

AGROPREDUZETNIK:

Oblici **preduzetničkog organizovanja** i
finansijski aspekti upravljanja agribiznisom

prof. dr Tamara Stojanović

IMPRESSUM

Naslov originala:	AGROPREDUZETNIK: Oblici preduzetničkog organizovanja i finansijski aspekti upravljanja agrobiznisom
Naziv na engleskom jeziku:	AGROENTREPRENEUR: Forms of entrepreneurial organization and financial aspects of agribusiness management
Izdavač:	Agripreneur www.agripreneur.online
Godina izdanja:	2023.
Za citiranje:	“AGROPREDUZETNIK: „Oblici preduzetničkog organizovanja i finansijski aspekti upravljanja agrobiznisom”, 2023, Stojanović T.

Dokument je dostupan je na <https://www.agripreneur.online/>

Sva prava zadržana. Sadržaj dokumenta može biti reprodukovan delimično, osim u komercijalne svrhe, i to tako što će se na korišćeni deo staviti referenca na autora i godinu objave ovog dokumenta.

Sadržaj

<u>OBLICI PREDUZETNIČKOG ORGANIZOVANJA</u>	<u>3</u>
OSNOVNI OBLICI ORGANIZOVANJA POSLOVNE DJELATNOSTI	4
1. PRAVNE RAZLIKE U OBLICIMA ORGANIZOVANJA	4
2. RAZLIKE VEZANE ZA OBAVLJANJE DJELATNOSTI	5
3. RAZLIKE U OSNIVANJU	5
4. FINANSIJSKE RAZLIKE U OBLICIMA ORGANIZOVANJA	5
5. PITANJE POSLOVNOG PROSTORA	7
6. PLAĆANJE POREZA I OSTALIH NAKNADA – POREZ NA DOBIT/DOHODAK	8
7. KNJIGOVODSTVENE I PORESKE EVIDENCIJE	10
8. FISKALIZACIJA	10
9. UVOZ I IZVOZ	10
10. IZMJENE RJEŠENJA O REGISTRACIJI	11
11. ZATVARANJE (GAŠENJE) DJELATNOSTI	11
KAKO IZLEDA VOĐENJE SP-A?	12
KOLIKO KOŠTA SP GODIŠNJE?	13
SPISAK PROPISA:	14
<u>FINANSIJSKI ASPEKTI UPRAVLJANJA AGRIBIZNISOM</u>	<u>15</u>
UVOD	15
BILANS USPJEHA	16
BILANS STANJA	18
BILANS NOVČANIH TOKOVA	19
IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA NA VLASNIČKOM KAPITALU	20
ANALIZA FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA	21
1. POKAZATELJI PROFITABILNOSTI	22
2. POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	24
3. POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	25
4. POKAZATELJI EFIKASNOSTI	26
KONTROLERSKI ALAT: IZRAČUNAVANJE TAČKE POKRIĆA (PRAGA RENTABILNOSTI).....	28

Oblici preduzetničkog organizovanja

Uvod

Postoji nekoliko razloga zašto je važno pravno organizovati poslovnu djelatnost:

1. *Zakonski zahtjevi:* U većini država postoje zakonski propisi koji zahtijevaju da se poslovna djelatnost organizuje na određeni način, kao što su registracija firme, plaćanje poreza, prijave radnika i druge administrativne obaveze.
2. *Zaštita od odgovornosti:* Pravno organizovanje poslovanja omogućava da se poslovne aktivnosti odvoje od osobnih aktivnosti vlasnika. To znači da, ako firma npr. izgubi tužbu, vlasnik firme neće morati platiti odštetu iz svog džepa.
3. *Mogućnost finansiranja:* Pravno organizovanje poslovanja omogućava firmama pristup financiranju koji je obično dostupan samo poslovnim subjektima. Banke i druge finansijske institucije su obično sklonije da odobravaju kredite poslovnim subjektima koji su pravno organizovani.
4. *Profesionalni ugled:* Pravno organizovanje poslovanja može poslati poruku klijentima i poslovnim partnerima da firma posluje ozbiljno i da ima jasno definisane poslovne procese. To može pomoći u stvaranju pozitivnog i profesionalnog ugleda firme.
5. *Lakši izlazak iz posla:* Pravno organizovanje poslovanja može olakšati prodaju ili prenošenje vlasništva firme. Ako se firma organizuje kao posebno pravno lice, tada je lakši prenos vlasništva ili prodaja dijela ili čitave firme.
6. *Poreske prednosti:* U nekim slučajevima, pravno organizovanje poslovanja može omogućiti firmi poreske olakšice, kao što su niže stope poreza ili mogućnost odbitka troškova poslovanja.

Osnovni oblici organizovanja poslovne djelatnosti

Većina ljudi kod nas, koji žele da pokrenu vlastiti biznis, odlučuju se za jedan od dva najčešća oblika organizovanja poslovne djelatnosti:

- privredno društvo (DOO) ili
- samostalni preduzetnik (SP).

Kod poljoprivredne djelatnosti postoje još dva specifična vida organizovanja:

- poljoprivredna gazdinstva i
- poljoprivredne zadruge.

Pravi izbor zavisi od poznavanja njihovih osnovnih karakteristika, kao što su:

- Pravni aspekti,
- Razlike vezane za djelatnost,
- Način osnivanja,
- Finansijski aspekti,
- Obaveze (poslovni prostor, porezi i naknade, PDV, knjigovodstvo, fiskalizacija...)
- Sprovođenje izmjena u poslovanju i zatvaranje firme.

1. Pravne razlike u oblicima organizovanja

Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO) je pravno lice i njegova registracija se vrši u Privrednom sudu.

Odgovornost vlasnika/osnivača za obaveze društva je do visine osnivačkog kapitala.

Pravnik izrađuje osnivačke akte, a potpisuje se ovjeravaju kod notara.

Sva pripremljena dokumentacija se predaje u APIF gdje se registracija finalizira putem 'jednošalterskog sistema'.



Samostalni preduzetnik (SP) je fizičko lice i registruje se u nadležnoj opštini.

Preduzetnik odgovara za obaveze svog poslovanja svojom čitavom imovinom. To znači da ako samostalni preduzetnik, na primjer, nije u mogućnosti da izmiri svoje obaveze prema banci ili dobavljačima, oni mogu da naplate svoja potraživanja iz njegove lične imovine (stan, kuća, vozila...).



2. Razlike vezane za obavljanje djelatnosti

Postoje djelatnosti koje ne mogu obavljati preduzetnici te se zbog toga mora osnovati DOO. Međutim, to se ne odnosi na poljoprivrednu djelatnost. [Uredba o preduzetničkim djelatnostima](#) sadrži skup djelatnosti kojima se mogu baviti preduzetnici i sa napomenom da li su potrebna dodatna odobrenja za njihovo obavljanje.

[Uredba o klasifikaciji djelatnosti](#) sadrži skup svih šifara djelatnosti kojima se mogu baviti privredni subjekti u Republici Srpskoj.

3. Razlike u osnivanju

Procedura osnivanja SP-a u Republici Srpskoj¹ je sljedeća:

1. Definisanje djelatnosti kojom će se SP baviti i odabir šifara djelatnosti.
2. Gradskoj/Opštinskoj administraciji se podnosi zahtjev za registraciju.

Prilozi ovom zahtjevu su ovjerena kopija lične karte, potvrda da licu nije izrečena zabrana obavljanja djelatnosti, uvjerenje o izmirenim poreskim obavezama i uvjerenje da lice nema neizmirenih novčanih kazni, te drugi dokazi ako su potrebni za obavljanje odabrane djelatnosti.

¹ Linkovi na kojima se mogu naći detaljna uputstva za osnivanje SP-a (u RS) i Obrta (u FBiH):
<https://www.dzobs.com/blog/sp-vodic>
<https://okruglakocka.com/kako-pokrenuti-obrt-u-fbih/>

3. Preuzimanje Rješenja o registraciji preduzetnika (*u roku od 2 dana bi trebalo da Odjeljenje za privredu izda Rješenje*).
1. Pravljenje pečata (*potrebna kopija Rješenja*).
2. Podnošenje prijave PR-2 u Poresku upravu (*potreban broj protokola i datum Ugovora o vođenju knjiga*).
3. Preuzimanje JIB-a u Poreskoj Upravi.
4. Otvaranje žiro računa u banci (*potrebne ovjerene kopije: Rješenja o registraciji, JIB-a, lične karte vlasnika*).

Procedura registracije DOO-a u Republici Srpskoj² je jednostavnija zbog sistema „sve na jednom mjestu“ koji provodi Agencija za posredničke, informativne i finansijske usluge (APIF). Svi dokumenti se dostavljaju APIF-u, koji komunicira sa sudom i nadležnim poreznim uredima umjesto klijenata. Ipak, sama procedura osnivanja DOO-a se sastoji od niza koraka koji se sastoje od:

4. Pripremnih radnji koje uključuju pribavljanje odgovarajuće dokumentacije i potvrda, kao i sastavljanje osnivačkog akta i statuta društva;
5. Aktivnosti vezane za registraciju (predaja prijave registracije u APIF, izrada pečata i zaključivanje ugovora sa računovođom i ugovora o zakupu poslovnog prostora), i
6. Aktivnosti koje slijede nakon registracije koja uključuje ispunjavanje tehničkih uslova, otvaranje računa kod poslovne banke, registracija u PDV sistemu (uslovno), registracija radnika u Zavodu za zdravstveno i penzijsko osiguranje.

² Linkovi na kojima se mogu naći detaljna uputstva za osnivanje DOO-a (u RS i FBiH):
<https://anwalt-bih.de/kako-osnovati-d-o-o-u-republici-srpskoj/>
<https://okruglakocka.com/kako-registrovati-doo-u-fbih/>

4. Finansijske razlike u oblicima organizovanja

Iako je ukinuta sudska taksa za registraciju DOO i minimalni osnivački kapital sveden na 1 KM, stvoren je privid da je svejedno da li ćete registrovati DOO ili SP. Šta više, neko može zaključiti da je bolje osnovati DOO, jer nema ograničenja djelatnosti, ograničena je odgovornost, ali finansijska razlika i dalje postoji.

Registracija SP je jeftinija od registracije DOO. Taksa za podnošenje zahtjeva za registraciju preduzetnika iznosi najviše 30 KM (tačnu cijenu određuje svaka opština). Sudska taksa za registraciju DOO se ne plaća, ali se plaća taksa za podnošenje zahtjeva za registraciju APIF-u u iznosu od 35 KM.

Za registraciju DOO potrebno je pripremiti osnivačke akte. Priprema akata u zavisnosti od visine osnivačkog kapitala i broja osnivača može koštati od 250 KM pa na dalje. Za društva čiji je kapital veći od 1 KM i/ili ima više osnivača osnivački akt mora biti notarski ovjeren.

Pored troška taksi i pripreme akata u oba slučaja postoje dodatni troškovi vezani za pribavljanje određenih uvjerenja i ovjere dokumenata, te izrada pečata. Okvirno bismo mogli reći da trošak registracije SP iznosi 100-200 KM, a registracija DOO iznosi najmanje 350-400 KM pa nadalje.

5. Pitanje poslovnog prostora

Zakon o preduzetničkim djelatnostima daje mogućnost da se određene djelatnosti mogu obavljati u stambenom prostoru ili bez prostora. Liste djelatnosti koje se tako mogu registrovati su određene posebnim pravilnicima.

U djelatnosti koje se mogu obavljati u stanu spadaju npr: programiranje, ostalo obrazovanje, frizerske i drugi tretmani uljepšavanja, dizajnerske djelatnosti... U djelatnosti koje se mogu obavljati bez prostora spadaju npr: *poljoprivredne djelatnosti*, elektroinstalacioni radovi, molerski radovi, trgovina na tezgama i pijacama, drumski prevoz...

Sve ostale djelatnosti koje nisu navedene u ovim pravilnicima se moraju obavljati u poslovnom prostoru. Za određene djelatnosti postoje posebni propisi koji

regulišu kako se djelatnost obavlja i koje uslove preduzetnik u smislu prostora, opreme i zaposlenih mora ispuniti. Npr: trgovinske radnje, ugostitelji, pekare i neke druge djelatnosti moraju ispunjavati dodatne uslove za obavljanje djelatnosti.

Za razliku od SP-a, DOO mora biti registrovan na adresu poslovnog prostora koji ima upotrebnu dozvolu.

6. Plaćanje poreza i ostalih naknada – Porez na dobit/dohodak

Republička taksa je ukinuta i počevši od 1.1.2023. godine više se ne obračunava. Komunalna taksa je ukinuta i počevši od 1.1.2022. godine više se ne obračunava.

Porez na dobit/dohodak:

SP: Preduzetnici koji ostvaruju prihod manji od 50.000 KM i nemaju više od 3 zaposlena mogu biti registrovani kao mali preduzetnici i plaćati porez na dohodak po stopi od 2% na ukupne naplaćene prihode (a najmanje 600 KM godišnje). Veliki preduzetnik plaća porez u iznosu 10% na razliku između naplaćenih prihoda i plaćenih rashoda.

DOO: Porez se plaća u iznosu 10% na razliku između ostvarenih prihoda i priznatih rashoda po obračunskom metodu i na osnovu sačinjenog poreskog bilansa.

Doprinosi:

Preduzetnička djelatnost se može registrovati kao: osnovno zanimanje, dodatno zanimanje ili dopunsko zanimanje. Koji tip će preduzetnik odabrati zavisi od toga da li će sam svojim radom obavljati djelatnost ili će zaposliti radnike i da li je preduzetnik već zaposlen kod drugog poslodavca.

Osnovno zanimanje: Ukoliko vlasnik nije već zaposlen i nije po nekom drugom osnovu osiguran tada registruje SP kao osnovno zanimanje. U ovom slučaju vlasnik za sebe plaća doprinose najmanje u iznosu 31% na osnovicu, u visini 60% prosječne bruto plate za prethodnu godinu u RS. (Za 2023. godinu ovi doprinosi iznose 321,78 KM.)

Dodatno zanimanje: Ukoliko je vlasnik u statusu studenta, penzionera ili zaposlenog kod nekog drugog poslodavca i djelatnost će obavljati zapošljavajući druga lica

tada registruje dodatno zanimanje. U ovom slučaju za vlasnika SP se ne plaćaju doprinosi.

Dopunsko zanimanje: Ukoliko je vlasnik SP zaposlen na puno radno vrijeme kod nekog drugog poslodavca u RS i ukoliko će djelatnost obavljati isključivo svojim radom tada registruje dopunsku djelatnost. U ovom slučaju za vlasnika SP se ne plaćaju doprinosi, jer je već osiguran.

Preduzetnik ima mogućnost da djelatnost obavlja tokom cijele godine ili određen broj mjeseci godišnje. U ovom drugom slučaju registruje sezonski način obavljanja djelatnosti i u periodu neobavljanja djelatnosti oslobođen je plaćanja doprinosa.

Za vlasnike DOO se ne plaćaju doprinosi po osnovu vlasništva, već samo u slučaju ako je vlasnik zaposlen u DOO ili po osnovu upravljanja ostvaruje naknadu.

Ostale naknade obuhvataju:

- Vodoprivredna naknada (DOO, SP)
- Naknada se plaća mjesečno, a obračunava kvartalno i to na osnovu broja zaposlenih i mjernih jedinica
- Naknade za šume (DOO): 0,07% na ukupne prihode
- Protivpožarna naknada (DOO): 0,03% na ukupne poslovne prihode
- Članarina u Privrednoj komori (DOO): obračunava se na osnovu odluke komore (svako registrovano privredno društvo je automatski član komore)
- Članarina u Spoljnotrgovinskoj komori (DOO): plaćaju je privredna društva registrovana za spoljnotrgovinsko poslovanje

OBAVEZA PDV-A?

I SP i DOO koji u toku kalendarske godine ostvare promet veći od 50.000 KM dužni su da se registruje u sistem PDV-a. Osim obaveznog ulaska u sistem PDV-a, postoji i dobrovoljna registracija, tako da preduzetnici koji žele biti PDV obveznici prije nego što postignu promet od 50.000 KM mogu podnijeti zahtjev i postati PDV obveznici.

Međutim, ukoliko poslujete sa kompanijom iz inostranstva koja svoje proizvode plasira u inostranstvu, niste dužni obračunavati PDV. Dakle morate biti evidentirani

u PDV sistemu, ali to nema efekta na vaše poslovanje, što je objašnjeno kroz stav 7 Pravilnika o primjeni PDV.

PDV ste dužni obračunavati samo kada svoje usluge plasirate na tržištu BiH, odnosno:

- Ukoliko radite sa kompanijama iz BiH, odnosno ostvarujete unutrašnji promet
- Ukoliko radite sa inostranim kompanijama, ali će vaš rad biti konzumiran na teritoriji BiH (npr. firma iz Njemačke vas angažuje da razvijete aplikaciju za BiH tržište)

U ovom slučaju, knjigovođa će vršiti redovan obračun i prijavu PDV-a po svakoj izdanoj fakturi.

7. Knjigovodstvene i poreske evidencije

U slučaju SP-a, knjigovodstvo se vodi po gotovinskom principu. Što znači da se prihod priznaje kada se stvarno i naplati, ili kada postane raspoloživ, a rashodi nastaju kada se plate. Veliki preduzetnik obavezno vodi Knjigu prihoda, Knjigu rashoda, Popisnu lista stalne imovine, Evidenciju o potraživanjima i obavezama. Mali preduzetnik vodi Knjigu prihoda.

Preduzetnici koji ostvare više od 500.000 KM prihoda u godini dužni su da knjige za narednu godinu vode po sistemu dvojnog knjigovodstva.

DOO vodi knjige po obračunskoj metodi, osim malih poreskih obveznika koji vode po gotovinskom principu. Obavezno je vođenje poslovnih knjiga (glavna knjiga, blagajna...) prema Zakonu o računovodstvu i reviziji, te sastavljanje i predaja finansijskih izvještaja u APIF.

Što se tiče cijene knjigovodstvenih usluga, cijena knjigovodstvenih usluga je uglavnom niža u slučaju SP u odnosu na cijenu usluga za DOO.

8. Fiskalizacija

Obaveza fiskalizacije nije vezana za formu registracije sem u slučaju zanatskih djelatnosti.

Preduzetnici koji u Poreskoj Upravi imaju status malog preduzetnika i koji se bave zanatskom djelatnošću ili poljoprivrednom djelatnošću su oslobođeni fiskalizacije. Posebnim pravilnikom je definisana lista zanatskih djelatnosti ([pogledajte spisak](#)).

Takođe, od fiskalizacije su oslobođeni preduzetnici koji se bave veleprodajom u BiH ili izvozom ili se bave pružanjem usluga pravnim licima i preduzetnicima u BiH ili u inostranstvu.

9. Uvoz i izvoz

Preduzetnici i pravna lica su ravnopravni u spoljnotrgovinskom poslovanju. Ravnopravnost je uspostavljena izmjenama Zakona o zanatsko-preduzetničkoj djelatnosti (Sl.Gl. 44/16) tako što je preduzetnicima dopušteno da se bave spoljnotrgovinskim poslovanjem u okviru registrovane djelatnosti.

10. Izmjene rješenja o registraciji

Kada SP treba da napravi izmjenu adrese, doregistraciju djelatnosti ili registraciju poslovne jedinice, vrši je lično podnošenjem zahtjeva u jedinicu lokalne samouprave. Novo rješenje najčešće bude završeno u roku od 3 dana, a troškovi takse iznose 32 KM.

U slučaju DOO-a, za proširenje šifara djelatnosti, izmjenu adrese, vlasnika, ovlaštenih lica, registrovanje ili gašenje poslovnu jedinice – potrebna je izmjena osnivačkog akta (što može da uradi samo pravnik), eventualna ovjera potpisa kod notara, predaja u APIF. U troškove izmjene spadaju: advokatske i notarske usluge + objava oglasa (7KM po redu) + taksa APIF-u (35 KM) + sudske takse srazmjerno broju izmjena, tako da ukupni troškovi mogu iznositi od 200-300 KM do nekoliko hiljada KM u zavisnosti od osnivačkog kapitala.

11. Zatvaranje (gašenje) djelatnosti

Prednost registrovanja SP-a je u tome što se zatvaranje SP-a realizuje jednako brzo kao i otvaranje. Taksa za zatvaranje SP-a iznosi najviše 10 KM, a dobijanje rješenja

o zatvaranju nije uslovljeno poreskim kontrolama. Odnosno, za prestanak obavljanja djelatnosti se podnosi zahtjev registracionom organu (tako što vlasnik lično popunjava obrazac o prestanku djelatnosti) i rješenje se dobija u roku od 3 dana. Nakon toga slijede kontrola Poreske Uprave, te Uprave za indirektno oporezivanje ukoliko je preduzetnik bio PDV obveznik.

Za zatvaranje DOO je potrebno pokrenuti likvidacioni ili stečajni postupak u privrednom sudu. Akontacija za troškove postupka može koštati nekoliko hiljada KM i proces može trajati nekoliko mjeseci, pa nekad i više od godinu dana. U tom slučaju, sud imenuje stečajnog/likvidacionog upravnika i firma sve vrijeme postoji do okončanja postupka. Ukoliko DOO nema dugovanja može se pokrenuti i skraćeni likvidacioni postupak koji je dosta povoljniji. Za skraćeni likvidacioni postupak preporučujemo angažovanje advokata.

Kako izleda vođenje SP-a?

Vođenje SP je jednostavan posao. Sa dobrim knjigovođom, nećete potrošiti više od 15 do 30 minuta mjesečno na kompletnu administraciju. Ovako to otprilike izgleda:

1. Za svaki posao koji se odradi, klijentu se šalje račun. Većina inostranih klijenata je zadovoljna sa običnim PDF dokumentom, ne treba im ni pečat, ni potpis.
2. Knjigovođi se dostavlja fizička kopiju računa, potpisanu i opečaćena.
3. Jednom mjesečno, knjigovođa priprema uplatnice za doprinose, koje trebate uplatiti u banci ili putem elektronskog bankarstva.
4. Jednom godišnje, knjigovođa priprema uplatnice za godišnje takse i opciono porez na dohodak (ako se radi o velikom preduzetniku - objašnjeno u nastavku), koje se, takođe, plaćaju na šalteru banke ili elektronski.
5. Kada banka pošalje izvod putem emaila (što se dešava na svaku promjenu računa), izvod se prosljeđuje knjigovođi ili se email podesi tako da se automatski prosljeđuje na mail adresu knjigovođe.

To je kompletan spisak obaveza i kao što se vidi, svodi se na izdavanje računa i uplaćivanje obaveza kada knjigovođa to inicira, tako da zaista nema puno razmišljanja.

Koliko košta SP godišnje?

Na godišnjem nivou, pod uslovom da se radi od kuće, SP košta minimalno 5000 KM, čak i da se ništa ne zarađuje (pod uslovom da je to osnovna djelatnost). Konkretni iznos, naravno, zavisi od tri faktora:

- *Prihoda* - koliko se godišnje zarađuje;
- *Doprinosa* - koliko se želi uplaćivati za penziju;
- *Sredstava za rad* - koliko se troši na softver, hardver i druga sredstva neophodna za rad.

Radi lakšeg i bržeg obračuna troškova, može se koristiti [Dzobs.com SP kalkulator](https://dzobs.com/sp-kalkulator).

Iz ugla oporezivanja, postoje mali i veliki preduzetnici.

Mali preduzetnici su svi koji prometuju ispod 50000 KM godišnje i oporezuju se sa stopom od 2% na mjesečne prihode, a minimalno 50 KM.

Veliki preduzetnici su svi koji prometuju preko tog iznosa i oporezuju se sa stopom od 10% na razliku naplaćenih prihoda i rashoda.

Dakle dvije ključne razlike - porez od 2% za male u odnosu na 10% za velike, te poreska osnovica koju čine kompletni prihodi za male, odnosno razlika između prihoda i rashoda za velike preduzetnike.

Po defaultu, svi preduzetnici se pri registraciji smatraju velikima. Da bi dobili status malog preduzetnika, u Poreskoj upravi morate podnijeti Obrazac 1011 - Zahtjev za status malog preduzetnika, odmah po registraciji a zatim svake naredne godine najdalje do 31. januara.

Primjer 1 - mali preduzetnik

Recimo da je ovo vaša situacija:

Zarađujete 1.000,00 KM mjesečno

Želite plaćati zakonski minimalne doprinose, koji za 2022. godinu iznose 287,56 KM.

Mjesečno trošite oko 25 KM na sredstva za rad.

Vaša kalkulacija izgleda ovako:

Kao mali preduzetnik, knjigovođu ćete plaćati oko 100 KM mjesečno.

Na mjesečnom nivou, platićete 2% poreza na prihode, a minimalno 50 KM.

Kada gore navedeno saberemo sa planiranim troškovima doprinosa i sredstava za rad, dođemo do ukupne računice od 462,56 KM mjesečno, odnosno 5.550,72 KM godišnje.

Primjer 2 - veliki preduzetnik

Recimo da su ovo ulazni parametri:

Zarađujete 5.000,00 KM mjesečno.

Želite plaćati zakonski minimalne doprinose, koji iznose 287,56 KM.

Mjesečno trošite oko 75 KM na sredstva za rad.

Vaša kalkulacija izgleda ovako:

Kao veliki preduzetnik, knjigovođu ćete plaćati oko 150 KM mjesečno, prvenstveno zbog dodatnih obaveza vezano za PDV obračune.

Kada to saberemo sa planiranim troškovima doprinosa i sredstava za rad, dolazimo do ukupnih rashoda od 6.152,72 KM godišnje.

Vaša poreska osnovica je razlika prihoda i rashoda, što iznosi 60.000,00 – 6.152,72 = 53.847,28, te je porez 10% od tog iznosa odnosno 5.384,73 KM

Kada saberemo rashode i porez, vaš SP će koštati 11.537,45 KM godišnje.

Spisak propisa:

- [Zakon o zanatsko - preduzetničkoj djelatnosti \(Sl.Gl. 117/11, 121/12, 67/13, 44/16, 84/19\)](#)
 - [Djelatnosti koje se mogu obavljati u stambenom prostoru \(Sl.Gl. 63/12,23/19,75/22\)](#)
 - [Djelatnosti za čije obavljanje nije potreban poslovni prostor \(Sl.Gl. 63/12,23/19\)](#)
 - [Pravilnik o zanatskim djelatnostima \(Sl.Gl. 46/13\)](#)
 - [Zakon o porezu na dohodak - AKTUELNI - \(važi od 01.09.2015\) \(Sl.Gl. 60/15, 5/16, 66/18,105/19, 123/20, 49/21, 119/21\)](#)
 - [Uredba o preduzetničkim djelatnostima \(Sl.Gl. 25/15,116/18\)](#)
-

Finansijski aspekti upravljanja agribiznisom

Uvod

DOO-ovi i zadruge su obavezne da sastavljaju i predaju godišnje finansijske izvještaje u propisanim formama. Međutim, potreba za prikazivanjem informacija o finansijskom stanju, uspjehu i novčanim tokovima prevazilazi zakonom propisanu obavezu. Ovi izvještaji su dragocjen izvor informacija koje su neophodne za upravljanje bilo kojim biznisom, pa tako i poljoprivrednim. One su bitne za:

- kreditore - jer na osnovu njih procjenjuju da li se isplati preduzetniku pozajmiti sredstva;
- poslovne partnere (kupce i dobavljače) – koji iz finansijskih informacija procjenjuju uspješnost i održivost preduzetničke aktivnosti, te na osnovu toga odlučuju da li se isplati ulaziti sa njim u dugoročnu saradnju;
- državu – jer na osnovu njih procjenjuje kolike poreze i doprinose preduzetnik treba da plati po zakonu;
- vlasnike/menadžere – koji putem ovih informacija analiziraju svoj finansijski položaj (likvidnost, solventnost, stabilnost, stepen zaduženosti...), uspješnost (profitabilnost, ekonomičnost, produktivnost), te donose svoje upravljačke odluke o tome: da li se njihova djelatnost isplati, koje proizvode proizvoditi i na koji način, u koja sredstva (resurse) ulagati novac i ostale ograničene resurse da bi se ostvarili optimalni rezultati, kako upravljati rizicima...

Četiri glavne vrste finansijskih izvještaja koje koriste preduzetnici uključuju:

bilans uspjeha, bilans stanja, izvještaj o novčanim tokovima i izvještaj o promjenama u vlasničkom kapitalu.

Bilans uspjeha

Bilans uspjeha je izvještaj koji daje pregled evidentiranih prihoda i rashoda tokom finansijske godine i obračun dobiti za tu godinu. Prihod je finansijski pojam koji se odnosi na novčanu vrijednost onoga što preduzetnik proda tokom perioda, po prodajnim cijenama, dok se troškovi mogu podeliti u četiri glavne kategorije: nabavna vrijednost prodane robe, opšti i administrativni troškovi, troškovi kamata i porezi.

U nastavku je dat primjer bilansa uspjeha za Farmu XY:

Farma XY

Bilans uspjeha za godinu koja se završava na dan 31.12.202x.

		u KM
	Prihodi	
1	Prodaja poljoprivrednih proizvoda i nusproizvoda	200,000.00
2	Troškovi proizvodnje prodatih proizvoda	135,000.00
3	Bruto marža (1-2)	65,000.00
	Rashodi	
4	Troškovi prodaje (provizije, gubici proizvoda itd.)	2,250.00
5	Opšti i administrativni troškovi farme	3,250.00
6	Ukupni troškovi (4+5)	5,500.00
7	Poslovna dobit (3-6)	59,500.00
8	Neposlovni prihodi/(rashodi)	3,000.00
9	Dobit prije kamate i poreza (7-8)	62,500.00
10	Neto troškovi kamata	4,250.00
11	Dobit prije poreza na dobit (9-10)	58,250.00
12	Porez na dobit (10%)	5,825.00
13	Neto dobit (11-12)	52,425.00

U *prihode*, takođe, mogu da uđu i različite vrste podsticaja i subvencija, kao i donacije koje preduzetnik ostvari kao rezultat obavljanja vlastite djelatnosti.

Troškovi proizvodnje prodatih proizvoda predstavljaju sve troškove koji su bili neophodni da bi se proizveli proizvodi na farmi i, zavisno od toga da li se radi o biljnoj ili stočarskoj proizvodnji mogu da uključuju:

- ✓ nabavnu vrijednost sjemena i mineralnih đubriva;
- ✓ nabavnu vrijednost zaštitnih sredstava;
- ✓ rad poljoprivrednih mašina;
- ✓ nabavnu vrijednost ili troškove proizvodnje stočne hrane;

- ✓ veterinarske troškove i troškove označavanja životinja;
- ✓ usluge klaonice,
- ✓ rad ljudi;
- ✓ zakup zemljišta;
- ✓ osiguranje usjeva i životinja;
- ✓ dio opštih troškova koji se raspoređuje na troškove proizvodnje (npr. troškovi struje, vode, održavanja...).

Troškovi prodaje obično uključuju troškove transporta do lokacije na kojoj će se obaviti prodaja proizvoda, troškove provizija ili taksi za plasman proizvoda, gubitke proizvoda u transportu i sl.

Opšti i administrativni troškovi farme obično uključuju:

- ✓ troškove kancelarijskog materijala (papir, toneri, poštarine, troškovi kancelarijske opreme...);
- ✓ troškovi komunalnih usluga (struja, voda, internet, usluge održavanje farme);
- ✓ troškovi zakupa (zakup zemljišta, objekata ili poljoprivrednih mašina za rad na farmi);
- ✓ troškovi osiguranja (osiguranje farme od rizika kao što su: oštećenje usjeva, uginuće osnovnog stada, kvar mašina, nesreće na radu);
- ✓ troškovi pravnih i profesionalnih usluga (naknade plaćene advokatima, računovođama i drugim profesionalcima koji pružaju usluge kao što su priprema poreza, poslovno planiranje i finansijsko savjetovanje farmi);
- ✓ troškovi taksi i licenci (troškovi pribavljanja licenci, dozvola i plaćanja različitih taksi i naknada);
- ✓ troškovi plata i dnevnica administrativnog osoblja (npr. knjigovođe, menadžera i drugog pomoćnog osoblja);
- ✓ troškovi oglašavanja i promocije;
- ✓ troškovi amortizacije (mašina, objekata i opreme);
- ✓ nenaplativa potraživanja (ako farma nije u mogućnosti da naplati novac koji joj duguju kupci, to se smatra lošim dugom i otpisuje se u korist rashoda perioda).

Bilans stanja

Bilans stanja prikazuje finansijski položaj preduzeća na određeni datum. Glavni elementi ovog izvještaja su:

- *aktiva* - imovina (sredstva) farme, i
- *pasiva* - njeni dugovi (obaveze) i vlasnički kapital.

Bilans stanja je uravnotežen tako što je ukupna aktiva uvijek jednaka ukupnoj pasivi, tj. obavezama uvećanim za vlasnički kapital. Bilans stanja zapravo uvijek posmatra istu stvar ali iz dva različita ugla:

1. *imovina koju farmer posjeduje i koristi za obavljanje svoje djelatnosti* (zemljište, objekti, mašine i oprema, biološka imovina – dugogodišnji zasadi i osnovno stado, zalihe sirovina, materijala i proizvoda, potraživanja od kupaca i ostala potraživanja, novac);
2. *izvori iz kojih je imovina pribavljena* (ako ju je pribavio vlasnik, onda vrijednost te imovine predstavlja njegov vlasnički kapital; ukoliko je imovina nabavljena na kredit od banke ili od nekih trećih lica, onda vrijednost te imovine predstavljaju obaveze, tj. dugove farme).

U nastavku je dat primjer bilansa stanja za Farmu XY:

Farma XY

Bilans stanja na dan 31.12.202x.

		u KM
	AKTIVA	
	Tekuća (obrotna) sredstva	
1	Novac	28,750.00
2	Potraživanja od kupaca	60,000.00
3	Zalihe	83,750.00
4	<i>Ukupna tekuća sredstva (1+2+3)</i>	<i>172,500.00</i>
	Osnovna sredstva	
5	Zemljište, objekti, mašine i oprema	316,250.00
6	Akumulirana amortizacija	55,000.00
7	<i>Ukupna osnovna sredstva (5-6)</i>	<i>261,250.00</i>
8	Biološka imovina	2,500.00
	UKUPNA AKTIVA (4+7+8)	436,250.00
	PASIVA	
	Tekuće obaveze	
9	Obaveze prema dobavljačima	52,500.00
10	Kratkoročni krediti	31,250.00
11	Porezi, doprinosi, takse...	24,250.00
12	<i>Ukupne tekuće obaveze (9+10+11)</i>	<i>108,000.00</i>
	Dugoročne obaveze	0.00
13	Hipotekarni krediti	50,000.00
14	Dugoročni investicioni krediti	34,500.00
15	<i>Ukupne dugoročne obaveze (13+14)</i>	<i>84,500.00</i>
16	<i>Ukupne obaveze (12+15)</i>	<i>192,500.00</i>
	Vlasnički kapital	
17	Osnovni kapital	48,750.00
18	Zadržana dobit	195,000.00
19	<i>Ukupan vlastiti kapital (17+18)</i>	<i>243,750.00</i>
	UKUPNA PASIVA(16+19)	436,250.00

Bilans novčanih tokova

Izveštaj o novčanim tokovima je izveštaj koji prikazuje kretanje novca tokom perioda. Ako novac pritiče u posao, to se naziva „novčani priliv“, a ako izlazi iz posla, onda se radi o „novčanom odlivu“. Postoje tri glavna dijela izveštaja o novčanim tokovima:

1. *prilivi i odlivi novca iz poslovnih aktivnosti* (prilivi od: prodaje proizvoda i usluga, subvencija, dotacija i sl.; odlivi za: plaćanja dobavljačima, radnicima, državi, bankama – kamate);
2. *prilivi i odlivi novca iz aktivnosti investiranja* (prilivi od prodaje osnovnih sredstava; odlivi za nabavku zemljišta, objekata, mašina i opreme), i

3. *prilivi i odlivi novca iz finansijskih aktivnosti* (prilivi po osnovu dobijenih kredita i uplata od strane vlasnika; odlivi po osnovu vraćanja kredita i raspodjele dobiti vlasnicima).

U nastavku je dat primjer bilansa novčanih tokova za Farmu XY:

Farma XY

Bilans novčanih tokova za godinu koja se završava na dan 31.12.202x.

	u KM
A) POSLOVNE AKTIVNOSTI	
I PRILIVI: prilivi od prodaje proizvoda i usluga	175,000.00
II ODLIVI: plaćanje nabavki dobavljačima	-85,000.00
isplate plata	-25,000.00
isplate poreza	-20,000.00
isplate kamata	-2,000.00
III NETO NOVČANI TOK	43,000.00
B) AKTIVNOSTI INVESTIRANJA	
I PRILIVI: prodaja opreme	35,000.00
II ODLIVI: kupovina poljoprivrednih mašina	-45,000.00
III NETO NOVČANI TOK	-10,000.00
C) FINANSIJSKE AKTIVNOSTI	
I PRILIVI: primljeni dugoročni krediti	40,000.00
II ODLIVI: otplata kratkoročnih kredita	-27,500.00
raspodjela dobiti	-30,000.00
III NETO NOVČANI TOK	-17,500.00
UKUPNO NETO NOVČANI TOK	15,500.00
NOVAC NA POČETKU PERIODA	13,250.00
NOVAC NA KRAJU PERIODA	28,750.00

Izveštaj o promjenama na vlasničkom kapitalu

Izveštaj prikazuje vlasnički kapital tokom finansijske godine. Uglavnom sadrži tri osnovne kategorije: osnovni, tj. vlasnički kapital, ostvarenu dobit i raspodjelu dobiti (povlačenje kapitala od strane vlasnika). *Osnovni kapital* predstavlja kapital koji je vlasnik unio u farmu prilikom njenog osnivanja, ali se on može i povećavati novim unosima kapitala (bilo u formi novca ili materijalne imovine). *Ostvarena dobit* je ona koja se odnosi na razliku između prihoda i rashoda tekuće godine i ona se dodaje na dobit iz prethodne godine (ukoliko nije u potpunosti raspodijeljena). Takođe, ukoliko je registrovan kao SP, farmer ima pravo i da povlači

dio kapitala, tokom godine, za svoje lične potrebe. Ukoliko je djelatnost registrovana kao DOO, onda vlasnik ne može da povlači kapital, već samo da raspodjeljuje dobit.

U nastavku je dat primjer izvještaja o promjenama na kapitalu za Farmu XY:

Farma XY

Bilans novčanih tokova za godinu koja se završava na dan 31.12.202x.

	u KM
Vlasnički kapital na dan 1.1.202x. godine	195,000
Uvećanje: investicija vlasnika	35,000
Neto dobit	52,425
<i>Ukupno</i>	<i>282,425</i>
Smanjenje: Povlačenje kapitala	-38,675
Vlasnički kapital na dan 31.12.202x. godine	243,750

Analiza finansijskih izvještaja

Analiza finansijskih izvještaja je aktivnost koja podrazumijeva stavljanje u odnos pojedinih iznosa iz finansijskih izvještaja. Glavna svrha jeste da se iz podataka sadržanih u finansijskim izvještajima izvuče informacija koja se može koristiti za analize i poređenja.

Rezultati se mogu koristiti kako bi se projektovali i razumjeli trendovi u poslovanju, ali i kako bi se napravila poređenja unutar i van vlastite djelatnosti. Poređenjem određenih finansijskih pokazatelja iz godine u godinu za istu firmu ili njihovim poređenjem sa drugim firmama, koje se bave istom djelatnošću, pomaže u mjerenju učinka, te u predviđanju i planiranju budućih aktivnosti i rezultata. Osim toga, ove analize mogu pomoći u identifikovanju prednosti i slabosti poslovanja.

Tri su glavna korisnika analize finansijskih izvještaja, a to su:

1. *Vlasnici*, koji su zainteresovani da ulažu u posao, pa žele da poznaju potencijal poslovanja;
2. *Povjerioci* kojima je glavna briga hoće li uspjeti naplatiti ono što su prodali datoj firmi na kredit (dobavljači) ili naplatiti pozajmljena sredstva (banke), i
3. *Menadžment*, koji je zainteresovan da zna koliki je i kakav učinak, tj. uspješnost poslovanja.

Najpopularnija tehnika analize jeste tzv. racio analiza, u kojoj se stavljaju u odnos cifre kako iz bilansa stanja tako i iz bilansa uspjeha. Ova racio analiza može da se radi za više uzastopnih godina unutar iste firme, ili da se vrše poređenja između jedne firme i drugih firmi iz iste djelatnosti (najvećeg ili najboljeg konkurenta) ili čak sa svim firmama tj. sa prosjekom date privredne grane.

Racija (pokazatelji) se obično dijele na sljedeće četiri grupe:

1. Pokazatelji profitabilnosti
2. Pokazatelji zaduženosti
3. Pokazatelji likvidnosti
4. Pokazatelji efikasnosti

1. Pokazatelji profitabilnosti

Ovi pokazatelji se izračunavaju kako bi se procijenila sposobnost firme da stvara profit. Generalno je mišljenje da što je ovaj racio veći, to je biznis uspješniji. Postoji više pokazatelja profitabilnosti, ali ćemo se mi fokusirati samo na nekoliko ključnih:

- I. *Stopa bruto marže* - Bruto marža je iznos koji se dobija kao razlika između prihoda od prodaje i troškova prodane robe, i praktično predstavlja maržu (razliku u cijeni) ostvarenu prodajom. Kada bruto maržu stavimo u odnos sa ukupnim prihodima od prodaje, dobijamo procenat bruto marže koji pokazuje koliko se marže ostvari na 1 KM prodatih proizvoda. Npr. ukoliko je taj procenat 10% to znači da se na svaku 1 KM ostvarenu prodajom, ostvari razlika u cijeni od 0,10 KM, tj. 10% zarade. Svaka firma teži da ostvari što veći procenat bruto marže.

$$\text{Stopa bruto marže} = \frac{\text{bruto marža (= prihodi od prodaje – troškovi prod. robe)}}{\text{prihodi od prodaje}}$$

Ako pođemo od finansijskih izvještaja farme XY, dobićemo da je stopa bruto marže:

$$\text{Stopa bruto marže} = \frac{65.000}{200.000} = 0,325, \text{ tj. } 32,5\%$$

- II. *Stopa poslovne dobiti* – Poslovna dobit je iznos dobiti koji firma ostvaruje obavljanjem svoje osnovne djelatnosti. Stopa poslovne dobiti se izračunava dijeljenjem ove dobiti sa prihodima od prodaje i izražava se u procentima. Daje jasniju sliku profitabilnosti firme u odnosu na bruto maržu, jer pored troškova prodatih proizvoda, svaka firma ima i druge troškove iz poslovanja koje treba da pokrije, a ovaj pokazatelj pokazuje kolika je sposobnost firme da pokrije i te ostale poslovne rashode.

$$\text{Stopa poslovne dobiti} = \frac{\text{poslovna dobit}}{\text{prihodi od prodaje}}$$

Ako pođemo od finansijskih izvještaja farme XY, dobićemo da je stopa bruto marže:

$$\text{Stopa poslovne dobiti} = \frac{59.500}{200.000} = 0,298, \text{ tj. } 29,8\%$$

- III. *Stopa neto dobiti* – Neto dobit je razlika između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda i rezultat je svih aktivnosti date firme. Stopa neto dobiti se izračunava dijeljenjem neto dobiti sa prihodima od prodaje i izražava se u procentima. Ovaj pokazatelj ukazuje na sposobnost firme da pokrije sve troškove i zaradi dobit koja ostaje vlasnicima za raspodjelu.

$$\text{Stopa neto dobiti} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{prihodi od prodaje}} = \frac{52.425}{200.000} = 0,262, \text{ tj. } 26,2\%$$

Ovaj pokazatelj govori da od svake 1 KM ostvarene prodajom, nakon što se pokriju svi troškovi i plati porez državi, vlasnicima ostaje 0,26 KM, tj. 26,2%.

- IV. *Prinos na imovinu* (eng. Return on Assets – ROA) – Pokazuje koliki je potencijal imovine da stvara dobit. Obično se računa stavljanjem u odnos neto dobiti i ukupne imovine:

$$\text{ROA} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{ukupna imovina}} = \frac{52.425}{436.250} = 0,120, \text{ tj. } 12,0\%$$

Prinos na ukupnu imovinu je ključan za procjenu da li se isplati uzimati kredit od banke ili ne. Pravilo finansijske poluge glasi da 'ako je ROA veća od kamatne stope, onda se

isplati zaduživati' jer svaka uložena 1 KM u posao donosi veći prinos od iznosa kamate koja se mora platiti banci i time se još više uvećava dobit iz poslovanja. Međutim, ukoliko je ROA manja od kamatne stope, onda zaduživanje nikako nije povoljno i samo će dovesti do smanjenja dobiti, dok na kraju ne odvede firmu u gubitak.

- V. *Prinos na kapital* (eng. Return on Equity – ROE) – Pokazuje koliko se na svaku 1 KM vlastitog kapitala ostvaruje neto dobiti. Izračunava se stavljanjem u odnos neto dobiti i ukupnog vlastitog kapitala:

$$ROE = \frac{\text{neto dobit}}{\text{ukupan vlastiti kapital}} = \frac{52.425}{243.750} = 0,215, \text{ tj. } 21,5\%$$

U našem primjeru nam ROE govori da se na svaku uloženu 1 KM kapitala, zaradi 0,215 KM dobiti. Znači da je povrat na uloženu 1 KM vlasniku, 21,5%. Ovo je jako dobar pokazatelj!

2. Pokazatelji zaduženosti

Ovim pokazateljima se procjenjuje sposobnost firme da izmiri svoje finansijske obaveze. Glavni elementi koji se uzimaju u obzir su: dug (obaveze), kapital, imovina i troškovi kamata. Postoje dva glavna pokazatelja zaduženosti: odnos duga i kapitala, te koeficijent pokrića kamata.

- I. *Odnos duga i kapitala* (eng. Debt-to-Equity Ratio) – pokazuje u kojoj mjeri se poslovanje firme finansira iz tuđih izvora (duga, tj. obaveza) u odnosu na vlastite izvore (kapital). Visok omjer pokazuje visoko učešće duga u izvorima finansiranja, a samim tim i veći rizik da se obaveze neće moći izmiriti. Ovaj odnos treba posmatrati u kontekstu sa ROA pokazateljem, jer sve dok je on veći od kamatne stope, isplati se povećavati iznos duga, jer u tom slučaju veći rizik znači i veći profit. Međutim, kod djelatnosti koje su podložnije rizicima (kao što je slučaj i sa poljoprivredom), bolje je imati niži omjer duga i kapitala kako bi se izbjegao nepotreban rizik.

$$\text{Odnos duga i kapitala} = \frac{\text{ukupne obaveze}}{\text{ukupan vlastiti kapital}} = \frac{192.500}{243.750} = 0,79, \text{ tj. } 79,0\%$$

Ovaj pokazatelj nam govori da ukupne obaveze čine oko 80% vlastitog kapitala, tj. da se firma u većoj mjeri finansira iz vlastitih izvora. To je dobar omjer, posebno ako uzmemo u obzir da je ROA 12%, a kamatne stope su u porastu. Uz to, ukoliko dođe do poskupljenja inputa, u većoj mjeri nego što porastu prodajne cijene poljoprivrednih proizvoda, to bi moglo dovesti do pada poslovne dobiti i vrlo nepovoljnih efekata na uspješnost poslovanja i sposobnost vraćanja kredita u budućnosti.

- II. *Koeficijent pokrića kamata* - izračunava kapacitet preduzeća da isplati svoje troškove kamata iz glavnog izvora svojih prihoda. Dobija se stavljanjem u odnos poslovne dobiti i troškova kamata. Poželjno je da ovaj koeficijent bude barem veći od jedan. Što je ovaj omjer veći, veća je sposobnost plaćanja kamata, i obratno.

$$\text{Koeficijent pokrića kamata} = \frac{\text{poslovna dobit}}{\text{troškovi kamata}} = \frac{59.500}{4.250} = 14$$

Vidimo da je poslovna dobit čak 14 puta veća od troškova kamata, što znači da farma ima odličan kapacitet za izmirivanje obaveza po osnovu kamata.

3. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti ukazuju na sposobnost preduzeća da izmiruje svoje obaveze o rokovima dospjeća. Za izračunavanje ovog pokazatelja koristimo odnose između tekuće imovine i tekućih obaveza. Dva glavna pokazatelja likvidnosti su: tekući racio i brzi racio likvidnosti.

- I. *Tekući racio likvidnosti* je osnovni pokazatelj likvidnosti. On pokazuje sposobnost firme da izmiri svoje tekuće obaveze iz svoje tekuće (obrtne) imovine. Generalni je zahtjev da ovaj odnos bude najmanje dva, što znači da tekuća imovina bude duplo veća od tekućih obaveza. Što je koeficijent veći, to je i likvidnost bolja.

$$\text{Racio tekuće likvidnosti} = \frac{\text{kratkoročna (tekuća) imovina}}{\text{kratkoročne (tekuće) obaveze}} = \frac{172.500}{108.000} = 1,6$$

- II. *Brzi racio likvidnosti* (eng. Acid test) je rigorozniji pokazatelj likvidnosti u odnosu na tekući racio, jer se u odnos sa tekućim obavezama stavljaju samo ona tekuća sredstva

koja se smatraju likvidnim, tj. ona koja se brže pretvaraju u novac (novac na računu kod banke i u blagajni, potraživanja od kupaca i ostala potraživanja). Zalihe i unaprijed plaćeni troškovi, kojima je potrebno više vremena za pretvaranje u gotovinu, ne uzimaju se u obzir. Poželjno je da ovaj racio bude najmanje jedan, što znači da likvidna imovina bude istog iznosa kao i tekuće obaveze.

$$\begin{aligned} \text{Racio ubrzane likvidnosti} &= \frac{\text{tekuća imovina} - \text{zalihe} - \text{unaprijed plaćeni rashodi}}{\text{kratkoročne (tekuće) obaveze}} \\ &= \frac{172.500 - 83.750}{108.000} = 0,82 \end{aligned}$$

Vidimo da su oba pokazatelja ispod željenih vrijednosti ($1,6 < 2$, a $0,82 < 1$). Međutim, to ne mora da znači da je firma nelikvidna. Da bi se mogao izvući pravi zaključak o likvidnosti, kao sposobnosti izmirivanja obaveza o roku dospjeća, potrebno je uzeti u obzir i koeficijente obrta tekuće imovine i obaveza. Naime, ukoliko se obrtna imovina brže pretvara u novac nego što obaveze dospjevaju na naplatu, firma će biti likvidna i sa nižim pokazateljima likvidnosti.

4. Pokazatelji efikasnosti

Ovi pokazatelji se uglavnom odnose na poslovanje kompanije i procjenu efikasnosti upotrebe sredstva i upravljanja obavezama. Glavni pokazatelji efikasnosti su dati u nastavku:

- I. *Koeficijent obrta zaliha* – Koeficijent obrta zaliha nam govori koliko efikasno kompanija upravlja svojim zalihama. Ako je omjer nizak, to pokazuje da kompanija skladišti više zaliha nego što je to potrebno ili možda ima nedovoljnu prodaju. Što je ovaj koeficijent veći to firma bolje upravlja svojim zalihama – brže ih prodaje i konvertuje u novac.

$$\text{Koeficijent obrta zaliha} = \frac{\text{troškovi prodatih proizvoda}}{\text{prosječna vrijednost zaliha}} = \frac{135.000}{83.750} = 1,6$$

- II. *Dani vezivanja zaliha* - Koeficijent obrta zaliha se može pretvoriti u dane kako bi se izračunao broj dana koji je potreban da se zalihe rasprodaju. Što je ovaj broj dana manji, to je bolje za firmu, jer brže vrši konverziju zaliha robe i proizvoda u novac.

$$\text{Dani vezivanja zaliha} = \frac{365}{\text{koeficijent obrta zaliha}} = \frac{365}{81,6} = 226,4$$

- III. *Koeficijent obrta potraživanja* – Koeficijent potraživanja pokazuje koliko efikasno preduzeće upravlja svojim dužnicima. Nizak broj pokazuje da se potraživanjima ne upravlja kako treba. Razlog može biti dvojak: ili da su uslovi kreditiranja veoma blagi, tj. firma odobrava dugačke rokove plaćanja svojim kupcima; ili preduzetnik ima problema da naplati dugove kada dospiju. Što je ovaj koeficijent veći to firma bolje upravlja svojim potraživanjima – brže ih naplaćuje i pretvara u novac.

$$\text{Koeficijent obrta potraživanja} = \frac{\text{prihodi od prodaje}}{\text{prosječna potraživanja od kupaca}} = \frac{200.000}{60.000} = 3,3$$

- IV. *Dani vezivanja potraživanja* – broj dana koji je potreban da preduzetnik naplati svoja potraživanja od dužnika, a računa se iz odnosa prihoda ostvarenih prodajom i prosječne vrijednosti potraživanja od kupaca. Što je ovaj broj dana manji, to je bolje za firmu, jer brže dolazi do novca.

$$\text{Dani vezivanja potraživanja} = \frac{365}{\text{koeficijent obrta potraživanja}} = \frac{365}{3,3} = 109,5$$

- V. *Koeficijent obrta obaveza prema dobavljačima* – Koeficijent obrta obaveza prema dobavljačima pokazuje kako preduzetnik izmiruje svoje dugove prema poveriocima. Visok omjer govori da preduzetnik ne dobija povoljne kreditne uslove, tj. obaveze mu brzo dospijevaju na plaćanje. Što je ovaj koeficijent niži, to je situacija povoljnija za preduzetnika (ima duže rokove plaćanja).

$$\text{Koeficijent obrta obaveza} = \frac{\text{poslovni rashodi}}{\text{prosječne obaveze prema dobavljačima}} = \frac{140.500}{52.500} = 2,7$$

- VI. *Dospijeće obaveza u danima* – Koeficijent obaveza prema dobavljačima može se pretvoriti u dane kako bi se izračunao broj dana koji preduzetnik ima na raspolaganju do isplate duga poveriocima. Što je ovaj broj dana veći, to je bolje za firmu.

$$\text{Dani vezivanja obaveza} = \frac{365}{\text{koeficijent obrta obaveza}} = \frac{365}{2,7} = 136,4$$

VII. *Trajanje ciklusa obrtne imovine* - Ciklus konverzije gotovine pokazuje koliko je vremena potrebno preduzetniku da izvrši konverziju sredstva u novac. To je vrijeme koje protekne od kupovine zaliha do prijema novca od kupaca. Preduzetnici više vole kraće cikluse, jer će kapital biti vezan manje vremena.

$$\begin{aligned}\text{Ciklus konverzije gotovine} &= \text{Broj dana do prodaje zaliha} \\ &+ \text{Broj dana do naplate potraživanja} \\ &- \text{Broj dana do plaćanja obaveza} \\ &= 226,4 + 109,50 - 136,4 = \underline{200 \text{ dana}}\end{aligned}$$

Kontrolerski alat: izračunavanje tačke pokrića (praga rentabilnosti)

Prag rentabilnosti je onaj obim proizvodnje na kome su ukupni troškovi jednaki ukupnih prihodima, a profit je na nuli. Bez izračunavanja praga rentabilnosti nemoguće je upravljati poslovnim rezultatom, kao ni ocijeniti isplativost neke proizvodnje. Jednom kada se zna tačka pokrića, zna se i minimalni plan koji se treba ostvariti kako se ne bi planirala proizvodnja koja se realno može završiti gubitkom.

U ovoj analizi se polazi od linearne funkcije troškova gdje su ukupni troškovi jednaki sumi fiksnih i varijabilnih troškova:

$$UT = FT + (vt \times Q)$$

UT – ukupni troškovi

FT – fiksni troškovi

vt – varijabilni trošak po jedinici proizvoda (kg mesa)

Q – količina (npr. tone žita, gajbe voća, kg proizvedenog mesa)

S obzirom da su na tački pokrića ukupni prihodi, koji se računaju množenjem proizvedene količine i prodajne cijene ($pc \cdot Q$), jednaki ukupnim troškovima, količina proizvodnje koja odgovara pragu rentabilnosti će se računati na sljedeći način:

$$\text{Prag rentabilnosti} = \frac{\text{Fiksni troškovi}}{(pc - vt)}$$

Gdje su:

pc – prodajna cijena po toni/gajbi/kg

vt – varijabilni troškovi po toni/gajbi/kg

Primjer 1:

Pretpostavimo da se naša farma iz primjera bavi uzgojem svinja. Fiksni troškovi farme su svi ostali rashodi, koji nisu ušli u troškove proizvodnje, plus ukupni troškovi amortizacije, koji u prosjeku čine 1/10 vrijednosti nekretnina, postrojenja i opreme. Iz podataka koji su nam prikazani u bilansu stanja i bilansu uspjeha, ovi troškovi iznose 44.375 KM. Pretpostavimo da su ukupni varijabilni troškovi jednaki razlici između ukupnih troškova proizvodnje (135.000 KM) i dijela troškova amortizacije koji su raspoređeni na troškove proizvodnje (1/5 vrijednosti nekretnina, postrojenja i opreme), tako da varijabilni troškovi iznose 119.187,50 KM godišnje. Farma je u datoj godini proizvela 80.000 kg mesa.

$$vt/kg = 119.187,50 \text{ KM} / 80.000 \text{ kg} = 1,49 \text{ KM/kg}$$

$$pc/kg = 200.000,00 \text{ KM} / 80.000 \text{ kg} = 2,50 \text{ KM/kg}$$

Polazeći od datih veličina, prag rentabilnosti proizvodnje svinja bi iznosio:

$$\text{Prag rentabilnosti} = \frac{44.375 \text{ KM}}{(2,5 \text{ KM/kg} - 1,49 \text{ KM/kg})} = 43.929 \text{ kg}$$

Ako uzmemo da je prosječna težina svinje 110 kg, to znači da bi naš farmer trebalo godišnje da proizvede i proda najmanje 400 svinja da bi pokrio sve troškove poslovanja. S obzirom da je naš farmer proizveo skoro duplo više kg mesa, potpuno je jasno zašto posluje sa dobitkom.

Primjer 2:

Pretpostavimo da naša farma ima plantažu jabuka. Fiksni troškovi farme su isti (jer su i finansijski izvještaji isti) i iznose 44.375 KM. Ukupni varijabilni troškovi su, takođe, jednaki i iznose 119.187,50 KM godišnje. Farma je u datoj godini proizvela 153.850 kg jabuka.

$$vt/kg = 119.187,50 \text{ KM} / 153.850 \text{ kg} = 0,77 \text{ KM/kg}$$

$$pc/kg = 200.000,00 \text{ KM} / 153.850 \text{ kg} = 1,30 \text{ KM/kg}$$

Polazeći od datih veličina, prag rentabilnosti proizvodnje jabuka bi iznosio:

$$\text{Prag rentabilnosti} = \frac{44.375 \text{ KM}}{(1,30 \text{ KM/kg} - 0,77 \text{ KM/kg})} = 84.481 \text{ kg}$$

Ako uzmemo da je prosječna težina jedne gajbe jabuka 20 kg, to znači da bi naš farmer trebalo godišnje da proda najmanje 4.225 gajbi jabuka da bi pokrio sve troškove poslovanja. S obzirom da je naš farmer proizveo skoro duplo više kg jabuka, jasno je odakle potiče njegov dobitak.

Vođenje knjiga na poljoprivrednim gazdinstvima

Iako gazdinstva nisu obavezna da sastavljaju finansijske izvještaje i vode knjigovodstvo na istom principu kao preduzeća (DOO-ovi) i SP-ovi, dobro je da farmer ima određene evidencije u kojima bi registrovao sve prihode i troškove koji se odnose na gazdinstvo. Ove evidencije su nužne za potrebe:

- donošenja odluka koje se tiču upravljanja gazdinstvom;
- pružanja informacije kako se novac troši i kako se zarađuje;
- pronalaženja načina smanjenja troškova i povećanja profita;
- olakšavanja planiranja budućih aktivnosti;
- svođenja na razumnu mjeru svih rizika karakterističnih za poljoprivrednu proizvodnju i
- mjerenja finansijskog uspjeha na kraju godine.

Radi lakšeg bilježenja podataka, mogu da se koriste obrasci koji su podijeljeni u tri grupe:

1. *Prihodi i troškovi biljne proizvodnje;*
2. *Prihodi i troškovi stočarske proizvodnje;*
3. *Opšti troškovi gazdinstva*

Slijede primjeri kako se može voditi evidencija na gazdinstvu:

1. *Vođenje evidencije u biljnoj proizvodnji* obuhvata sve prihode i rashode nastale usljed prodaje ili potrošnje. U tom smislu se za svaku biljnu kulturu otvara se po jedna tabela gdje se unosi:
 - ✓ ukupna proizvedena količina glavnog proizvoda;
 - ✓ ukupna prodana količina proizvoda;
 - ✓ ukupna količina potrošena u domaćinstvu;
 - ✓ ukupna količina potrošena na gazdinstvu.

Posebno, za kupljeni materijal u biljnoj proizvodnji unose se:

- ✓ vrsta materijala,

- ✓ količina,
- ✓ jedinica mjere i
- ✓ iznos

i to za kupljeni materijal u biljnoj proizvodnji (sjeme, sadnice, đubriva, sredstva za zaštitu bilja i sl.) i ostali kupljeni materijal (materijala za vezivanje bala ili maline, pakovanje proizvoda, ambalaža,...)

2. *Vođenje evidencije u stočarskoj proizvodnji* obuhvata:

- ✓ promjenu broja stoke na gazdinstvu (rođeno, kupljeno, prodano);
- ✓ prihode od stočarskih proizvoda (mlijeko i proizvodi od mlijeka, jaja, med i ostalo);
- ✓ kupljenu stočnu hranu po odgovarajućim vrstama stoke);
- ✓ plaćene usluge i
- ✓ kupljeni materijal u stočarskoj proizvodnji (veterinarske usluge, veterinarsko osjemenjavanje krava, troškovi selekcije, deterdženti za dezinfekciju, itd.)

3. *Vođenje evidencije za ostale poslovne promjene na gazdinstvu* obuhvata:

- ✓ usluge radne snage, mehanizacije i opreme (plaćanja za stalnu i povremenu radnu snagu, plaćanje za usluge oranja, sjetve, žetve, tekuće održavanje mašine, goriva i maziva, troškovi upotrebe privatnog automobila za poslovne svrhe),
- ✓ opšte troškove gazdinstva (održavanje objekata, troškovi električne energije, vode, grijanja, porezi i doprinosi u vezi sa poslovanjem na gazdinstvu, zemljištem i objektima, troškovi zakupa, kamata za kredite itd.) i
- ✓ subvencije i ostale poslovne promjene.

“Ova publikacija je kreirana uz podršku projekta AGRIPRENEUR koji finansira Američka ambasada u BiH. Sadržaj ove publikacije isključivo je odgovornost autora i ne predstavlja zvanične stavove donator niti izdavača”

Projekat **AGRIPRENEUR** finansira Ambasada SAD u Bosni i Hercegovini.

