

POSLOVNE ODLUKE KROZ PRIZMU PDV-a I SISTEMA OBRAČUNA TROŠKOVA

BUSINESS DECISIONS THROUGH THE PRISM OF VAT AND COST ASSESSMENT SYSTEMS

mr. sc. SENKA DIZDAR, viši asistent

Univerzitet "Džemal Bijedić", Ekonomski fakultet, Mostar

Sažetak: Informacije o troškovima služe upravljačkim i rukovodećim strukturama za donošenje važnih poslovnih odluka, kao što su utvrđivanje profitabilnosti pojedinih aktivnosti i procjena efikasnosti tekućeg poslovanja, odluke o cijenama, planiranje budućih aktivnosti i slično. Svrha korištenja sistema i metoda obračuna troškova je upravo pružanje tih informacija. Uvođenjem PDV-a došlo je do poboljšanja situacije u državi u kojoj se primjenjuje, jer su se povećali javni prihodi. On ima snažan uticaj na uspostavljanje reda u državnoj ekonomiji. Ovaj rad pažnju usmjerava na sisteme obračuna troškova i PDV kao osnove za donošenje poslovnih odluka.

Ključne riječi: troškovi, poslovne odluke, sistemi obračuna troškova, porez na dodatnu vrijednost (PDV)

Abstract: Cost information serve managerial and executive structures in making crucial business decisions, such as establishing profitability of individual activities and efficiency assessments of current dealings, decisions on pricing, planning future activities and such. The purpose of utilization of cost assessment system and method is precisely providing this type of information. Introduction of VAT taxation system has led to improvements in countries in which it is implemented, as public revenues have increased. It has a powerful impact on establishing order in state economy. This paper focuses on cost assessment systems and VAT as bases for making business decisions.

Key words: expenses, business decisions, cost assessment systems, value-added tax (VAT)

UVOD

Uspjeh bilo kojeg poslovnog subjekta od male trgovačke radnje do velikih multinacionalnih kompanija zahtjeva dobro poznavanje i shvatanje problematike troškova. Da bi se mogle uspješno planirati i kontrolisati aktivnosti preduzeća, menadžer mora imati pouzdane informacije o nastalim troškovima u poslovanju koje mu pomažu pri procjeni efikasnosti tekućeg poslovanja, utvrđivanju profitabilnosti pojedinih aktivnosti kao i u donošenju odluka o cijenama. Troškovi predstavljaju značajnu ekonomsku kategoriju. Preduzeća moraju voditi računa o visini troškova u toku poslovanja, jer od toga zavisi uspjeh poslovanja preduzeća. Uspješno upravljanje preduzećem zahtjeva pouzdane i pravovremene informacije o troškovima koji nastanu prilikom obavljanja poslovnih aktivnosti. Informacije o troškovima nisu jedini izvor informacija za donošenje poslovnih odluka. Ključno je poznavanje sistema obračuna troškova koji daju tekuće informacije o ukupnim troškovima i jediničnim troškovima izrade proizvoda, odnosno pružanju usluga. Poseban naglasak stavlja se na sisteme obračuna troškova koji imaju značajan uticaj na rezultat poslovanja i način vrednovanja zaliha. Na osnovu informacija dobivenih od sistema obračuna troškova, preduzeća donose razne poslovne odluke koje se u suštini odnose na opstanak preduzeća na tržištu putem maksimizacije profita. U radu će biti predstavljena dva sistema obračuna troškova, potpuni i nepotpuni sistem obračuna troškova.

Implementacijom PDV-a na nivou države BiH, širenjem poreske baze, obuhvatanjem većeg broja privrednih subjekata i većeg broja transakcija prometa nego u sistemu poreza na promet, značajno se pomaže kod suzbijanja sive ekonomije, regulaciji tržišta i uspostavi jedinstvenog ekonomskog prostora, te kreiranju novog i propulzivnijeg privrednog ambijenta za poslovanje preduzeća. Poreski sistem je veoma važan za državu. Uvođenjem PDV-a uklonjeni su neki nedostaci prethodnog načina oporezivanja. Došlo je do poboljšanja situacije u državi u kojoj se primjenjuje, jer su se povećali javni prihodi, ukoliko se provodi kako treba. On ima snažan uticaj na uspostavljanje reda u državnoj ekonomiji. Primjena Zakona o PDV-u i Pravilnika o primjeni Zakona o PDV-u trebala bi da doprinese suzbijanju sive ekonomije, favorizovanju izvoza i ostvarenju stabilnijih javnih prihoda, da rezultira efikasnijim punjenjem budžeta i stvaranju ambijenta u kojem će svi učesnici u privrednom životu biti u ravnopravijem položaju. Glavni nedostatak PDV-a je da stvarni teret oporezivanja snosi krajnji potrošač, odnosno nePDV obveznici.

Kroz praktičan primjer bit će dat prikaz, kako se na osnovu dobivenih rezultata o uticaju PDV-a na zalihe gotovih proizvoda, troškove prodatih proizvoda, kao i na prihode, rashode i finansijski rezultat, mogu donositi ključne poslovne odluke.

Ciljevi obračuna troškova

Obračun troškova i učinaka bavi se obuhvatanjem poslovnih događaja unutar preduzeća. Glavni zadatak je računski obuhvatiti vrijedonosno izraženu potražnju proizvodnih faktora i njihovo pretvaranje u proizvedene i prodane proizvode.

„Glavni ciljevi obračuna troškova i učinaka su:

- Obezbjedenje podataka, odnosno informacija za potrebe bilansiranja zaliha učinaka (nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda) u finansijskom knjigovodstvu.
- Obezbjedenje podataka, odnosno informacija za potrebe formulisanja poslovnih politika i formulisanja prodajnih cijena.
- Obezbjedenje podataka, odnosno informacija za potrebe donošenja poslovno-finansijskih odluka.
- Obezbjedenje podataka, odnosno informacija za potrebe planiranja i kontrole troškova i rezultata.“¹

Prema troškovnom računovodstvu dva osnovna cilja obračuna troškova su: obračun troškova za potrebe bilansiranja zaliha i za utvrđivanje cijene koštanja gotovih proizvoda. Menadžersko računovodstvo ističe osiguranje informacija za donošenje poslovnih odluka, planiranje i kontrolu troškova i rezultata. Rukovodioci preduzeća u prvi plan stavljaju osiguranje informacija za formulisanje poslovnih politika i donošenje poslovnih odluka.

Praćenje zaliha po neto prodajnoj vrijednosti kod nepotpunih sistema obračuna troškova

Vrijednost zaliha, nedovršene proizvodnje, poluproizvoda, gotovih proizvoda, kao i vrsta i obim troškova koje će zalihe sadržavati, zavisit će od sistema i metode obračuna troškova i vrednovanja zaliha koje će preduzeće

¹ Ibro Popić, Računovodstvo troškova po aktivnostima: Mogućnost primjene u Bosni i Hercegovini, IC štamparija, Mostar, 2007., str. 14

odabrati svojom računovodstvenom politikom, u skladu sa registrovanom djelatnošću. Dakle, stavovi o izboru metoda obračuna troškova i sistema raspodjele troškova po mjestima i nosiocima su sastavni dio internih akata, odnosno računovodstvenih politika preduzeća, koje moraju biti u skladu sa Kodeksom računovodstvenih načela i MRS-ma.

„Neto prodajna ili neto ostvariva vrijednost je procijenjena prodajna cijena u redovnom toku poslovanja umanjena za procijenjene troškove dovršenja i procijenjene troškove koji su neophodni da se obavi prodaja.“² Preduzeće očekuje da će ovu vrijednost kao neto iznos ostvariti prodajom zaliha u redovnom toku poslovanja. Neto prodajna vrijednost je vezana za konkretne zalihe i konkretno preduzeće. Karakteriše je da ne mora biti jednaka fer vrijednosti, koja je umanjena za troškove prodaje. Neto prodajnu cijenu interesuje nivo procjene. Da bi se od procijenjene vrijednosti dobila neto prodajna vrijednost, potrebno je procijeniti troškove donošenja proizvoda, kao novog i prvi put ponuđenog na tržištu, i troškove koji su potrebni da se obavi prodaja. Ovo su procjene umanjenja cijene, ali ne za rabat.

Trošak zaliha se ne može nadoknaditi ako su zalihe oštećene, zastarjele, ako je smanjena njihova prodajna cijena, ako su se povećali procijenjeni troškovi dovršenja ili prodaje. Navedeno za posljedicu ima da dolazi do smanjivanja realne vrijednosti zaliha. Do smanjivanja realne vrijednosti zaliha dolazi uvijek kada se smanjuje njihova neto prodajna vrijednost, neovisno od razloga koji su do toga doveli. MRS 2 - Zalihe - u takvim slučajevima propisuje obavezno usklađivanje vrijednosti zaliha na niže, tj. svodenje knjigovodstvene vrijednosti zaliha na neto prodajnu vrijednost. Usklađivanje vrijednosti zaliha se vrši na teret rashoda, čime se knjigovodstvena vrijednost zaliha svodi na stvarnu vrijednost zaliha (neto prodajnu vrijednost). Ovaj zahtjev MRS-a 2 se ne može smatrati kao zahtjev za nepotpunim sistemima obračuna troškova.³

Prilikom otpisivanja zaliha ispod troška do njihove neto prodajne vrijednosti, zalihe se ne smiju iskazivati u iznosima koji su veći od iznosa za koji se očekuje da će biti ostvaren prilikom njihove prodaje ili upotrebe. Iznos bilo kojeg otpisa zaliha do neto prodajne vrijednosti treba priznati kao rashod u periodu otpisa uz smanjenje zaliha. Što znači, da će finansijski

² Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja (MSFI), Međunarodni računovodstveni standardi (MRS) i prateća uputstva, objašnjenja i smjernice koje donosi IASB, Savez računovođa, revizora i finansijskih radnika FBiH, Mostar, 2011., str. 66, MRS 2, tačka 6.

³ Prilagođeno prema: Mehmed Jahić, Finansijsko računovodstvo: MSFI - MRS - PDV, Udruženje revizora FBiH, Sarajevo, 2008.

rezultat biti terećen i za dio troškova prilikom smanjivanja vrijednosti zaliha na nižu neto prodajnu cijenu u skladu sa MRS-om 2, kao rashod. Isto tako, iznos bilo kojeg poništenja otpisa zaliha, u slučaju povećanja neto prodajne vrijednosti koje ne smije biti iznad nivoa ranije stečene nabavne vrijednosti, treba priznati kao smanjenje iznosa zaliha priznatih kao rashod ako se dogodi u istom obračunskom periodu. Ako se dogodi u različitim obračunskim periodima povećanje se priznaje kao porast zaliha uz evidenciju prihoda u kategoriju nivelacije cijena.⁴

Mora se povesti računa o visini smanjenja vrijednosti zaliha, koja se knjiži kao rashod, jer takvom računovodstvenom politikom se ne smije izazvati nekontrolisani gubitak u poslovanju.

Pretpostavlja se da se proizvodi jedan proizvod. Po radnom nalogu proizvedena količina iznosi 350 komada. Prodajna cijena je 220,00 KM po komadu bez PDV-a. Na osnovu obavljenog obračuna po potpunom sistemu obračuna troškova cijena koštanja bez PDV-a iznosi 188,00 KM, a sa PDV-om 207,00 KM. Ukupan iznos PDV-a je 6.750 KM. Prema nepotpunom sistemu obračuna troškova cijena koštanja bez PDV-a je 180,00 KM, a 198,00 KM je sa PDV-om.

Na osnovu predstavljenih podataka urađena je rekapitulacija vrijednosti zaliha i troškova prodatih proizvoda, kao i prihoda, rashoda i finansijskog rezultata prema potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova za PDV i nePDV obveznike, i došlo se do određenih zaključaka kao osnove za donošenje važnih poslovnih odluka.

Tabela 1: Vrijednost zaliha i troškova prodatih proizvoda po potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova, prema različitim nivoima prodaje, te odnos PDV-a sa ukupnim troškovima proizvodnje (PDV obveznik)

Obim prodaje	100% (350 kom.)	70% (245 kom.)	40% (140 kom.)	0% (0 kom.)
<i>Potpuni sistem obračuna troškova</i>				
Zalihe gotovih proizvoda	0	19.710	39.420	65.700
Troškovi prodatih proizvoda	65.700	45.990	26.280	0
PDV/Troškovi	$\frac{6.750}{65.700} = 0,10$ (10%)	$\frac{6.750}{45.990} = 0,14$ (14%)	$\frac{6.750}{26.280} = 0,26$ (26%)	0

⁴ Prilagođeno prema: ibid

<i>Nepotpuni sistem obračuna troškova</i>				
Zalihe gotovih proizvoda	0	18.909	37.818	63.030
Troškovi prodatih proizvoda	63.030	44.121	25.212	0
PDV/Troškovi	$6.750/63.030 = 0,11 (11\%)$	$6.750/44.121 = 0,15 (15\%)$	$6.750/25.212 = 0,27 (27\%)$	0

Izvor: Obrada autorice

Tabela 2: Vrijednost zaliha i troškova prodatih proizvoda po potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova, prema različitim nivoima prodaje, te odnos PDV-a sa ukupnim troškovima proizvodnje (nePDV obveznik)

Obim prodaje	100% (350 kom.)	70% (245 kom.)	40% (140 kom.)	0% (0 kom.)
<i>Potpuni sistem obračuna troškova</i>				
Zalihe gotovih proizvoda	0	21.735	43.470	72.450
Troškovi prodatih proizvoda	72.450	50.715	28.980	0
PDV/Troškovi	$6.750/72.450 = 0,09 (9\%)$	$6.750/50.715 = 0,13 (13\%)$	$6.750/28.980 = 0,23 (23\%)$	0
<i>Nepotpuni sistem obračuna troškova</i>				
Zalihe gotovih proizvoda	0	20.807	41.614	69.356
Troškovi prodatih proizvoda	69.356	48.549	27.742	0
PDV/Troškovi	$6.750/69.356 = 0,10 (10\%)$	$6.750/48.549 = 0,14 (14\%)$	$6.750/27.742 = 0,24 (24\%)$	0

Izvor: Obrada autorice

Iz prikazanih tabela može se izvesti zaključak, da je vrijednost zaliha kod 100%-nog obima prodaje ista kod oba sistema obračuna troškova, jer su sve zalihe prodane. Kako se obim prodaje mijenja, mijenja se i visina zaliha gotovih proizvoda. Smanjenjem obima prodaje, dolazi do povećanja vrijednosti zaliha gotovih proizvoda, što je i razumljivo. Ako se prodaja uopšte ne realizuje, veću vrijednost zaliha će imati potpuni sistem obračuna troškova, jer on sve troškove proizvodnje prenosi na krajnje nosioce tj. gotove proizvode. Sve navedeno važi i kada poreski obveznik nema pravo na odbitak ulaznog PDV-a, s tim da su iznosi veći, jer PDV ima tretman troška. Cilj rada je pokazati kakvi su efekti kada preduzeće ima mogućnost koristiti PDV kao kredit odnosno potraživanje, i onda kada

nema tu mogućnost, kada PDV postaje trošak.

Omjeri PDV-a u odnosu na troškove prodatih gotovih proizvoda su izračunati za svaki obim prodaje gotovih proizvoda. Ukupni iznos ulaznog PDV-a se ne mijenja, bez obzira koliki je obim prodaje i koji se sistem obračuna troškova primjenjuje. Omjer PDV-a u odnosu na ukupne troškove proizvodnje kod PDV obveznika po potpunom sistemu obračuna troškova iznosi 10%, a po nepotpunom 11%. Troškove proizvodnje kod nepotpunog sistema obračuna troškova čine ukupni direktni troškovi i 70% opštih troškova. Stoga je i razumljivo da je omjer PDV kod nepotpunog sistema obračuna troškova veći, jer je iznos ukupnih troškova proizvodnje manji uz isti PDV-a. Omjeri su izračunati samo na osnovu iznosa ulaznog PDV-a.

Kod nePDV obveznika, PDV u ukupnim troškovima proizvodnje učestvuje sa 9% prema potpunom, a sa 10% prema nepotpunom sistemu obračuna troškova. Iznos ulaznog PDV-a kod PDV obveznika nije uključen u troškove proizvodnje, za razliku od nePDV obveznika. Iz navedenog razloga omjer je manji, jer se tada pojavljuje veći iznos troškova proizvodnje u odnosu na isti iznos PDV-a. Učešće PDV-a u ukupnim troškovima proizvodnje kod nePDV obveznika je značajno. Bez obzira koji se sistem obračuna primjenjuje, kako se obim prodaje smanjuje, omjer PDV-a u odnosu na troškove prodatih proizvoda raste i to u većoj mjeri kod PDV obveznika, jer imaju manje iznose troškova od prodaje u odnosu na nePDV obveznike.

Prikaz dobivenih rezultata kao osnova za donošenje poslovnih odluka

„Upravljanje preduzećem se može definisati kao smišljen i kontinuiran proces donošenja poslovnih odluka, kontrole i usmjeravanja poslovne aktivnosti ka ciljevima preduzeća.“⁵

Svakim danom se sistemi obračuna troškova razvijaju, a sve u cilju što realnije alokacije troškova na učinke. Odabir sistema obračuna troškova ovisi od interne odluke u privrednom društvu, a trebalo bi da se temelji na želji da svaki trošak nađe svog nosioca kako bi slika o raspodjeli troškova bila što realnija. Sistem obračuna troškova bi trebalo prilagoditi bitnim aktivnostima u preduzeću, a ne obratno. Oni obuhvataju strukturu troškova

⁵ Ibro Popić, Računovodstvo troškova po aktivnostima, Mogućnost primjene u Bosni i Hercegovini, op.cit., str. 223

i način njihovog tretiranja u obračunu zaliha i finansijskog rezultata. Tačnost njihove primjene ogleda se u pravilnom raspoređivanju nastalih troškova u cilju što tačnijeg obračuna cijene koštanja gotovog proizvoda. Struktura i visina troškova koja će teretiti gotove proizvode, kao i troškove koji će biti uključeni u finansijski rezultat, zavisit će od sistema obračuna troškova koji se primjenjuje. Sistemi obračuna troškova određuju koji će troškovi imati tretman vremenskih troškova, tj. onih troškova koji će bez obzira na prodane proizvode biti u cijelosti uključeni kao stavka odbitka u obračunu finansijskog rezultata određenog obračunskog perioda. Očigledno je da postoji direktna veza između primjenjivanog sistema obračuna troškova i finansijskog rezultata. Međutim, primjena različitih sistema obračuna troškova nema uticaja na visinu i karakter finansijskog rezultata ukoliko se ne pojavljuju zalihe nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda. Razlika u finansijskom rezultatu po različitim sistemima obračuna troškova postoji samo u slučaju da preduzeće ima zalihe gotovih proizvoda na dan obračuna finansijskog rezultata. Ako to nije slučaj, tj. kada preduzeće nema zaliha gotovih proizvoda, finansijski rezultat će biti isti bez obzira na primjenjivani sistem obračuna troškova.⁶

Bez obzira da li je preduzeće u sistemu PDV-a ili ne, ono vodi brigu o svojim troškovima odnosno o cijeni koštanja, kako bi na kraju dobilo bitku za mjesto na tržištu, odnosno bilo cjenovno konkurentnije.

Najbitnije u slučaju nePDV obveznika je to, da cjelokupan iznos fakture od eksternog dobavljača dobara i usluga predstavlja trošak, jer nije u sistemu PDV-a i ne može koristiti ulazni PDV kao kredit odnosno potraživanje. Naime, iako nije PDV obveznik plaća PDV na svoje inpute i tretira ga kao trošak. U skladu s tim, njegovi troškovi proizvodnje su uvećani za plaćeni PDV na inpute, što dovodi do povećanja cijene koštanja gotovog proizvoda i rashoda, zavisno od vrste sistema obračuna troškova koji se primjenjuje. Međutim, specifično je da je cijena kod nePDV obveznika koji ne mora obračunavati PDV na svoju izlaznu cijenu jednaka cijeni PDV obveznika.

Osim klasičnih nePDV obveznika postoje i druge kategorije koje proizlaze iz primjene članova Zakona o PDV-u i Pravilnika o primjeni Zakona o PDV-u koje dijele sličnu sudbinu sa nePDV obveznicima.⁷

⁶ Prilagođeno prema: Ibro Popić, Računovodstvo i donošenje poslovnih odluka, Zbornik radova, godina 2, broj 4, Fakultet za poslovni menadžment, Mostar, 2003. i Ibro Popić, Računovodstvo aktivnosti kao osnova za donošenje efikasnih poslovnih odluka, Zbornik radova nastavnika i saradnika Univerziteta „Džemal Bijedić“, Univerzitet „Džemal Bijedić“, Mostar, 2007.

⁷ Vidjeti više u: Zakon o porezu na dodatu vrijednost („Službeni glasnik BiH“, br. 9/05, 35/05 i 100/08) i

U slučaju kada je preduzeće PDV obveznik, PDV, koji je sadržan u fakturama koje su dobivene od eksternih dobavljača dobara i usluga, koristi kao kredit odnosno potraživanje, te su stoga troškovi proizvodnje manji, što dovodi do toga da su i cijena koštanja i rashodi, zavisno od sistema obračuna koji se koristi, manji kod PDV obveznika nego kod nePDV obveznika.

Tabela 3: Prihodi, rashodi i finansijski rezultat po potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova, prema različitim nivoima prodaje, te učešće PDV-a (PDV obveznik)

Obim prodaje	100% (350 kom.)	70% (245 kom.)	40% (140 kom.)	0% (0 kom.)
<i>Potpuni sistem obračuna troškova</i>				
Prihodi	77.000	53.900	30.800	0
PDV/Prihodi	$6.750/77.000 = 0,09 (9\%)$	$6.750/53.900 = 0,12(12\%)$	$6.750/30.800 = 0,22(22\%)$	
Rashodi	65.700	45.990	26.280	0
PDV/Rashodi	$6.750/65.750 = 0,10(10\%)$	$6.750/45.990 = 0,14(14\%)$	$6.750/26.280 = 0,26(26\%)$	
Finansijski rezultat	11.300	7.910	4.520	0
PDV/ Finansijski rezultat	$6.750/11.300 = 0,6 (60\%)$	$6.750/7.910 = 0,85(85\%)$	$6.750/4.520 = 1,5(150\%)$	
<i>Nepotpuni sistem obračuna troškova</i>				
Prihodi	77.000	53.900	30.800	0
PDV/Prihodi	$6.750/77.000 = 0,09 (9\%)$	$6.750/53.900 = 0,12(12\%)$	$6.750/30.800 = 0,22(22\%)$	
Rashodi	65.700	46.791	27.882	2.670
PDV/Rashodi	$6.750/65.750 = 0,10(10\%)$	$6.750/46.791 = 0,14(14\%)$	$6.750/27.882 = 0,24(24\%)$	$6.750/2.670 = 2,5(250\%)$
Finansijski rezultat	11.300	7.109	2.918	(2.670)
PDV/ Finansijski rezultat	$6.750/11.300 = 0,6 (60\%)$	$6.750/7.109 = 0,95(95\%)$	$6.750/2.918 = 2,3(230\%)$	$6.750/2.670 = 2,5(250\%)$

Izvor: Obrada autorice

Tabela 4: Prihodi, rashodi i finansijski rezultat po potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova, prema različitim nivoima prodaje, te učešće PDV-a (nePDV obveznik)

Obim prodaje	100% (350 kom.)	70% (245 kom.)	40% (140 kom.)	0% (0 kom.)
<i>Potpuni sistem obračuna troškova</i>				
Prihodi	77.000	53.900	30.800	0
PDV/Prihodi	$6.750/77.000 = 0,09$ (9%)	$6.750/53.900 = 0,12$ (12%)	$6.750/30.800 = 0,22$ (22%)	
Rashodi	72.450	50.715	28.980	0
PDV/Rashodi	$6.750/72.450 = 0,09$ (9%)	$6.750/50.715 = 0,13$ (13%)	$6.750/28.980 = 0,23$ (23%)	
Finansijski rezultat	4.550	3.185	1.820	0
PDV/Finansijski rezultat	$6.750/4.550 = 1,5$ (150%)	$6.750/3.185 = 2,1$ (210%)	$6.750/1.820 = 3,7$ (370%)	
<i>Nepotpuni sistem obračuna troškova</i>				
Prihodi	77.000	53.900	30.800	0
PDV/Prihodi	$6.750/77.000 = 0,09$ (9%)	$6.750/53.900 = 0,12$ (12%)	$6.750/30.800 = 0,22$ (22%)	
Rashodi	72.450	51.643	30.836	3.094
PDV/Rashodi	$6.750/72.450 = 0,09$ (9%)	$6.750/51.643 = 0,13$ (13%)	$6.750/30.836 = 0,22$ (22%)	$6.750/3.094 = 2,2$ (220%)
Finansijski rezultat	4.550	2.257	(36)	(3.094)
PDV/Finansijski rezultat	$6.750/4.550 = 1,5$ (150%)	$6.750/2.257 = 3$ (300%)	$6.750/36 = 188$ (18.800%)	$6.750/3.094 = 2,2$ (220%)

Izvor: Obrada autorice

Postoji direktna veza između finansijskog rezultata i sistema obračuna troškova koji se koriste, odnosno uticaja različitih sistema obračuna troškova na ostvareni finansijski rezultat. Prema potpunom i nepotpunom sistemu obračuna troškova kod 100%-nog obima prodaje ostvaruje se isti finansijski rezultat u iznosu od 11.300 KM (PDV obveznik) i 4.550 KM (nePDV obveznik). Razlika u finansijskom rezultatu će se pojaviti samo ako preduzeće na dan obračuna finansijskog rezultata ima zalihe gotovih proizvoda. U slučaju da se ne prodaju svi gotovi proizvodi, bolji finansijski rezultat se ostvaruje po potpunom sistemu obračuna troškova, što je i logično s obzirom da ovaj sistem uključuje sve troškove proizvodnje u cijenu koštanja, a srazmjerno procentu prodaje priznaje se rashod prodaje, bez troškova perioda.

Finansijski rezultat je manji po nepotpunom sistemu obračuna troškova kod različitih obima prodaje, a osobito još kada se i PDV tretira kao trošak. Kako se obim prodaje smanjuje kod nepotpunog sistema obračuna troškova, gdje se PDV tretira kao trošak, pojavljuje se gubitak, jer tako niska prodaja nije dovoljna da se pokriju svi troškovi perioda. U tom slučaju se ostvarila povoljna bruto dobit, koja ukazuje da se mogu pokriti troškovi prodaje, ali kada se dodaju troškovi perioda, nastaje gubitak.

Ako ne dođe do prodaje po potpunom sistemu obračuna troškova finansijski rezultat će biti neutralan, jer po ovom sistemu nema troškova perioda, a iz ostvarenih prihoda se pokrivaju samo troškovi – rashodi prodaje. Što znači ako nema prodaje, nema ni dobitka ni gubitka. Međutim, u ovom slučaju po nepotpunom sistemu obračuna troškova ostvaruje se negativan finansijski rezultat određen visinom troškova perioda, koji su veći kod tretmana PDV-a kao troška.

Omjeri PDV-a u odnosu na prihode, rashode i finansijski rezultat su izračunati za svaki obim prodaje gotovih proizvoda. Ukupni iznos ulaznog PDV-a se ne mijenja, bez obzira koliki je obim prodaje i koji se sistem obračuna troškova primjenjuje. PDV obveznik, kod 100% obima prodaje, ostvaruje omjer PDV-a prema prihodima u iznosu od 9%, rashodima u iznosu od 10%, a prema finansijskom rezultatu u iznosu od 60%. Iz navedenog se može vidjeti da je iznos ulaznog PDV-a značajan. Dakle, ako se svi gotovi proizvodi prodaju, tada se ostvaruje finansijski rezultat od kojeg čak 60% iznosi ulazni PDV. Kako se obim prodaje smanjuje, tako raste omjer PDV-a u odnosu na finansijski rezultat, što se može i pretpostaviti. Tada se ostvaruje manji finansijski rezultat, a kako ukupni iznos ulaznog PDV-a ostaje isti bez obzira na obim prodaje, PDV u većem postotku učestvuje u finansijskom rezultatu. Sve navedeno se odnosi i na omjere PDV-a u odnosu na rashode. Omjer PDV-a u odnosu na prihode kod nePDV obveznika je isti kao i kod PDV obveznika, jer tu PDV-a nema. Međutim, PDV u odnosu na rashode kod 100% obima prodaje iznosi 9%, dok je za 50% veći u odnosu na ostvareni finansijski rezultat. Kako su prihodi isti, neovisno od sistema obračuna troškova, i toga da li je preduzeće PDV obveznik ili ne, iz navedenog je vidljivo, da je glavni razlog tome iznos PDV-a koji je uključen u troškove proizvodnje kod nePDV obveznika, a samim tim i u rashode, što smanjuje finansijski rezultat i dovodi do toga da je finansijski rezultat za 50% manji u odnosu na plaćeni ulazni PDV. Ulazni PDV je obavezno platiti u cijelokupnom iznosu bez obzira na obim prodaje. Može se zaključiti da preduzeće treba biti PDV obveznik i da ispunjava sve Zakonom propisane uslove za ostvarivanje odbitnog poreza.

Krajnji efekat tretmana ulaznog PDV-a predstavlja uticaj na finansijski rezultat i na likvidnost poreskog obveznika. Ukoliko se ulazni PDV tretira kao kredit odnosno potraživanje, direktno se utiče na troškove sticanja zaliha i stalnih sredstava, troškove raznih usluga i drugih troškova i tada dolazi do direktnog povećanja poreske osnovice. Indirektan uticaj evidentiranja PDV-a kao kredita odnosno potraživanja umanjuje nabavnu vrijednost stalnih sredstava, što rezultira smanjenjem osnovice za obračun amortizacije kao i iznosa troška amortizacije, a osnovica za porez je veća. Veća osnovica za porez na dobit znači i veći finansijski rezultat. Veći finansijski rezultat povećava kreditnu sposobnost preduzeća, veću reputaciju u okruženju i veći ostvareni dobitak od ulaganja za vlasnika kapitala.

Tretman PDV-a kao troška ima suprotan efekat. Kada se PDV evidentira kao trošak direktno se povećavaju troškovi sticanja zaliha i stalnih sredstava, troškovi raznih usluga i drugih troškova. Time se direktno smanjuje poreska osnovica. Indirektan uticaj podrazumijeva evidentiranje PDV-a kao troška čime se povećava nabavna vrijednost stalnih sredstava, što dovodi do porasta osnovice za obračun amortizacije a samim time i do iznosa amortizacije, a poreska osnovica se smanjuje. Manja poreska osnovica poreza na dobit znači i manji finansijski rezultat. Manji finansijski rezultat znači smanjenje kreditne sposobnosti preduzeća, manju reputaciju u okruženju i manji ostvareni dobitak od ulaganja kapitala za vlasnika kapitala.

ZAKLJUČAK

Za potrebe donošenja poslovnih odluka se kreiraju sistemi obračuna troškova. Sistem obračuna troškova prema zakonskim propisima i računovodstvenim standardima ostaje relativno stalan, ali se za potrebe poslovnog odlučivanja stalno mijenja, od jedne do druge poslovne odluke.

Iz prikazanih rezultata, može se izvesti zaključak, da je vrijednost zaliha kod 100%-nog obima prodaje ista kod oba sistema obračuna troškova, jer su sve zalihe prodate. Kako se obim prodaje mijenja, mijenja se i visina zaliha gotovih proizvoda. Smanjenjem obima prodaje, dolazi do povećanja vrijednosti zaliha gotovih proizvoda, što je i razumljivo. Potpuni, odnosno ukupni sistem obračuna troškova najrealnije prikazuje vrijednost zaliha gotovih proizvoda. Ako se prodaja uopšte ne realizuje, veću vrijednost zaliha će imati potpuni sistem obračuna troškova, jer on

sve troškove proizvodnje prenosi na krajnje nosioce tj. gotove proizvode. Sve navedeno važi i kad poreski obveznik nema pravo na odbitak ulaznog PDV-a, s tim da su iznosi veći, jer PDV ima tretman troška.

Nepotpuni sistem obračuna troškova daje realniju sliku troškova proizvodnje i finansijskog rezultata. On pokušava da bude otvoren i za druge informacione potrebe menadžmenta, a ne samo za eksterno izvještavanje. Međutim, nedostatak nepotpunog sistema obračuna troškova ogleda se u omogućavanju menadžerima da povećaju bruto dobit proizvođači za zalihe i povećavanjem jedinica za prodaju. Najčešći motiv menadžera za ovakav postupak je dobijanje bonusa na osnovu izvještaja o bruto (operativnoj) dobiti. Zbog toga u razvijenim ekonomijama vlasnici dioničarskih društava zahtijevaju izvještavanje za njihove interne potrebe po sistemu obračuna troškova koji minimizira mogućnost uticaja menadžmenta na friziranje finansijskih izvještaja npr. povećavanjem zaliha. Nedostaci nepotpunog sistema obračuna troškova mogu biti smanjeni pažljivim budžetiranjem i planiranjem zaliha kako bi se smanjila želja menadžera za manipulacijama sa finansijskim izvještajima, promjenom vremenskog perioda koji se koristi za ocjenu uspješnosti, promjenom računovodstvenog sistema obračuna zaliha kod internog izvještavanja, što će smanjiti nastojanja menadžera da proizvode za zalihe i slično. Svejedno je koji će se sistem obračuna troškova koristiti ako se radi o proizvodnji po narudžbi, odnosno kada se sve ono što se proizvede proda, jer se tada ostvaruje isti finansijski rezultat.

Iz svega navedenog može se izvesti zaključak da preduzeća s ciljem boljeg poslovanja, tj. ostvarivanja manjeg iznosa troškova i većeg iznosa finansijskog rezultata, trebaju donositi odluke o poslovanju u sistemu dodatnog oporezivanja odnosno da su poreski obveznici i da učestvuju u ispunjavanju uslova za priznavanje odbitnog ulaznog poreza. Pravilan izbor sistema obračuna troškova i primjena PDV-a, uzrokovat će pravilno utvrđene troškove, što će rezultirati realnim prikazom finansijskog rezultata i pravilnim donošenjem poslovnih odluka.

LITERATURA

1. Jahić Mehmed, „Finansijsko računovodstvo: MSFI - MRS - PDV“, Udruženje revizora FBiH, Sarajevo, 2008.
2. Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja (MSFI), Međunarodni računovodstveni standardi (MRS) i prateća uputstva, objašnjenja i smjernice koje donosi IASB, Savez računovođa, revizora i finansijskih radnika FBiH, Mostar, 2011.
3. Popić Ibro, „Računovodstvo i donošenje poslovnih odluka“, Zbornik radova, godina 2, broj 4, Fakultet za poslovni menadžment, Mostar, 2003.
4. Popić Ibro, „Računovodstvo troškova po aktivnostima: Mogućnost primjene u Bosni i Hercegovini“, IC štamparija, Mostar, 2007.
5. Popić Ibro, „Računovodstvo aktivnosti kao osnova za donošenje efikasnih poslovnih odluka“, Zbornik radova nastavnika i saradnika Univerziteta „Džemal Bijedić“, Univerzitet „Džemal Bijedić“, Mostar, 2007.
6. Pravilnik o primjeni Zakona o porezu na dodatu vrijednost (Službeni glasnik BiH“, br. 93/05, 21/06, 60/06, 06/07, 100/07, 35/08 i 65/10)
7. Zakon o porezu na dodatu vrijednost („Službeni glasnik BiH“, br. 9/05, 35/05 i 100/08)