

POŠTARINA PLAĆENA U POŠTI 71122 SARAJEVO

Revija Erwin Salavica 74, Sarajevo

POREZNI SAVJETNIK

MJESEČNI STRUČNI ČASOPIS

broj 3 • mart/ožujak 2007. • godina X • cijena 25 KM

ESC

ISSN 1512-519X



9 771512 519007



dobar **savjet** zlata vrijedi

POREZNI SAVJETNIK

IZDAVAČ: Revicon d.o.o.
za istraživačko-razvojne usluge
i poslovni konsalting

Envera Šehovića 14
BIH – 71000 Sarajevo,
Telefon: ++ 387 33 72 05 80, 64 47 71
Faks: ++ 387 33 72 05 81, 72 05 86
E-mail: revicon@revicon.info
Web-site: www.revicon.info

Podružnica Tuzla

75000 Tuzla, Turalibegova 30
Telefon: ++ 387 35 26 50 30
Faks: ++ 387 35 26 50 31
E-mail: tuzla@revicon.info

Žiro računi:

LT Gospodarska banka d.d. Sarajevo
1701001000221922
Nova banka A.D. Bijeljina
555-005-00016080-33
UniCredit Zagrebačka banka
3383202200308627

ID broj za indirektno poreze
200491380008

Za izdavača: **Marin Ivanišević**

Glavni urednik: **Marin Ivanišević**

Zamjenik glavnog urednika:
Milan Dmitrović

Uređuje: Uređivački kolegij

Tehnički urednik: **Adnan Mahmutović**

Štampa: **Štamparija FOJNICA**, Fojnica

Pretplata za 2006. iznosi 250,00 KM
Cijena po primjerku časopisa 25,00 KM
- u cijene je uključen PDV

Za oglašavanje kontaktirajte Uredništvo.

Časopis izlazi mjesečno.

Molimo Vas da nam odmah javite promjene Vaših podataka (adresa, telefon, faks, kontakt osoba) kako biste uredno primali naš časopis, priručnike i druga izdanja i obavijesti.



Uredništvo: ++ 387 33 72 05 84
Pretplata: ++ 387 33 72 05 87
Marketing: ++ 387 33 72 05 91
Računovodstvo: ++ 387 33 72 05 88
Savjetodavni servis: ++ 387 33 72 05 80

ISSN 1512-519x

Porezni savjetnik je upisan u evidenciju javnih glasila dana 22. 12. 1997. godine pod rednim brojem 741.

u fokusu

03 *Milan Dmitrović*
DOBAR SAVJET ZLATA VRIJEDI

porezi

05 *Maja Ajdin, dipl. oec.*
JEDINSTVENI REGISTAR OBVEZNIKA INDIRECTNIH POREZA

23 *Dr Dževad Šabić*
DEFICIT VANJSKOTRGOVINSKE RAZMJENE BIH fiskalna i trgovačka "zlatna koka nosilja" i "rak-rana" privrede i budućnosti Bosne i Hercegovine

40 *Mahir Džafić, dipl. oec.*
ZAKON O POREZU NA DOHODAK U REPUBLICI SRPSKOJ prvi dio

49 *Darko Dujmović, dipl. oec.*
PDV I STVARANJE JEDINSTVENOG TRŽIŠTA EUROPSKE UNIJE

računovodstvo i finansije

55 *Vahidin Omanović, dipl. oec.*
BILANS STANJA I USPJEHA KAO OSNOV POSLOVNIH ODLUKA

61 *mr sci. Jozo Piljić*
MRS 8 - RAČUNOVODSTVENE POLITIKE, PROMJENE RAČUNOVODSTVENIH PROCJENA I GREŠKE

71 *Mirko Radić, dipl. oec.*
PRIHODI OD UGOVORA O IZGRADNJI

77 *Dr Željko Rička*
EFEKTIVNA KAMATNA STOPA

revizija

84 *Mr Mile Stanišić*
COSO integrirani okvir interne kontrole

obrt

97 *Momir Stefanović, dipl. oec.*
AFIRMACIJA STARIH I TRADICIONALNIH ZANATA

savjeti

101 *Reviconov*
Savjetodavni servis za pretplatnike

menadžment

119 *Prof. dr Aziz Šunje i Mr Elvir Čizmić*
INOVACIJA - ORGANIZACIJSKI DNA prvi dio

aktualnosti

125 **NE PROPUSTITE ROKOVE !!!**

BILANS STANJA I USPJEHA

KAO OSNOV POSLOVNIH ODLUKA

Vahidin Omanović, dipl. oec.



Analiza poslovnog rezultata

Analiza uspješnosti poslovanja preduzeća je izazov za svakog ekonomistu kako sa pozicije teoretskog tako i sa pozicije praktičnog pristupa problemu. Menadžeri preko ovih analiza mogu dobiti informacije važne za donošenje poslovnih odluka.

Da bismo dobili što relevantnije pokazatelje najčešće se koriste:

1. finansijski izvještaji,
2. iskustveni podaci,
3. podaci iz drugih preduzeća u istoj branši.

Obično se sve spomenuto pretočava u:

- analizu profitabilnosti,
- analizu obrta aktive,
- analizu investicionog potencijala,
- analizu solventnosti i likvidnosti.

U modernom poslovnom okruženju kakvom teži Bosna i Hercegovina preduzeća će imati važnu prednost sa savremenim pristupom pri donošenju poslovnih odluka. Ovaj pristup, osim dobrih poslovnih rezultata, podrazumijeva i analizu poslovanja, te mogućnosti unapređenja, a sve to zahtijeva strateško upravljanje preduzećem.¹

Analiza profitabilnosti

Ključne mjere u analizi profitabilnosti su:

Profitna marža, koja se iskazuje kao odnos dobitka i prihoda od prodaje. To je, u stvari, procenat ostvarene dobiti (profita) prema vrijednosti urađenog posla izraženog kroz ostvaren prihod.

- 1 U skladu sa modernim pristupom upravljanja preduzećem četiri najvažnije menadžerske funkcije su: planiranje, organizovanje, vođenje, kontrola i upravljanje kadrovskim potencijalima preduzeća.



Može se računati za jedan posao ili više njih u nekom periodu. Shodno sklonostima i potrebama postoje različite izvedenice profitne marže: bruto profitna marža, operativna prof. marža, prof. marža prije oporezivanja, neto profitna marža...

Za potrebe ovog rada koristiće se:

$$\text{PROFITNA MARŽA} = \frac{\text{DOBITAK}}{\text{PRIHOD OD PRODAJE}}$$

Povrat na investirano: govori o menadžerskoj efikasnosti na iskorišteni kapital i ponovo se pojavljuju mnogobrojne izvedenice, u zavisnosti od preferencija menadžmenta (investirano se može zamijeniti sa: ukupni kapital, dugoročni kapital, dionički kapital...).

$$\text{POVRAT NA KORIŠTENI KAPITAL} = \frac{\text{DOBITAK}}{\text{INVESTIRANO}}$$

Analiza obrta aktive

Ova analiza se provodi definisanjem koeficijenta obrta, koji nam govori koliko jedna jedinica aktive može da donese prihoda. Ovdje se, također, mogu uzimati i drugi odnosi: dobit umjesto prihoda, zalihe umjesto ukupne imovine...

$$\text{KOEf. OBRTA AKTIVE} = \frac{\text{PRIHOD}}{\text{UKUPNA IMOVINA}}$$

Analiza solventnosti i likvidnosti

Likvidnost se definiše kao sposobnost preduzeća da u roku podmiri sve kratkoročne obaveze, a solventnost podrazumijeva plaćanje u roku svih dugoročnih obaveza.

Jedna od najvažnijih mjera likvidnosti je: **tekući odnos**, tj. odnos između tekuće aktive i pasive. Tekuća aktiva je sva aktiva koja može biti pretvorena u gotovinu unutar jedne godine (novac na žiro-računu, zalihe, potraživanja...), a tekuća pasiva mora biti plaćena gotovinom unutar jedne godine (obaveze dobavljačima, porezi, dividende...). Ako tekuća aktiva pokriva tekuću pasivu odnosom 2 : 1², onda svi kratkoročni vjerovnici mogu očekivati da će naplatiti svoja potraživanja. Naravno, kao i sve ostalo to može biti izmijenjeno, tj. odnos 2 : 1 može biti idealan, a da menadžment dovede preduzeće u nelikvidnu poziciju (kapitalne investicije finansirane iz kratkoročnih izvora).

$$\text{TEKUĆI ODNOS} = \frac{\text{TEKUĆA AKTIVA}}{\text{TEKUĆE OBAVEZA}}$$

Mjere solventnosti su usmjerene na posmatranje dugoročne finansijske stabilnosti kroz odnose unutar kapitalne i finansijske strukture, te odnose pojedinih pozicija te strukture sa aktivom.³

Pod finansijskom strukturom podrazumijeva se ukupna pasiva, a kapitalna struktura se odnosi na vlastiti kapital i dugoročne obaveze.



- Literatura koja se odnosi na ovu oblast često se spominje kao minimum stabilnosti odnos 2 : 1, što zavisi od slučaja do slučaja (tj. ako preduzeće ima visok obrt onda je spomenuti odnos podlozan smanjivanju itd).
- Menadžersko računovodstvo, Belak, Zagreb 1995.

PRIMJER: Preduzeće "R.P." d.o.o. - Sarajevo

Skraćeni⁴ bilans stanja i uspjeha bi izgledao ovako:

BILANS STANJA	2004	2005	
AKTIVA			
Građevine	153648	153648	Profitna marža 64915 / 387103= 0,17
Oprema	57812	59519	
Sir, i materijal	9589	3104	Pov. na kapital 64915 / 120627= 0,54
Roba	78504	37138	
Potraživanja	118351	186457	Koef.obrta akt. 387103 / 561196= 0,69
Gotovina	11523	121330	
	429427	561196	Tekući odnos 348029 / 344160= 1,01
PASIVA			
Kapital	2000	2000	
Ak. dobit	53712	118627	
Dugor. obaveze	113238	96409	
Tekuće obaveze	260477	344160	
	429427	561196	
BILANS USPJEHA			
Prihodi od prodaje	154513	387103	
Troškovi prodaje	96368	254387	
Bruto dobit	58145	132716	
Troškovi distribucije	45107	63833	
Dobit od aktivnosti	13038	68883	
Ostali prihodi	28	1860	
Ostali rashodi	4364	5828	
Dobit	8702	64915	

BILANS STANJA	2005	Slučaj 1.	indeks
AKTIVA			
Dugor. Aktiva	213167	318082	149,22
Tekuća aktiva	348029	348029	100,00
	561196	666111	118,69
PASIVA			
Kapital i dobit	120627	225542	186,97
Dugor. obaveze	96409	96409	100,00
Tekuće obaveze	344160	344160	100,00
	561196	666111	118,69
BILANS USPJEHA			
Prihodi	388963	428963	110,28
Rashodi	324048	324048	100,00
Dobit	64915	104915	161,62
Profitna marža	16,69%	24,46%	146,55
Povrat na kapital	53,81%	46,52%	86,44
Koef. obrta aktive	69,31%	64,40%	92,91
Tekući odnos	101,12%	101,12%	100,00

Kao što se vidi nakon iskorištavanja monopolnog položaja i usmjeravanja zarade po tom osnovu u kapitalnu investiciju, profitna marža se povećala za 46,55⁵ indeksnih poena; povrat na kapital je pao na 86,44 indeksnih poena; a koeficijent obrta aktive je pao na 92,91 ind. poena. U suštini, ako se ovi pokazatelji tumače "parcijalno", onda menadžer može imati lošu sliku o poslovanju preduzeća.

Prof. marža za 2005. godinu = 16,69%

Prof. marža za 2006. godinu = 24,46%

Indeks = Prof. marža iz 2006 / Prof. marža iz 2005 = 146,55

$$\text{POVRAT NA KOR. KAP.} = \frac{\text{DOBITAK}}{\text{INVESTIRANO}}$$

$$\text{KOEf. OBRTA AKTIVE} = \frac{\text{PRIHOD}}{\text{UKUPNA IMOVINA}}$$

$$\text{TEKUĆI ODNOS} = \frac{\text{TEKUĆA AKTIVA}}{\text{TEKUĆE OBAVEZE}}$$

Slučaj 1.

Preduzeće koristi svoj monopolni položaj na tržištu, te ostvaruje dodatnu razliku u cijeni (prihodi veći za 40 000,00 KM). Zaradu investira u dugoročnu aktivu (izgradnja objekta). Godina 2005. će biti početna i promjene će biti prikazane preko indeksa.

4 S obzirom na to da za ovu analizu ne trebaju sve pozicije B. S. i B. U. to su zbirno prikazane neke stavke, ali uz održavanje bilansne ravnoteže.

5 Indeks profitne marže od 146,55 se dobije tako što je profitna marža jednaka odnosu dobiti i prihoda od prodaje*100, a to je za 2005. godinu 16,69%. Nakon istog postupka dobije se profitna marža za slučaj 1. u iznosu od 24,46%. Nakon stavljanja u odnos te dvije marže dobije se iznos od od 146,55 indeksnih poena. Ista metodologija će se koristiti i u daljoj razradi.

Slučaj 2.

Preduzeće dodatno povećava kapital za 100.000,00 KM i uplaćeni novac usmjerava u dugoročnu aktivu. Dakle, preduzeće ne očekuje prihod u kratkom roku, pa stoga niti nema promjene prihoda.

BILANS STANJA	2005	Slučaj 2.	indeks
AKTIVA			
Dugor. Aktiva	213167	313167	146,91
Tekuća aktiva	348029	348029	100,00
	561196	661196	117,82
PASIVA			
Kapital i dobit	120627	220627	182,90
Dugor. obaveze	96409	96409	100,00
Tekuće obaveze	344160	344160	100,00
	561196	661196	117,82
BILANS USPJEHA			
Prihodi	388963	388963	100,00
Rashodi	324048	324048	100,00
Dobit	64915	64915	100,00
Profitna marža	16,69%	16,69%	100,00
Povrat na kapital	53,81%	29,42%	54,67
Koef. obrta aktive	69,31%	58,83%	84,88
Tekući odnos	101,12%	101,12%	100,00

U suštini je došlo do promjene na poziciji "povrat na kapital", tj. smanjila se na 54,67 ind. poena, a koef. obrta aktive se smanjio na 84,88 ind. poena. Ponovo se može izvesti isti zaključak ako se pozicije gledaju odvojeno. Ali je u osnovi "povećanje kapitala" pozitivna odluka samo je "ugao" gledanja drugačiji.

Slučaj 3.

Preduzeće diže kratkoročni kredit u iznosu od 50 000,00 KM i usmjerava ga u tekuću aktivu, te po tom osnovu ostvaruje procentualno uvećan prihod ali i rashod (oko 9%). Dobit koju ostvari ulaže ponovo u tekuću aktivu.

BILANS STANJA	2005	Slučaj 3.	indeks
AKTIVA			
Dugor. Aktiva	213167	213167	100,00
Tekuća aktiva	348029	468786	134,70
	561196	681953	121,52
PASIVA			
Kapital i dobit	120627	191384	158,66
Dugor. obaveze	96409	96409	100,00
Tekuće obaveze	344160	394160	114,53
	561196	681953	121,52
BILANS USPJEHA			
Prihodi	388963	423969	109,00
Rashodi	324048	353212	109,00
Dobit	64915	70757	109,00
Profitna marža	16,69%	16,69%	100,00
Povrat na kapital	53,81%	36,97%	68,70
Koef. obrta aktive	69,31%	62,17%	89,70
Tekući odnos	101,12%	118,93%	117,61

Sada prvi put dolazi i do promjene pozicije "tekući odnos" što je, u osnovi, odluka menadžmenta da pojača tokove u tekućoj aktivu i pasivi.

Na slijedećem grafikonu se mogu uočiti tendencije profitne marže, povrata na kapital, koeficijenta obrta aktive i tekućeg odnosa. Valja naglasiti da su ovi pokazatelji u direktnoj vezi sa različitim menadžerskim odlukama, ali moguća je i obrnuta situacija. Nakon generalnog opredjeljenja koje pokazatelje pratiti, menadžer može sa izvjesnom dozom sigurnosti dobiti odgovor kako se ponašati i koje akcije poduzeti.

Ako menadžer pogleda profitnu maržu i utvrdi značajan rast (slučaj broj 2 tabele), očekivano pitanje je: "Uzrok rasta"? Ako se zna da je profitna marža u ovom primjeru odnos dobitka i prihoda od prodaje, lahko je nakon toga provjeriti jedan od ova dva pokazatelja.

Utvrdivši da je povrat na kapital značajno smanjen (slučaj broj 3 tabele), istom metodologijom se može dobiti odgovor.

Indeksi za slučaj 1. se dobiju nakon:

- Extra RUC-a uzrokovanog monopolskim položajem,
- Investiranja priliva u izgradnju objekta, dakle, netekuću aktivu.

Ovo je, u osnovi, dobra pozicija za preduzeće, ali samo gledano kroz indekse to je loše.

Indeksi za slučaj 2. se dobiju nakon:

- Dodatno uplaćenog kapitala,
- Usmjeravanja priliva u netekuću aktivu.

I ponovo dobra pozicija za preduzeće ali sa "lošim brojkama".

Indeksi za slučaj 3. se dobiju nakon:

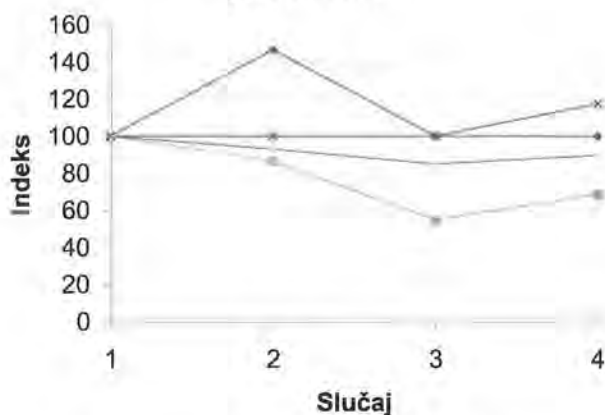
- Uzimanja kredita,
- Ulaganja priliva u tekuću aktivu,
- Povećanja prihoda i rashoda,
- Ponovnog ulaganja prihoda u tekuću aktivu.

Ovo je, u osnovi, i najkompliciraniji slučaj u ovom primjeru, ali iskustva sa brojkama iz prethodna dva slučaja menadžment bi morao imati u vidu.

Sublimirano u jednom grafikonu mogu se uočiti tendencije, ali sa izvjesnom dozom opreza.

	Početna	Slučaj 1.	Slučaj 2.	Slučaj 3.
Profitna marža	100	146,55	100,00	100,00
Povrat na kapital	100	86,44	54,67	68,70
Koef. obrta aktive	100	92,91	84,88	89,70
Tekući odnos	100	100,00	100,00	117,61

Prikaz poslovnih situacija preduzeća



- Profitna marža
- Povrat na kapital
- Koef. obrta aktive
- ×— Tekući odnos

Zaključak

Na osnovu prethodno navedenih informacija, može se zaključiti⁶:

1. Profitna marža od 16,69%, znači da na svaku jedinicu ostvarenog prihoda, slijedi neto profit od 0,17 KM;
2. Povrat na kapital je 54%, tj. na svaku jedinicu vlastitog kapitala, ostvari se povrat od 0,54 KM;
3. Koeficijent obrta aktive je 64% - jedna jedinica aktive daje oko 0,64 KM prihoda;
4. Tekući odnos je 1,01 - preduzeće je likvidno, tj. preduzeće može da podmiri sve tekuće obaveze.

Nakon ovakvog pregleda odnosa aktive i pasive, menadžment može biti zadovoljan rezultatima, te donijeti niz zaključaka o svom poslovanju. Dodatnim vlastitim kapitalom i preciznim investiranjem može se dodatno povećati prihod, a nakon toga i profit od prihoda, koji će u svojoj strukturi biti povoljniji.

Ali, u svemu navedenom postoji i puno nejasnih stvari, na primjer:

1. Ako preduzeće u 2005. godini ima profitnu maržu od 17%, a u 2006. (slučaj 1) ima 24,46%, to bi, u osnovi, značilo kretanje naprijed u poslovnom smislu, a što je rezultat dobrih poslovnih odluka. Međutim, ono što u literaturi nije do kraja razjašnjeno jeste osnovica za izračunavanje takvih koeficijenata.

Na primjer: Profitna marža se dobije tako što se u odnos stave dobitak i prihod od prodaje. U ovom slučaju su i dobitak i prihod od prodaje iz te poslovne godine.

Profitna marža 2005.	64915 / 387103 =	0,17
Profitna marža 2006.	104915 / 428963 =	0,24

Ali, šta se dešava kad se traži povrat na korišten kapital; tj. kad se u odnos stavlja dobitak i investirano? Drugim riječima: "Šta je to investirano"?

6 Zaključak je izveden na osnovu 2005. godine.

Pov. na kapital 2005.	64915 / 120627 =	0,54
Pov. na kapital 2006.	104915 / 225542 =	0,47

U ovom radu pod "investirano" se podrazumijeva zbir kapitala i dobiti za tekuću godinu (onu godinu iz koje se uzima dobitak). Postavlja se pitanje: "Nije li investirano trebalo biti iz godine prije"? Ako se prati hronologija, prvo je investirano u 2005. godini, zatim napravljena dobit u 2006. koja se nakon toga dodaje kapitalnoj strukturi. Nije li onda logično da je Povrat na kapital za 2006. godinu jednak odnosu dobitka iz 2006. i investiranog u 2005. godini. Ako se tako postavi koncept, onda su pokazatelji sasvim drugačiji.

2. Slijedeća nejasna stvar se primijeti kroz analizu kretanja pokazatelja koje menadžeri prate i odluka koje donose na osnovu takvih pokazatelja. Vidjelo se kroz tri slučaja da su poslovni pravci preduzeća ispravni, ali indeksi pokazuju pad.

	Početna	Slučaj 1.	Slučaj 2.	Slučaj 3.
Profitna marža	100	146,55	100,00	100,00
Povrat na kapital	100	86,44	54,67	68,70
Koef. obrta aktive	100	92,91	84,88	89,70
Tekući odnos	100	100,00	100,00	117,61

To može biti već spomenuti razlog: godina koja se stavlja u odnos. U suštini je bitno da menadžeri sami izaberu pokazatelje koje će pratiti i da te pokazatelje dobro razumiju. Nakon toga je lahko uočiti pravce i dinamiku odstupanja, te na osnovu toga donijeti ispravnu poslovnu odluku. Još jedna potencijalna opasnost se krije u ovakvim analizama. Brojke su, same po sebi, "suhoparne" i ne mogu dati dobar pregled bez dubokog razumjevanja istih i praćenja drugih pokazatelja koji će potvrditi brojke. Zato se kao jedna od bitnih menadžerskih osobina navodi: **intuicija i poduzetnički duh**. Ili, drugim riječima rečeno, bez ovih analiza se može, ali sa njima je puno lakše.



PANTHEON™ 5

datalab Business operating system

Želite više?!

Postanite naš partner! Ako ste računovodstvena agencija i tražite bazu za uspješno poslovanje – pridružite nam se! Ponudite kvalitetniju uslugu Vašim klijentima uz istovremeno povećanje vlastitog profita!

Uvjerite se u mogućnosti PANTHEON™-a. rezervišite sebi besplatnu prezentaciju putem tel. 033 712 035, na e-mail adresu info@datalab.ba ili kod naših ovlaštenih partnera. Odluka je Vaša!

Prilagodljivost korisniku i kompaniji

Stalan razvoj i unapređenja

Zadovoljan korisnik

Stručan team

Prilagodbenost svakoj potrebi

Više mogućnosti kupovine

- **Purchase** – licenca SE 539 EUR
- **Lease** – plaćanje u 60 rata, licenca SE 17,79 EUR/rata
- **Subscription** – mjesečna pretplata, licenca SE 15,99 EUR/mjeseč

Prelazak na NOVI KONTNI PLAN. PANTHEON™ je to učinio jednostavnim!

Datalab partneri: BIHAĆ Medion d.o.o., t. 037 315 196, www.medion.ba | BUGOJNO Krajinić d.o.o., t. 030 260 055, www.krajinic.com | MOSTAR Maneco Computers d.o.o., t. 036 328 970, www.maneco-computers.com; Mobis d.o.o., t. 036 555 582, www.mobis-mostar.com | SANSKI MOST Sanatech d.o.o., t. 037 882 845, www.sanatech.com | SARAJEVO BTS Computers d.o.o., t. 033 218 200, www.bts.co.ba; ERP Consulting d.o.o., t. 033 473 605, www.erp.ba; Help Desk Savjetovanje d.o.o., t. 033 716 265, www.helpdesk.si; Jamada d.o.o., t. 033 713 605, www.jamada.ba; Omnitech d.o.o., t. 033 212 632, www.omnitech.ba | TEŠANJ Ascom d.o.o., t. 032 655 855, www.ascom.ba | TRAVNIK Eniac d.o.o., t. 030 511 635, eniacdoo@bih.net.ba | TUZLA ADM Systems d.o.o., t. 035 246 880, www.adm.ba; Ventura Računarske usluge, t. 035 248 171, ventura@bih.net.ba | ZENICA Apex d.o.o., t. 032 462 600, www.apex.co.ba

Više informacija na www.datalab.ba

Datalab BH d.o.o. Sarajevo t. 033 712 035
Hamdije Čemerlića 2/11 info@datalab.ba
BH-71000 Sarajevo www.datalab.ba



Pretvorite podatke u dobit!