материјала.




Расходи од продаје робе се евидентирају на конта групе 50 – Набавна вредност продате робе и материјала. Приликом продаје робе воде се два књижења.



1. Зависно од тога да ли се роба продаје за готово или са одложеним роком плаћања, за вредност продате робе задужује се одговарајући конто из класе 2 а одобрава се одговарајући конто из групе 60 - Приходи од продаје робе, у првом књижењу.




2. У другом књижењу залихе робе се раздужују зависно од тога да ли се оне воде по набавним или продајним ценама.



За продату робу се задужује
конто из групе 50 – Набавна
вредност продате робе и
материјала, а одобравају се
конта из групе 13, и то: 1301 –
Роба у складишту, или 1303 –
Роба у продавници, по оним
ценама по којима се воде залихе
робе.

Евиденција продаје робе када се залихе робе воде по набавној цени

Приликом продаје робе
задужује се конто 201 – Купци
у земљи, 241 – Текући-рачун и
243 – Благајна за вредност
продате робе по продајној цени



а **одобрава** се конто 601 - Приходи од продаје робе на домаћем тржишту (екстерни обрачун). Затим се обрачунавају и књиже расходи у вези са продајом, који су једнаки набавној вредности продате робе (интерни обрачун).

За набавну вредност продате робе се задужује konto 501 – Набавна вредност продате робе, а одобрава се konto 1301 – Роба у складишту.

Разлика између конта 601 – Приходи од продаје робе, и конта 501 – Набавна вредност продате робе, представља остварену разлику у цени – **финансијски резултат.**



Пример:

1. Према излазним фактурама је продато на кредит робе у вредности од 15.000 динара. Набавна вредност продате робе износи 10.000 динара. Рок наплате прдате робе је 15 дана.

202 – Купци у земљи

1) 15.000

602 – Приходи од продаје робе на
домаћем тржишту

15.000 (1

501 – Набавна вредност
продате робе

1a) 10.000

133 – Роба у складишту


10.000 (1a

Дневник


Ред.бр.	Конто		О П И С	Износ	
	Дугује	Потражује		Дугује	Потражује
1.	201	601	Купци у земљи Приходи од продаје робе на домаћем тржишту <i>За продају робе</i>	15.000	15.000
1а.	501	1303	Набавна вредност продате робе Роба на складишту <i>За раздужење залиха робе</i>	10.000	10.000

Евиденција продаје робе када се залихе робе воде по продајној цени

Када трговинске компаније воде залихе робе по продајним ценама реализација робе се такође евидентира преко екстерног и интерног обрачуна по истим ценама.




Приликом продаје робе на основу фактуре, задужује се конто 203 – Купци у земљи, 241 – Текући-рачун и 243 – Благајна, а одобрава конто 601 – Приходи од продаје робе на домаћем тржишту.




Затим се, одмах или на крају
обрачунског периода, раде
интерни обрачуни реализоване
робе по истој цени тако што се
задужује конто 501 – Набавна
вредност продате робе, а
одобрава конто 133 – Роба на
складишту.

Преостали салдо конта 133 – Роба у
складишту, показује стање робе у
складишту по продајној цени.

Приликом продаје робе реализује
се сразмерни део остварене разлике
у цени која се обрачунава на крају
обрачунског периода. Однос
обрачунате и остварене разлике у
цени је сразмеран односу
набављене и продате робе.



Остварена разлика у цени се евидентира тако што се задужује конто 1329 – Разлика у цени, а одобрава конто 501 – Набавна вредност продате робе и материјала, и сада овај конто показује набавну вредност продате робе.



Остварена разлика у цени може да се
израчуна:

- применом просечне процентне стопе обрачунате разлике у цени,
- применом процентне стопе реализације и
- на директан начин.

Пример:

Стање на конту 133 – Роба на
складишту – износи 40.000 дин, а
на конту 1329 – Разлика у цени
робе у складишту – 10.000 дин.

Продато је на кредит робе из
складишта за 20.000 дин, књижити
екстерни и интерни обрачун.

Обрачунати и књижити остварену
разлику у цени.

202 – Купци у земљи

1) 20.000	20.000 1a)
-----------	------------

602 – Приходи од продаје робе на
домаћем тржишту

20.000 (1

501 – Набавна вредност
продате робе

1a) 20.000	5.000 (2
------------	----------

133 – Роба у складишту

0) 40.000

1329 – Разлика у цени

2) 5.000	10.000 (0
----------	-----------

Ред. бр	Конто		О п и с	Износ	
	Дугује	Потражује		Дугује	Потражује
1.	201		Купци у земљи	20.000	
		601	Приходи од продаје робе <i>- За продату робу</i>		20.000
1а.	501		Набавна вредност продате робе	20.000	
		1301	Роба на складишту <i>- интерни обрачун</i>		20.000
2.	1329		Разлика у цени робе на скалдишта	5.000	
		501	Набавна вредност продате робе <i>- За остварену разлику у цени</i>		5.000

Израчунавање остварене разлике у цени применом просечне стопе обрачунате разлике у цени

$$\text{Просечна стопа обрачунате разлике у цени} = \frac{\text{Обрачуната разлика у цени} \times 100}{\text{Вредност почетног стања и износа укупних набавки робе}}$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{\text{Вредност продате робе} \times \% \text{ обрачунате разлике у цени}}{100}$$

$$\% \text{ просечне разлике у цени} = \frac{10.000 \times 100}{40.000} = 25\%$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{20.000 \times 25\%}{100} = 5.000 \text{ динара}$$

Израчунавање остварене разлике у цени применом процентне стопе реализације

$$\text{Процент реализације} = \frac{\text{Вредност реализоване робе} \times 100}{\text{Вредност почетног стања и износа} \\ \text{укупних набавки робе}}$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{\text{Обрачуната разлика у цени} \times \% \text{ реализације}}{100}$$

Према почетном стању из предходног обрачуна биће:

$$\% \text{ реализације} = \frac{20.000 \times 100}{40.000} = 50\%$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{10.000 \times 100}{100} = 5.000 \text{ динара}$$


Обрачун остварене разлике у цени на директан начин

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{\text{Вредност продате робе} \times \text{Обрачуната разлика у цени}}{\text{Вредност почетног стања и укупних набавки робе}} \\ \text{(по продајној цени)}$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{20.000 \times 10.000}{40.000} = 5.000 \text{ динара}$$


Евиденција продаје робе ако се залихе робе евидентирају по продајној цени са порезом на додатну вредност

Трговинске компаније на мало продају робу непосредним поторшачима преко својих продавница. Роба у продавницама најчешће се продаје за готово, али и на чекове или на потрошачки кредит.




Готовина коју продавница добије
за продату робу уплаћује се на
текући рачун компаније.


Евиденција залиха робе у
продавницама води се у оквиру
збирног конта 1305 – Роба у
продавници.




Овај конто се рашчлањује на
онолико аналитичких конта
колико у компанији има
продавница. На пример 1305/1,
1305/2, 1305/3 итд.



Залихе трговинске робе у
продавницама се увек воде по
продајним ценама са порезом на на
додату вредност. Порез на додату
вредност у трговини на мало не
улази у укупан приход компаније, о
чему се мора водити рачуна
приликом продаје робе.




Када компаније продају робу, морају истога дана, а најкасније сутрадан, предати пазар у благајну или на текући-рачун компаније. Приликом предаје пазара, за његов износ се задужују конто 241 – Текући-рачун или конто 243 – Благајна,



а одобрава се конто 601 – Приходи од продаје робе, збирно за вредност положеног пазара свих продавница, и конто 470 – Обавезе за порез надодатну вредност, за износ пореза на додату вредност који се односи на продату робу.


Пример:

Почетна стања: на конту 1340 – Роба
у продавници – 75.000 динара, на
конту 1349 – Разлика у цени робе у
продавници – 15.000 динара, а на
конту 1344 – Укалкулисани порез
на додату вредност – 25.000
динара.



1. Дневним изводом Банка извештава да је продавница уплатила дневни пазар у износу од 15.000 динара. У продајну цену је урачунат и порез на додату вредност.

2. Обрачунати и књижити остварену разлику у цени, као и остварени порез на додату вредност.



3. Банка својим изводом
извештава да је по нашем
налогу уплатила обрачунати
порез на додату вредност.

1340 - Роба у продавници

0)	75.000	15.000 (1a)
----	--------	-------------

1349 – Разлика у цени

2)	3.000	15.000 (0)
----	-------	------------

1344 – Укалкулисани ПДВ

2)	5.000	25.000 (0)
----	-------	------------

241 – Текући рачун

1)	15.000	5.000 (3)
----	--------	-----------

6022 – Приходи од продаје робе

	10.000 (1)
--	------------

470 – Обавезе за ПДВ

3)	5.000	5.000 (1)
----	-------	-----------

5010 – Набавна вредност
продате робе

1a)	15.000	8.000 (2)
-----	--------	-----------

РБ	КОНТО		О П И С	ИЗНОС	
	Дугује	Потражује		Дугује	Потражује
1.	241		Текући рачун	15.000	
		601	Приходи од продаје робе		10.000
		470	Обавезе за ПДВ <i>- За уплату пазара</i>		5.000
1а.	501		Набавна вредност продате робе	15.000	
		13401	Роба у продавници <i>- За интерни обрачун продаје</i>		15.000
2.	1349		Разлика у цени робе	3.000	
	1344		Укалкулисани ПДВ	5.000	
		501	Набавна вредност продате робе <i>- За остварени ПДВ и РУЦ</i>		8.000
3.	470		Обавезе за ПДВ	5.000	
		241	Текући рачун <i>-За Уплату пореза</i>		5.000


$$\text{Процент реализације} = \frac{\text{Вредност реализације} \times 100}{\text{Вредност почетног стања и износа укупних набавки робе}} = \frac{15.000 \times 100}{75.000} = 20\%$$

$$\text{Остварена разлика у цени} = \frac{\text{Обрачуната разлика у цени} \times \% \text{ Реализације}}{100} = \frac{15.000 \times 20\%}{100} = 3.000 \text{ динара}$$


$$\text{Остварени ПДВ} = \frac{\text{Остварени ПДВ} \times \% \text{ реализације}}{100} = \frac{25.000 \times 20}{100} = 5.000 \text{ динара}$$


Евиденција продаје робе на потрошачки кредит

На потрошачки кредит се продаје
роба широке потрошње,
нарочито роба тзв. трајне
потрошње (намештај,
аутомобили, уређаји за
домаћинство и др.).




Потрошачке кредите могу одобравати банке и трговинске и производне компаније. Када трговинске компаније одобравају потрошачке кредите, она прописују и услове за њихово одобравање, а то су:

- 
- врста робе која се продаје на потрошачки кредит,
 - висина кредита,
 - учешће потрошача у кредиту,
 - камата као цена кредита,
 - извор отплате итд.




Потрошачки кредити се одобравају кредитно способним дужницима (купцима). Отплату кредита дужник гарантује депоновањем бланко менице коју потписује главни дужник и један или више жираната, и овереном административном забраном на зараду купца.




Камата на кредит се обрачунава на нето износ кредита, односно на остатак дуга по годишњој каматној стопи, за период за који се кредит даје. Трошкови кредита се обрачунавају на нето износ кредита.

Обрачуната камата и трошкови се додају нето износу кредита и добија се бруто износ дуга. Како се дуг отплаћује у једнаким месечним ратама, бруто износ дуга се дели бројем месеци на који је кредит одобрен и добија се износ месечне рате, тј. износ ануитета. **Ануитет** (месечна рата) се састоји из **рате** и **камате.**




Номинални износ одобреног кредита се књижи задуживањем конта 2322 – Потрошачки кредити, уз одобрење конта 4390 – Обавезе за издате чекове. Учешће корисника кредита се књижи у корист конта 243 – Благајна, и одобравањем конта 2322 – Потрошачки кредити.

Како корисник кредита треба да
отплати не само износ кредита већ
и камату и трошкове, камата и
трошкови се књиже задуживањем
конта 2322 – Потрошачки кредити,
а у корист конта 662 – Приходи од
камата, за износ камате, и
одговарајућег конта 679 – Остали
непоменути приходи, за износ
трошкова.



Продаја робе за чекове се књижи
тако што се за продајну вредност
робе одобрава конто 6022 –
Реализација продавнице у којој је
роба продата, а за износ
примљених чекова се задужује
конто 4390 – Обавезе за издате
чекове



Ако је купац робу платио делимично у готову, тада ће се за готовинску уплату задужити конто Благајна.

Отплата кредита се књижи задуживањем конта 241 - Текући-рачун или 243 - Благајна, а одобрава се конто 2322 - Потрошачки кредити.

Пример:

1) Трговинска компанија одобрила је 31. XII т.г. Влади Петровићу кредит у износу од 15.000 динара са роком отплате 12 месеци, уз камату од 12% и 2% на име трошкова кредита. Потрошач је на име учешћа уплатио на благајни компаније 20% од износа одобреног кредита. У висини номиналног износа одобреног кредита, издати су му барирани чекови.


2) Обрачуната је камата од 12%, као и 2% износа за покриће трошкова кредита.

3) У продавници бр. 1 корисник кредита је купио робе у вредности од 12.000 динара, а платио је барираним чековима.


4) Дужник по потрошачком кредиту је уплатио на текући-рачун месечну рату у износу од 1.085,64 динара на име отплате свог дуга.

Обрачун на каматном листу


Датум	О т п и с	Износ	Дана	Каматни бројеви
31.12.	Номинални износ дуга	12.000	31	3.720
31.01.	Отплата 1	1.000		
31.01.	Остатак дуга	11.000	28	3.080
28.02.	Отплата 2	1.000		
28.02.	Остатак дуга	10.000	31	3.100
31.03.	Отплата 3	1.000		
31.03.	Остатак дуга	9.000	30	2.700
30.04.	Отплата 4	1.000		
30.04.	Остатак дуга	8.000	31	2.480
31.05.	Отплата 5	1.000		
31.05.	Остатак дуга	7.000	30	2.100
30.06.	Отплата 6	1.000		
30.06.	Остатак дуга	6.000	31	1.860
31.07.	Отплата 7	1.000		
31.07.	Остатак дуга	5.000	31	1.550
31.08.	Отплата 8	1.000		
31.08.	Остатак дуга	4.000	30	1.200
30.09.	Отплата 9	1.000		
30.09.	Остатак дуга	3.000	31	930
31.10.	Отплата 10	1.000		
31.10.	Остатак дуга	2.000	30	600
30.11.	Отплата 11	1.000		
30.11.	Остатак дуга	1.000	31	310
31.12.	Отплата 12	1.000		
31.12.	Остатак дуга	0	365	23.630



На основу каматног листа, камата се израчунава тако што се збир скраћених каматних бројева подели са скраћеним дивизором за каматну стопу од 12%, тј. са 30. Дакле, камата по овом кредиту износи $23.630 : 30 = 787,66$ динара.



При обрачуну камате, месеци су рачунати календарски, а година 365 дана. Међутим, месеци се могу рачунати и по 30 дана, а година 360 дана, што се знатно чешће примењује.



Трошкови се обрачунавају
процентним рачуном од сто, и
они у нашем примеру износе:
 $(12.000 \times 2) : 100 = 240$ динара.

Обрачун кредита

Номинални износ кредита	15.000
- Учешће 20%	3.000
<hr/>	
= Нето износ кредита	12.000
+ Камата 12%	787,66
+ Трошкови кредита 2%	240
<hr/>	
Бруто износ дуга	13.027,66

Отплата дуга

(а) 11 рата у износу од 1.085,64 дин. = 11.942,02	
(б) 1 рата у износу од 1.085,64 дин. = 1.085,64	13.027,66
<hr/>	
Разлика	0

Месечна рата дуга = $13.027,66 : 12 = 1.085,64$

Књижeње:

Главна књига

2322 – Потрошачки кредит

1)	15.000	3.000	(1a)
2)	787,66	1.085,64	(4
2a)	240		

4390 – Издати чекови

3)	12.000	15.000	(1
----	--------	--------	----

243 - Благајна

1a)	3.000	
-----	-------	--

662 – Приходи од камата

	787,66	(2
--	--------	----

241 - Текући рачун

1)	1.085,64	
----	----------	--

679 – Накнада за покриће трошкова кредита

	240	(2a
--	-----	-----

6022 – Реализација робе

	12.000	(3
--	--------	----

Рб	Конто		О П И С	Износ	
	Дугује	Потражује		Дугује	Потражује
1.	2322	4390	Потрошачки кредит Издати чекови по потрош. кред. <i>- Номинални износ кредита</i>	15.000	15.000
1а.	243	2322	Благајна Потрошачки кредити <i>- Учешће за кредит</i>	3.000	3.000
2.	2322	662	Потрошачки кредит Приходи од камате <i>- Камата на кредит</i>	787,66	787,66
2а.	2322	679	Потрошачки кредити Накнада за покриће трошкова <i>-Трошкови кредита</i>	240	240
3.	4390	662	Издати чекови Реализација робе <i>- За куповину робе</i>	12.000	12.000
4.	241	2322	Текући рачун Потрошачки кредити <i>- За уплату рате</i>	1.085,64	1.085,64

ХВАЛА НА ПАЖЊИ!!!

