

ZADATAK 4

Preduzeće je u tekućoj godini proizvelo i prodalo 10.000 jedinica proizvoda. Prodajna cena po jedinici proizvoda iznosila je 2.500 dinara. Varijabilni troškovi po jedinici iznosili su 1.300 dinara, a fiksni troškovi za posmatrani period su bili 9.000.000 dinara.

Prosečno stanje sredstava i izvora sredstava u ovom periodu je bilo:

AKTIVA		PASIVA	
Obrtna sredstva	8.000.000	Dugovi (kamata 10%)	10.000.000
Osnovna sredstva	12.000.000	Sopstveni izvori	10.000.000
UKUPNO:	20.000.000	UKUPNO:	20.000.000

- Sastaviti bilans uspeha po metodi «Direct costing» i izračunati stopu prinosa na ukupna poslovna sredstva i stopu prinosa na sopstvena sredstva
- Izračunati faktor finansijskog, poslovnog i složenog «leverage»-a i objasniti efekat povećanja obima proizvodnje i prodaje za 15% na poslovnu i neto dobit, kao i dejstvo finansijskog «leverage»-a na stopu prinosa na sopstvena sredstva
- Izračunati i objasniti prelomnu tačku primanja i izdavanja gotovine, pod pretpostavkom da su fiksni troškovi koji zahtevaju izdavanje gotovine iznosili 50%.

a)

Prihod od realizacije (10.000 x 2.500)	25.000.000
(-) Varijabilni troškovi (10.000 x 1.300)	13.000.000
Marginalna dobit	12.000.000
(-) Fiksni troškovi	9.000.000
Poslovna dobit	3.000.000
(-) Kamate	1.000.000
Bruto dobit (dobit pre oporezivanja)	2.000.000
(-) Porez (50%)	1.000.000
Neto dobit	1.000.000

stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva =

$$\frac{\text{poslovni dobitak}}{\text{prosečna poslovna sredstva}} \cdot 100$$
$$= \frac{3.000.000}{20.000.000} \cdot 100 = 15\%$$

komentar: Na svakih 100 dinara prosečno uložених poslovnih sredstava preduzeće je ostvarilo prirast od 15 dinara u posmatranoj godini.

* Ne postoji optimalan pokazatelj te da bi se doneo zaključak o stopi neophodno je uporediti ovu stopu sa stopama iz predhodnog perioda (vremenska analiza). Sa druge strane, potrebno je uporediti ovu stopu s stopama preduzeća u grani (prostorna analiza). Dakle, da bi se povećala stopa, potrebno je uticati na dve stvari:

- povećanje koeficijenta obrta poslovnih sredstava
- i na povećanje stope dobiti za prihod od realizacije

odnosno sa što manjim ulaganjima u poslovna sredstva da se ostvari što veći obim i prihode od prodaje ili što niže troškove poslovanja jer se samo tako može

uticati na stalni porast prinosa na poslovna sredstva, što je pokazatelj rentabilnosti.

stopa prinosa na ukupna sopstvena sredstva

$$= \frac{\text{neto dobit}}{\text{prosecna sopstvena sredstva}} \cdot 100$$

$$= \frac{1.000.000}{10.000.000} \cdot 100 = 10\%$$

komentar: preduzeće na svakih 100 dinara prosečnih ulaganja iz sopstvenih izvora ostvarilo prosečan prirast od 10 dinara.

Pošto su sopstvena sredstva deo ukupnih poslovnih sredstava, to je prirast na njih niži od stope prinosa na ukupna poslovna sredstva.

b) faktor poslovnog i finansijskog leveridža

$$FPL = \frac{\text{marginalna dobit}}{\text{poslovna dobit}} = \frac{12.000.000}{3.000.000} = 4$$

$$FFL = \frac{\text{poslovna dobit}}{\text{dobit pre oporezivanja}} = \frac{3.000.000}{2.000.000} = 1,5$$

Što je veći koeficijent pokrića rashoda na ime kamate, to je faktor finansijskog leveridža manji i obrnuto.

Postoji veza između faktora finansijskog leveridža i stope prinosa na sopstvena sredstva i ona se ogleda kroz:

- apsolutne razlike između stope prinosa na sopstvena sredstva i kamatne stope,
- strukture kapitala, odnosno relativnog učešća dugova u ukupnim izvorima finansiranja.

To znači da što je viši iznos učešća dugova u ukupnim izvorima, veći je efekat finansijskog leveridža na stopu prinosa na sopstvena sredstva. Ovaj efekat može biti negativan budući da leveridž deluje u oba pravca.

	Postojeći obim poslovanja	Obim veći za 15 %
Prihod od realizacije	25.000.000	28.750.000
(-) varijabilni troškovi	13.000.000	14.950.000
Marginalna dobit	12.000.000	13.800.000
(-) fiksni troškovi	9.000.000	9.000.000
Poslovna dobit	3.000.000	4.800.000
(-) kamate	1.000.000	1.000.000
Dobit pre oporezivanja	2.000.000	3.800.000
(-) porez (50%)	1.000.000	1.900.000
Neto dobitak	1.000.000	1.900.000
Stopa prinosa na poslovna sredstva	15%	$\frac{4.800.000}{20.000.000} \cdot 100 = 24\%$
Stopa prinosa na sopstvena sredstva	10%	$\frac{1.900.000}{10.000.000} \cdot 100 = 19\%$
Faktor poslovnog leveridža	4	2,875
Faktor finansijskog leveridža	1,5	1,26

komentar efekta finansijskog leveridža:

Dolazi do povećanja stope prinosa na poslovna sredstva za 60%, odnosno dolazi do povećanja stope prinosa na sopstvena sredstva 90%.

c) * RIZIK INSOLVENTNOSTI je moguć znatno realnije proceniti na osnovu prelomne tačke primanja i izdavanja gotovine, pre nego li na osnovu prelomne tačke rentabilnosti. Zato je neophodno modifikovati grafikon rentabilnosti.

Polazi se od toga da je disparitet između prihoda od prodaje i primanja gotovine, po tom osnovu, kao i vremenski nesklad nastanka varijabilnih troškova i novčanih odliva manenjen njihovom pokrivanju. Dovoljno je respektovanje samo razlike između fiksnih troškova koji zahtevaju tekuće izdavanje gotovine i fiksnih troškova koji su posledica alokacije troškova.

U primeru to konkretno znači:

$\sum FT$ iznosi 9.000.000, 50% (4.500.000) su FT koji zahtevaju izdavanje gotovine u tom mesecu obavezno za taj mesec.

Prelomna tačka gotovine

$$= \frac{\overbrace{FT \text{ koji ne zahtevaju izdavanje gotovine}}^{\text{u tom mesecu za taj mesec}}}{1 - \frac{VT}{\text{prihod od prodaje}}} = \frac{4.500.000}{1 - \frac{13.000.000}{25.000.000}} = 9.375.000$$

komentar: Iznos od 9.375.000 din. ukazuje da je potrebno ostvariti ovaj obim prodaje kako bi tekuća izdavanja gotovine bila pokrivena iz primanja gotovine koja nastaju kao posledica poslovanja.

*Na tam obimu prodaje preduzeće posluje sa gubitkom (koji je jednak FT koji ne zahtevaju izdavanje gotovine). Svako povećanje obima prodaje iznad ove prelomne tačke doprinosi pokriću ovih fiksnih troškova i smanjenju gubitka; dolazi do povećanja priliva gotovine u odnosu na druga tekuća izdavanja. Na obim prodaje koji je jednak prelomnoj tački rentabilnosti (PTR) višak primanja nad izdavanjima gotovine treba da bude jednak FT koji ne zahtevaju izdavanje gotovine (4.500.000)

Poznavanje ove osetljivosti je značajno zbog toga što otplata dugova sa kamatom treba da bude obezbeđena upravo iz priliva gotovine redovnog poslovanja.