

КОМИСИЈА ЗА РАЧУНОВОДСТВО И РЕВИЗИЈУ
БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

ИСПИТ ЗА СТИЦАЊЕ ПРОФЕСИОНАЛНОГ ЗВАЊА
ОВЛАШЋЕНИ РЕВИЗОР
(ИСПИТНИ ТЕРМИН: НОВЕМБАР 2019. ГОДИНЕ)

ПРЕДМЕТ 10:
НАПРЕДНО УПРАВЉАЧКО РАЧУНОВОДСТВО

ЕСЕЈИ

1. Улога стратегијског управљачког рачуноводства у мјерењу перформанси непрофитних организација

Смјернице за одговор:

- уопштено о проблематици,
- о елементима од важности при успостављању показатеља за оцјену ефикасности непрофитних организација у стратегијском управљачком рачуноводству, те
- о улози стратегијског управљачког рачуноводства у успостављању веза између стратегијских циљева и контроле доношења одређених финансијских одлука у непрофитним организацијама

Напомена: очекивани одговор према В. Милићевић, Стратегијско управљачко рачуноводство (страница 370-374.)

Непрофитне организације по дефиницији не могу бити оцјењиване на основу профитабилности. Оне исто тако не морају бити успјешне у односу на њихове конкуренте. На примјер, у локалним здравственим установама податак о оствареном профиту најчешће није одраз њихове ефикасности уколико се повећавају листе чекања за операције или опадају други критеријуми који говоре о бризи над пацијентима. Због тога перформансе у непрофитним организацијама морају бити разматране у контексту свеукупних стратегијских циљева који су пред њима постављени. Уколико је већина циљева претходно поменутих здравствених установа везана за бригу о пацијентима највећи број показатеља успјешности такође мора бити подређен том циљу.

Ипак, велики број циљева непрофитних организација није могуће изразити у финансијским терминима, треба очекивати да нефинансијске мјере перформанси у овој области буду доминирајуће. Поред тога, непрофитне организације све више се фокусирају на кориснике и квалитет услуга које пружају, па стратегијско управљачко рачуноводство има велики простор за напредак у овој области.

При успостављању система показатеља за оцјену ефикасности непрофитних организација стратегијско управљачко рачуноводство треба да узме у обзир сљедећих неколико елемената:

- а) прво, мјерење ефикасности непрофитних организација може се спроводити на основу инпута, што је веома уобичајено у свакодневном животу. На примјер, уколико нам неко каже да је своје одијело платио 9.000 н.ј. можемо закључити да се ради о веома квалитетном и добро дизајнираном одијелу, иако то не мора бити први утисак када га будемо видјели. Недостатак оваквог процјењивања може бити у томе да такође можемо закључити да је ова особа преварена или је донијела нерационалну одлуку када је издвојила толико новца за само једно одијело чији ниједан дио није нарочито

вриједан. Слично просуђивање може се направити и у вези инпута и аутпута непрофитних организација;

- б) друго, стратегијско управљачко рачуноводство треба да прихвати да мјерење перформанси непрофитних организација мора бити до извјесног степена субјективно. Због тога у процјени вриједности појединих показатеља морају бити укључени експерти за одређену непрофитну активност или особе које конкретну активност финансирају;
- в) треће, већина непрофитних организација нема неке нарочито блиске контакте са конкуренцијом. Међутим, из тога нипошто не треба извући закључак да су све непрофитне организације уникатне. Тако непрофитне организације, као што су локална управа, здравствене установе, универзитети и сл., могу процјењивати своје перформансе поредећи их између себе или са историјским резултатима њихових претходника. Пошто се овакве организације не такмиче на конкурентској основи, повјерљивост података овдје се не појављује као ограничење. Самим тим употреба технике бенчмаркинга у непрофитним организацијама је значајно једноставнија него код профитно оријентисаних предузећа;
- г) четврто, када је ријеч о квантитативним мјерама у једном броју непрофитних организација може се лако доћи до просјечних трошкова, као што су „трошкови по пацијент дану“ или „трошкови изнајмљивања књиге у библиотеци“, тако да се кроз њихово поређење лако може процијенити да ли одређена организација послује боље или лошије од других. Тамо гдје то није могуће, потребно је приступити мјерењу ефикасности управљања инпутима и аутпутима. То се обично чини путем сета рацио бројева и у вези с тим треба разликовати три ситуације које се могу појавити у пракси. Прво, уколико су инпути фиксни ефикасност њиховог коришћења мјери се помоћу односа стварног и максималног аутпута који се може добити из расположивих инпута. Друго, у ситуацијама када је аутпут фиксиран показатељи ефикасности добијају се стављањем у однос минималног инпута који је потребан за дати аутпут и стварног утрошеног инпута. И, треће, уколико су инпути и аутпути варијабилни, ефикасност се мјери тако што се количник стварног аутпута и стварног инпута подијели са количником планираног (стандардног) аутпута и стандардног инпута.
- д) пето, треба имати у виду да претходно набројане мјере ефикасности не могу идентификовати узроке и посљедице одређених неправилности, као ни личну одговорност менаџера и одговорност читаве организације уколико се оне не упореде са стандардима (наравно, уколико стандарди постоје), сличним екстерним активностима, сличним интерним активностима, циљевима и са остварењима која се морају пратити у једном дужем временском низу.

Мјерење ефикасности непрофитних организација није довољно за оцјену њихове успјешности. Поред тога, потребно је упоредо предузети мјерење перформанси које говоре о ефективности остваривања постављених циљева. Што се тиче успостављања система за оцјену ефективности непрофитних организација стратегијско управљачко рачуноводство најприје мора покушати да дефинише оријентире или планиране вриједности за поједине показатеље. Пошто се већина стратегијских циљева непрофитних организација не може финансијски изразити, логично је да и сами планирани оријентире за поједине перформансе ефективности буду изражени у нефинансијским терминима. Уколико се ово постигне о ефективности било које непрофитне организације у одређеном периоду може се судити на основу поређења постојећих и планираних остварења.

Као и код профитно оријентисаних предузећа једна од веома важних улога стратегијског управљачког рачуноводства у непрофитним организацијама јесте успостављање везе између стратегијских циљева и контроле доношења одређених финансијских одлука. На примјер, одлуке о капиталним инвестицијама које се доносе на нивоу регионалних

здравствених центара морају бити пажљиво размотрене кроз сет нефинансијских циљева здравствених установа чијем остваривању би требало да допринесу. Како се у релевантној литератури истиче, то не може бити другачије урађено него кроз пажљиву интеграцију нефинансијских циљева, са једне, и финансијског вредновања и контролних техника, са друге стране. Према томе, уколико је главни циљ регионалних здравствених центара смањење времена чекања пацијената у просторијама здравствених установа, финансијско вредновање алтернативних пројеката мора бити спроведено у терминима њиховог утицаја на остварење претходно наведеног циља. У вези са тим идентификовање критичног ограничавајућег фактора је најочигледнија финансијска техника која се може примијенити на одлуке у непрофитним организацијама. Наиме, идентификовањем кључног ограничавајућег фактора, непрофитне организације могу највећи дио трошкова усмјерити ка његовом неутралисању. То у наставку најчешће доводи до појаве нових ограничења и потреба за преусмјеравањем ресурса које не може бити ефикасно спроведено уколико изостане претходно сугерисана анализа.

Разлагање главних стратегијских циљева на контролабилне елементе је основни задатак стратегијског управљачког рачуноводства у оваквим организацијама. Уколико стратегијско управљачко рачуноводство то не постигне постоји велика опасност да ће менаџери таквих организација примјењивати субоптималне стратегије. Потреба за стварањем профита и препознатљива агенцијска повезаност са акционарима у значајној мјери редукују овакве могућности менаџмента у тзв. комерцијалним предузећима. Међутим, тамо гдје није очигледно мјерење финансијских перформанси и гдје је веза са „власницима“ много више магловита, постоји висок ризик да персонална стратегија менаџера буде издигнута изнад оригиналних циљева организације. Уколико ови циљеви могу бити специфицирани и уколико њихово остварење може бити на било који (финансијски или нефинансијски) начин мјерено, претходни ризик може бити значајно редукован. Паралелно са тим, уколико мјерење остварења појединих циљева може бити увезано са финансијским процјенама, контролом и системима извјештавања, претходно поменути ризик може бити не само редукован, него и скоро укинута.

2. СТРАТЕГИЈА

- a) Дефинисати стратегију.
- b) Навести пет основних елемената за формулисање стратегије.
- c) Навести и појаснити основне врсте стратегија.
- d) Укратко појаснити БСЦ – Билансна резултата и њен значај за стратегију.

Рјешење:

a) Стратегија описује како нека привредна организација користи своје капацитете на тржишту са циљем остварења постављених циљева. Приликом формулисања стратегије мора се узети у обзир врста дјелатности предузећа за које доносимо стратегију.

b) Том приликом морамо размотрити **основне елементе за формулисање стратегије:**

- конкуренцију
- потенцијалне продоре на тржиште
- еквивалентне производе
- куповну моћ купаца
- куповну моћ добављача

c) Након анализе основних елемената могу се дефинисати **основне стратегије:**

- диференцијација производа (способност предузећа да купцима понуди производе који су по нечему специфични у односу на конкуренцију, било да се ради о квалитету, пакирању, цијени)
- лидерство у трошковима (способност предузећа да понуди производе који имају најниже трошкове у односу на конкуренцију било по основу продуктивности, економичности, напреднијих технологија, елиминирања губитака, боље контроле квалитета и сл.)

d) Рачуновође требају припремити информације за процјену и евалуацију успјешности стратегије. Многе компаније користе **Биланс резултата** као сет мјерења резултата за потребе вредновања стратегије. Биланс резултата се не фокусира само на финансијске информације. Он укључује и нефинансијске информације. Према томе, биланс резултата мјери резултате са 4 перспективе:

- финансијске
- купца
- интерних пословних процеса и
- учења и раста

Биланса резултата обједињује и резултате кратког и дугог рока и по томе се разликује од стандардних финансијских извјештаја. Од њих се разликује и по томе што садржи и нефинансијске податке и циљеве.

Значај биланса резултата је у томе што у финансијским извјештајима на кратки рок нема нпр. податка о задовољству купаца са нашим производом, што може знатно дјеловати на будуће финансијске податке у финансијским извјештајима.

3. СИСТЕМИ ОБРАЧУНА ТРОШКОВА

- a) Дефинисати процесни обрачун трошкова (Process Costing) и појаснити његову разлику у односу на обрачун трошкова према налогу (Job Costing).
- b) Које су категорије трошкова у Process Costing-у?
- c) Које су методе калкулације завршене и незавршене производње у Process Costing-у – набројати и кратко појаснити.
- d) Што су трансферни трошкови и како се третирају у Process Costing-у.
- e) Што је хибридни систем обрачуна трошкова?

Решење:

a) У процесном обрачуну трошкова, у условима релативно хомогене производње цијена коштања (јединични трошкови) се добије дијелењем укупних трошкова са бројем јединица производа (идентичних или сличних производа). Полази се од претпоставке да у условима производње истих или веома сличних производа сви ти производи користе приближно исту количину директног материјала и директног рада. Управо због тога се цијена коштања израчунава простом дивизијском калкулацијом. **Према томе, основна разлика између JOB costing и PROCESS costing је у начину распоређивања трошкова на производе.** Према JOB costing систему, производи користе различите количине ресурса па се трошкови израчунавају појединачно за сваки производ. Према PROCESS costing систему производи користе приближно исте количине ресурса па се трошкови распоређују на производне на основу просјечних трошкова по јединици производа.

b) Обично се, према Process Costing систему разликују **двје категорије трошкова:**

- директни материјал (додаје се на почетку периода)
- укупни трошкови конверзије (сви остали; додају се током времена производње)

c) **Двје су основне методе калкулације завршене и незавршене производње на крају периода:**

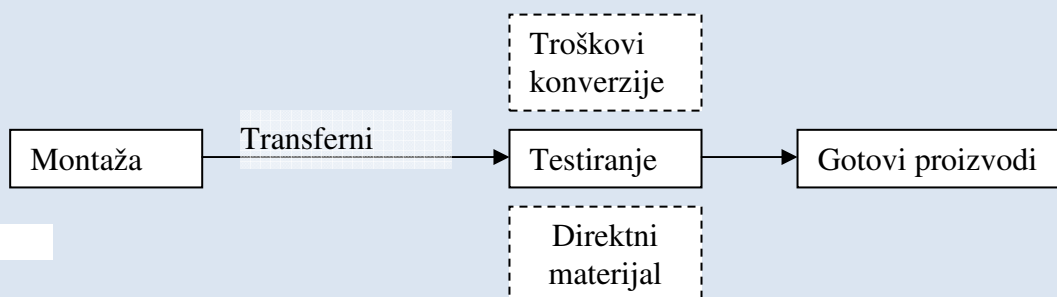
- пондерирани просјек
- ФИФО

Метода пондерираниг просјека не прави разлику између степена довршености незавршене производње на почетку периода и на крају периода.

Основна разлика у односу на претходну методу (која пондерира и на исти начин третира трошкове у незавршеној производњи на почетку и трошкове текућег периода) је што ФИФО метода одвојено евидентира трошкове за незавршену производњу на почетку и текућу производњу.

d) **Трансферни трошкови у обрачуну трошкова процеса**

Ако се производи производе у више одјељења онда се појављује проблем трошкова пренесених из претходних одјељења



Трансферни трошкови се третирају као одвојени директни трошкови који се додају на почетку периода али се не називају директни трошкови материјал него трансферним трошковима.

e) **Хибридни систем обрачуна трошкова**

Хибридни систем је систем обрачуна трошкова који има карактеристике и job i process costing система. У пракси је могућ велики број варијација хибридних система зависно од разноликости система производње у предузећу. У додатку књиге је наведен примјер једног хибридног система обрачуна трошкова названог оперативни систем обрачуна трошкова или обрачун трошкова по операцијама (нешто слично АБЦ систему)

4. ЗАДАЦИ

Задатак број 1:

1. Менаџмент трговачког предузећа доноси одлуку да се примени обрачун трошкова на бази активности на три производа: „А“, „Б“ и „В“. Управљачки рачуновођа је идентификовао четири активности и четири стопе трошкова по свакој активности:

- наруџба 22 н.ј. по наруџби
- испорука и пријем робе 50 н.ј. по испоруци
- слагање на полице 3 н.ј. по сату
- постпродајни сервис 0,30 н.ј. по продатом производу

Познати су подаци о приходима, трошковима продатих производа, те трошковима подржавајућих активности **који су предмет алокације** (трошкови наруџби, испоруке, слагања робе на полице и постпродајног сервиса), те подаци о врстама и обиму активности за три производа:

<i>Елементи за обрачун</i>	<i>„А“</i>	<i>„Б“</i>	<i>„В“</i>
<u>Финансијски подаци:</u>			
Приходи	840.000 н.ј.	810.000 н.ј.	735.000 н.ј.
Трошкови продатих производа	532.000 н.ј.	658.000 н.ј.	490.000 н.ј.
Трошкови подржавајућих активности	106.400 н.ј.	131.600 н.ј.	98.000 н.ј.
<u>Употреба база за алок. тр. подржавајућих актив.</u>			
Наруџбе (број наруџби)	420 нар.	350 нар.	182 нар.
Испоруке (број испорука)	1.372 исп.	504 исп.	392 исп.
Слагање на полице (број сати слагања)	2.562 сати	2.324 сати	336 сати
Постпродајни сервис (број продатих производа)	217.000 к.	287.000 к.	112.000 к.

Према постојећем систему обрачуна трошкова, предузеће је алоцирао трошкове подржавајућих активности по стопи од 20% у односу на трошкове продатих производа (што је и видљиво из датих података: нпр, за групу производа „А“: 20% од 532.000 н.ј. је 106.400 н.ј.).

I Према концепту традиционалног система обрачуна трошкова (којим је коришћена само једна стопа за алокацију трошкова подржавајућих активности), пословни резултат за појединачне групе производа су:

- a) производ „А“ - 180.500 н.ј.; производ „Б“ - 150.800 н.ј. и производ „В“ - 220.000 н.ј.
- b) производ „А“ - 201.600 н.ј.; производ „Б“ - 20.400 н.ј. и производ „В“ - 147.000 н.ј.
- c) производ „А“ - 125.400 н.ј.; производ „Б“ - 260.700 н.ј. и производ „В“ - 413.900 н.ј.
- d) производ „А“ - 96.000 н.ј.; производ „Б“ - 150.400 н.ј. и производ „В“ - 125.500 н.ј.

Тачан одговор је: b)

(Овај дио задатка вредновати са 4 бода)

II Стопе профитабилности (рачунате као однос пословног резултата и прихода) из дијела I овог задатка (за који је коришћена једна стопа за алокацију трошкова подржавајућих активности) су:

- a) производ „А“ - 21,49%; производ „Б“ - 18,62% и производ „В“ - 29,93%
- b) производ „А“ - 14,93%; производ „Б“ - 25,52% и производ „В“ - 56,31%
- c) производ „А“ - 11,43%; производ „Б“ - 18,57% и производ „В“ - 17,07%
- d) производ „А“ - 24,00%; производ „Б“ - 2,52% и производ „В“ - 20,00%

Тачан одговор је: d)

(Овај дио задатка вредновати са 3 бода)

Провјера:

Елементи обрачуна:	„А“	„Б“	„В“	Укупно
Приход	840.000	810.000	735.000	2.385.000
Трошкови:				0
Трошкови продатих производа	532.000	658.000	490.000	
Трош. подржавајућих активности (20%ТПП)	106.400	131.600	98.000	1.680.000
Укупни трошкови	638.400	789.600	588.000	0
Пословни добитак	201.600	20.400	147.000	336.000
Стопа пословног добитка (посл. добитак/приходи)	24,00%	2,52 %	20,00 %	2.016.000
				0
				369.000
				15,47 %

III Према концепту обрачуна трошкова по активностима (којим је коришћена посебна стопа за алокацију трошкова појединачних активности које узрокују трошкове у оквиру подржавајућих активности), пословни резултат за појединачне производе су:

- a) производ „А“ - 157.374 н.ј.; производ „Б“ - 26.028 н.ј. и производ „В“ - 186.788 н.ј.
- b) производ „А“ - 50.974 н.ј.; производ „Б“ - (105.572 н.ј.) и производ „В“ - 88.788 н.ј.
- c) производ „А“ - 135.250 н.ј.; производ „Б“ - 90.400 н.ј. и производ „В“ - 112.500 н.ј.
- d) производ „А“ - 192.000 н.ј.; производ „Б“ - 50.870 н.ј. и производ „В“ - 134.400 н.ј.

Тачан одговор је: a)

(Овај дио задатка вредновати са 6 бодова)

IV Стопе профитабилности (рачунате као однос пословног резултата и прихода) из дијела III овог задатка (за који је коришћена једна стопа за алокацију трошкова подржавајућих активности) су:

- a) производ „А“ - 6,07%; производ „Б“ - (13,03)% и производ „В“ - 12,08%
- b) производ „А“ - 16,10%; производ „Б“ - 11,16% и производ „В“ - 15,31%
- c) производ „А“ - 18,74%; производ „Б“ - 3,21% и производ „В“ - 25,41%
- d) производ „А“ - 22,86%; производ „Б“ - 6,28% и производ „В“ - 18,29%

Тачан одговор је: c)

(Овај дио задатка вредновати са 2 бода)

Провјера:

Елементи обрачуна:	„А“	„Б“	„В“	Укупно
Приход	840.00 0	810.00 0	735.000	2.385.00 0
Трошкови:				
Трошкови продатих производа	532.00 0	658.00 0	490.000	1.680.00 0
Трошкови подржавајућих активности:	150.62 6	125.97 2	58.212	334.810
Наруџбе (22 н.ј. x 420; 350; 182)	9.240	7.700	4.004	20.944
Испоруке (50 н.ј. x 1.372; 504; 392)	68.600	25.200	19.600	113.400
Слагање на полице (3 н.ј. x 2.562; 2.324; 336)	7.686	6.972	1.008	15.666
Постпрод. сервис (0,3 x 217.000; 287.000; 112.000)	65.100	86.100	33.600	184.800
Укупни трошкови	682.62 6	783.97 2	548.212	2.014.81 0
Пословни добитак	157.37 4	26.028	186.788	370.190
Стопа пословног добитка (посл. добитак/приходи)	18,74%	3,21%	25,41%	15,52%

V Ако би се стопе профитабилности појединачних производа користиле као основ за избор продајног асортимана (микса), требало би:

- избацили производ „А“, јер није довољно профитабилан
- избацили производ „Б“, јер није довољно профитабилан
- избацили производ „В“, јер није довољно профитабилан
- стопа профитабилности не може бити коришћена као једини основ за дефинисање продајног микса

Тачан одговор је: d)

(Овај дио задатка вредновати са 5 бодова)

Задатак број 2.

Подузеће производи три врсте рачунара: РС рачунаре, notebook рачунаре и сервере. РС се продају углавном домаћинствима, notebook је напреднија верзија производа намијењена пословним људима, а сервер је јача верзија углавном намијењена предузећима. Познати су буџетирани и стварни подаци за текућу годину:

Буџет	РС	Notebook	Сервери	УКУПНО
Продајна цијена по јединици	1.400	1.000	5.000	
Варијабилни трошкови по јединици	900	700	3.000	
Маржа доприноса по јединици	500	300	2.000	
Обим продаје	1.400	200	400	2.000
Продајни микс (према обиму)	70%	10%	20%	100%
Маржа доприноса	700.000	60.000	800.000	1.560.000

Стварни резултати	РС	Notebook	Сервери	УКУПНО
Продајна цијена по јединици	1.300	850	3.700	
Варијабилни трошкови по јединици	700	600	2.700	
Маржа доприноса по јединици	600	250	1.000	
Обим продаје	1.500	250	750	2.500
Продајни микс (према обиму)	60%	10%	30%	100%
Маржа доприноса	900.000	62.500	750.000	1.712.500

Ваш задатак је да израчунате сва четири нивоа одступања:

- одступање статичног буџета,
- одступање флексибилног буџета и одступање обима продаје,
- одступање продајног микса и одступање количине продаје,
- одступање тржишног удјела и одступање величине тржишта.

Напомена: Подузеће је процијенило укупну тражњу на 10.000 јединица и своје тржишно учешће на 20%, међутим, стварна тражња је износила 15.625 јединица, па је стварно тржишно учешће 16% (2.500 / 15.625).

РЈЕШЕЊЕ:

Одступање статичног буџета

Производ	Стварни резултат	Статични буџет	Одступање
РС	900.000	700.000	200.000 Ф
Notebook	62.500	60.000	2.500 Ф
Сервери	750.000	800.000	50.000 У
УКУПНО	1.712.500	1.560.000	152.500 Ф

Одступање флексибилног буџета је одступање између стварних резултата и износа флексибилног буџета заснованог на стварном износу проданих производа

Производ	Стварни резултат	Флексибилни буџет	Одступање
РС	600x1.500	500x1.500	150.000 Ф
Notebook	250x250	300x250	12.500 У
Сервери	1.000x750	2.000x750	750.000 У
УКУПНО	1.712.500	2.325.000	612.500 У

Одступање обима продаје показује разлику између стварне и буџетиране количине мјерене буџетираном маржом покрића по јединици.

Производ	Стварни јединице продаје		Количина продаје према статичном буџету		Буџетирана маржа доприноса по јединици		Одступање обима продаје
PC	(1.500	-	1.400)	x	500	=	50.000 Ф
Notebook	(250	-	200)	x	300	=	15.000 Ф
Сервери	(750	-	400)	x	2.000	=	700.000 Ф
УКУПНО							765.000 Ф

Одступање продајног микса

Одступање продајног микса је разлика између буџетираног износа стварног продајног микса и буџетираног износа буџетираног продајног микса. У слиједећој табели је приказан начин израчунавања одступања продајног микса.

Производи	Количина стварне укупне продаје x (постотак стварног продајног микса – постотак буџетираног продајног микса) x буџетирана маржа доприноса по јединици	Одступање продајног микса
PC	2.500 x (0,60 - 0,70) x 500	125.000 У
Notebook	2.500 x (0,10 - 0,10) x 300	-
Сервери	2.500 x (0,30 - 0,20) x 2.000	500.000 Ф
УКУПНО		375.000 Ф

Одступање количине продаје

Одступање количине продаје је разлика између буџетираног износа заснованог на стварном броју проданих производа и и буџетираног микса према износу статичног буџета. Формуле и начин израчунавања су приказани у слиједећој табели:

Производи	(Стварни број свих проданих производа – буџетирани број проданих производа) x постотак буџетираног продајног микса x буџетирана маржа доприноса по јединици	Одступање количине продаје
PC	(2.500 - 2.000) x 0,70 x 500	175.000 Ф
Notebook	(2.500 - 2.000) x 0,10 x 300	15.000 Ф
Сервери	(2.500 - 2.000) x 0,20 x 2.000	200.000 Ф
УКУПНО		390.000 Ф

Одступање тржишног учешћа = (стварна величина тржишта x стварно тржишно учешће x буџетирана просјечна маржа доприноса по јединици) – (стварна величина тржишта x буџетирано тржишно учешће x буџетирана просјечна маржа доприноса по јединици) =
 = (15.625 x 0,16 x 780) – (15.625 x 0,20 x 780) = 487.500 У

гдје је 0,16 = 2.500 : 15.625; 780 = 1.560.000 : 2.000; 0,20 = 2.000 : 10.000

Одступање величине тржишта = (стварна величина тржишта у јединицама – буџетирана величина тржишта у јединицама) x буџетирано тржишно учешће x буџетирана маржа доприноса по увјетној јединици буџетираног микса = (15.625 – 10.000) x 0,20 x 780 = 877.500 Ф

Укупна одступање количине продаје = одступање тржишног учешћа + одступање величине тржишта = 487.500 У + 877.500 Ф = 390.000 Ф