Statistička analiza financijskih izvještaja na primjeru poduzeća Tof d.o.o.

Barišić, Antonia

Master's thesis / Diplomski rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:975771

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

DIPLOMSKI RAD

STATISTIČKA ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA NA PRIMJERU PODUZEĆA TOF D.O.O.

Mentor:
Prof dr. sc. Ante Rozga

Student:
Antonia Barišić

Split, rujan 2016.

SADRŽAJ

1. UVOD 3

1.1. Problem istraživanja 4

1.2. Predmet istraživanja 5

1.3. Cilj istraživanja 5

1.4. Metode istraživanja 6

1.5. Doprinos istraživanja 6

2. PRIKAZ PODUZEĆA TOF d.o.o. 8

2.1. Povijest i razvoj poduzeća Tof d.o.o. 8

2.2. Poslovanje i povezani subjekti poduzeća Tof d.o.o. 9

2.3. Postavljanje organizacijskog usmjerenja 10

2.3.1. Vizija 12

2.3.2. Misija 13

2.3.3. Ciljevi 15

3. TEMELJNI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI 18

3.1. Bilanca 21

3.1.1. Imovina i izvori imovine 22

3.1.2. Struktura i vrste bilanci 24

3.1.3. Analiza bilance 25

3.2. Račun dobiti i gubitka 28

3.2.1. Prihodi, rashodi i financijski rezultat 29

3.3. Izvještaj o novčanom tijeku 31

3.4. Izvještaj o promjenama glavnice 36

3.5. Bilješke uz financijske izvještaje 38

4. UVOD U ANALIZU FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA 39

4.1. Temeljni instrumenti i tehnike financijske analize 40

4.1.1. Horizontalna, vertikalna i trend analiza 41

4.1.2. Komparativni financijski izvještaji 47

4.1.3. Strukturni financijski izvještaji 47

4.2. Pokazatelji financijske analize 47

5. STATISTIČKA ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA PODUZEĆA TOF d.o.o. 49

5.1. Pokazatelji likvidnosti 49

5.2. Pokazatelji profitabilnosti 52
5.3. Pokazatelji zaduženosti 55
5.4. Pokazatelji aktivnosti 57
5.5. Pokazatelji ekonomičnosti 60
6. IMPLEMENTACIJA BALANCED SCORECARD METODE KAO METODE PRAĆENJA USPIJEŠNOSTI PODUZEĆA I METODE MENADŽERSKOG IZVJEŠTAVANJA 62
6.1. Pojam i povijest BSC metode izvještavanja 63
6.2. Poslovna izvrsnost i mjerenje performansi 63
6.3. Koncept ravnoteže u BSC metodi 64
6.4. Prednosti i nedostatci ove metode u odnosu na standardne metode praćenja uspješnosti 65
ZAKLJUČAK 67
SAŽETAK 68
SUMMARY 69
LITERATURA 70
POPIS SLIKA 76
POPIS TABLICA 77
POPIS GRAFOVA 79

1. UVOD

Ivana Čandrlić Dankoš (2009) u svom članku *Financijski izvještaji kao osnova poslovnog odlučivanja* financijske izvještaje uspoređuje s krvnom slikom pravne osobe naglašavajući da će, kao i kod nalaza, poznavanje problematike omogućiti uočavanje stanja u kojem se pravna osoba nalazi i ukazati koju „terapiju“ koristiti ako je potrebno. Naime, mišljenja je da veliki broj poduzetnika financijske izvještaje doživljava kao obvezu prema državi, ili kreditnim institucijama, zaboravljajući da su i sredstvo poslovnog odlučivanja. Naravno, u vrijeme krize se ne može utjecati na vanjske faktore, ali poznavanje stanja u poduzeću omogućava realniju procjenu rizika za njegovo poslovanje, prilikom ulaska u nove poslovne poduhvate.

Temeljni financijski izvještaji su temelj za analizu poslovanja poduzeća kako bi se dobile potrebne informacije pružajući istinit i objektivan prikaz financijskog položaja i uspješnosti poslovanja poduzeća. Ovaj rad sastoji se od dva dijela. Jedan dio pruža teorijsko uporište, a drugi se odnosi na praktičnu primjenu napisanih teorijskih uporišta kroz poslovanje poduzeća Tof d.o.o. Teorijski dio govori o temeljnim financijskim izvještajima (bilanca, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom tijeku, izvještaj o promjenama glavnice, bilješke uz financijske izvještaje i dr.) i njihovoj analizi, dok se onaj praktični fokusira na konkretne statističke pokazatelje poslovanja poduzeća Tof d.o.o. Na samom kraju rada, u šestom poglavlju, je riječi o BSC metodi izvještavanja kao metodi praćenja uspješnosti poduzeća i metodi menadžerskog izvještavanja koja pomaže organizacijama u djelotvornom mjerenju organizacijskog učinka, povećanju nematerijalne imovine te provedbi zacrtane strategije.

1.1. Problem istraživanja

Analiza financijskih izvještaja predstavlja proces primjene različitih analitičkih tehnika i sredstava uz pomoć kojih se financijski podatci iz izvještaja pretvaraju u informacije relevantne za upravljanje.

Ova analiza ispituje financijsko i ekonomsko stanje i financijski rezultat poslovanja neke jedinice na temelju njezinih računovodstvenih izvještaja, daje podatke na temelju kojih je moguće razumijevanje poslovanja u svrhu donošenja odluka i upravljanja, pri analizi financijskih izvještaja koriste se različiti postupci temeljeni na raščlanjivanju i uspoređivanju podataka iz izvještaja:

- vertikalna analiza na temelju strukturnih financijskih izvještaja.
- horizontalna analiza na temelju komparativnih financijskih izvještaja

U ovom radu točan problem istraživanja je analiziranje financijskih izvještaja poduzeća Tof d.o.o. kroz određeno vremensko razdoblje što čini temelj za procjenu trenutačnogstanja poduzeća i omogućava shvaćanje i oduku od daljnje smjeru razvoja i upravljanja poduzećem. Pri tomu su bilanca i račun dobiti i gubitka uz izvješće o novčanom toku, izvješće o promjeni glavnice i bilješkama uz izvješća ključni izvori podataka za potrebe ocjene financijskog položaja i uspješnosti poslovanja poduzeća.

Analiza financijskih izvješća najvažnije je poglavlje analize poslovanja društva. Mnogi korisnici financijskih izvješća kažu da iz njih ne mogu ocijeniti bonitet društva i da služe isključivo za zadovoljavanje zakonskih obaveza. Ali, na temelju dobre analize može se donijeti sud o bonitetu istog društva, omogućava odgovor na pitanje kako je poduzeće poslovalo u prethodnom razdoblju i kako poboljšati rezultat u idućem razdoblju. Ova analiza stvarni je preduvjet racionalnog upravljanja poslovanjem i razvojem društva.

Temeljni cilj financijskog izvještavanja je dati istinit i objektivan prikaz stanja ekonomskog subjekta njegovim internim i/ili korisnicima. Temeljni financijski ciljevi svakog poduzeća su: profitabilnost - sposobnost poduzeća da ostvari profit; likvidnost - sposobnost poduzeća da zadovolji kratkoročne obveze; učinkovitost - kako produktivno poduzeće koristi svoje resurse; stabilnost - zdravlje financijske strukture poduzeća koje se posebno odnosi na troškove povezane s kapitalom.

Vrsta financijskog izvještavanja ovisi o poznavanju tehnika financijske analize. Naravno pri donošenju odluka korisnici mogu koristiti i druge izvore informacija kao što statistički izvještaji, kretanja i promjene u industrijskoj grani, korištenje informacija od strane stručnjaka i analitičara.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja diplomskog rada je primjena analize financijskih izvještaja za menadžersko izvještavanje u proizvodnom poduzeću. U prvom dijelu rada se teoretski objašnjavaju pojmovi i definicije vezane za razumijevanje istraživanja, tj. općenito o analizi financijskih izvještaja, što su, tko ih koristi, kada i zašto. Zatim se analizira postojeći model izvještavanja u poduzeću, način na koji poduzeće mjeri svoje performanse te na koji način ih poboljšava. Analiza će obuhvatiti bilancu, račun dobiti i gubitka izvješća o novčanom toku, izvješća o promjeni glavnice te bilješke uz izvješća koja mogu dati detaljnije informacije o stanju poduzeća. Napravit će se i analiza financijskih pokazatelja kako bi se ocijenila perspektivnost rada proizvodnog poduzeća. U radu ćemo ostaviti prostora za sagledavanje utjecaja krize na poslovanje poduzeća te utjecaj konkurenata na isto.

1.3. Cilj istraživanja

Cilj istraživanja ovog rada je analiza informacija i podataka koji su prikazani u financijskim izvještajima poduzeća Tof d.o.o. kako bi se prikazala uspješnost poslovanja poduzeća korištenjem financijskih pokazatelja te utvrdili pozitivni ili negativni trendovi poslovanja. Ocjene dobivene analizom financijskih izvještaja uprava poduzeća koristi za donošenje kratkoročnih ili dugoročnih odluka o daljnjem poslovanju poduzeća. Konkretno ciljevi istraživanja će biti:definiranje pojma financijskih izvješća,određivanje metoda za provedbu analize financijskih izvješća, analiza financijskih izvješća poduzeća Tof d.o.o. analiza financijskih izvješća poduzeća Tof d.o.o. putem pokazatelja uspješnosti poslovanja, utvrđivanje utjecaja gospodarske krize na poslovanje promatranog poduzeća te usporedba financijske uspješnosti s konkurentima.

1.4. Metode istraživanja

Za obradu i prikaz podataka biti će korišten program Microsoft Office Excel, a prikupljeni podaci će biti izračunati i prikazani grafički i tabelarno. Metode koje će biti korištene pri izradi rada su sljedeće:

- Analiza (raščlanjivanje složenih pojmova na njihove jednostavnije sastavne dijelove)
- Sinteza (odnosi se na raščlanjivanje složenih pojmova na njihove jednostavnije sastavne dijelove)
- Indukcija (na temelju pojedinih ili posebnih činjenica dolazi se do zaključka o općem sudu)
- Dedukcija (na temelju općih postavki dolazi se do konkretnih pojedinačnih zaključaka ili se iz jedne ili više tvrdnji izvodi nova tvrdnja koja proizlazi iz prethodnih tvrdnji)
- Deskripcija (postupak jednostavnog opisivanja činjenica i procesa te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza)
- Klasifikacija (sistematska i potpuna podjela općeg pojma na posebne)
- Komparacija (postupak uspoređivanja istih ili srodnih činjenica, utvrđivanje njihovih sličnosti i različitosti)
- Eksplantacija (postupak kojim neki pojam dovodimo u vezu s nekim drugim pojmovima)

1.5. Doprinos istraživanja

Doprinos istraživanja se ogleda sagledavanju važnosti financijskih izvještaja i onim informacijama koje nam oni daju o proizvodnom poduzeću. Nakon teorijskog i empirijskog istraživanja trebalo bi se doći do odgovora na sljedeća pitanja:

- Koji su najznačajniji pokazatelji poslovanja poduzeća, korištenjem suvremenih metoda analize i sinteze poslovnih rezultata, koji se koriste radi boljeg utvrđivanja položaja društva na tržištu ali i s ciljem olakšavanja tijelima društva.
- Koja je najveća prednost analize financijskih izvještaja?
- Koji su najveći nedostatci analize financijskih izvješća pri utvrđivanju boniteta poduzeća?

- Koji su metode analize financijskih izvještaja?
- Je li moguće implementirati metodu u proizvodno poduzeće?
- Postoje i bolje metode od spomenute?
- Kakav je stav menadžmenta o ovoj analizi?
- Povezivanjem stavki iz jednog ili više izvješća, odnosno tržišnih i/ili knjigovodstvenih podataka, koja je povezanost između računa u financijskim izvješćima i omogućuju li vrednovanje financijskog stanja i poslovanje tvrtke.
- Kakav je smjer kretanja uspješnosti pouzeća Tof d.o.o.

Osim što je ova analiza važna kao zakonom propisana metoda izvještavanje želimo potvrditi da je važna kako vlasniku tako i menadžerima, zaposlenicima tako i vjerovnicima. Stoga je rad koristan za sve koji žele uvidjeti stanje u ovom poduzeću, grani industrije, te svima koje interesiraju podaci o pozitivnim i negativnim karakteristika koje bi se kasnije mogle unaprijediti ili eliminirati.

2. PRIKAZ PODUZEĆA TOF d.o.o.

2.1. Povijest i razvoj poduzeća Tof d.o.o.

Kao osnovni cilj i prioritet Grada Drniša već 2012. godine navodi se zadržavanje postojećih i privlačenje novih stanovnika. Uz izgradnju potrebnogstambenog fonda i drugih javnih građevina koje prate opće potrebe stanovnika i stanovanja, naglašava se potreba za stvaranjem uvjeta za zapošljavanje, za podizanje kvalitete i standarda života i rada lokalnog stanovništva kao i potencijalnih ulagača, te revitalizaciju i daljnji razvoj gospodarstva. To je moguće razvijanjem prateće gospodarske infrastrukture - izgradnjom gospodarskih zona mješovite i radne namjene, opremljenih potrebnom infrastrukturom za smještaj i rad manjih i srednjih privatnih poduzeća u svrhu poticanja razvoja gospodarstva te malog i srednjeg poduzetništva (Grad Drniš.hr 2012).Proizvodnja savitljive ambalaže je dugogodišnja tradicija u Drnišu.

Pod fleksibilnom (savitljivom) ambalažom smatra se višeslojna ili jednoslojna ambalaža za pakiranje proizvoda u prehrambenoj, kozmetičkoj i ostalim industrijama (Muralpast.com 2016). To je materijal napravljen iz više savitljivih slojeva različitog sastava i osobina jer spajanjem više slojeva različitih materijala sjedinjuju se njihova dobra svojstva. Služi za za pakiranje i omatanje štiti proizvod i omogućuje lakše rukovanje, a dizajn ambalaže privlači pozornost kupca dok funkcionalnost čuva kvalitetu proizvoda. Savitljive višeslojne folije izrađene su od aluminija, papira, celofana, polietilena, polipropilena, poliestera i drugih materijala u različitim kombinacijama. Izrađuju se postupcima lakiranja, suhog i mokrog kaširanja, ekstruzijskog oslojavanja i kaširanja, parafiniranja/voskanja, a širokim opsegom mogućih kombinacija dobivaju se: monofolije, dupleksi (dvoslojne folije), tripleksi (troslojne folije) te lakirane aluminijske folije za mljekarsku, farmaceutsku i kanditorsku industriju(Tof.hr 2016).

Poduzeće Tof d.o.o. sa svojim radom započinje davne 1965. godine kada je započeo s tiskanjem u tehnici bakrotiska (dubotisak s bakrenim tiskovnim pločama). Kasnijim investiranjem u TOF izgrađene su nove hale, instaliran suvremeni stroj za kaširanje (laminiranje), te rekonstruiran stroj za tiskanje s pet radnih jedinica (5 boja). Tim ulaganjem nije se postigao ujednačen kapacitet kod oplemenjivanja i tiskanja što je omogućilo plasman na tržište i netiskane folije kako u zemlji tako i u izvozu. TOF je do rata proizvodio tiskane folije u tehnici bakrotiska za "Podravku", "Franck", "Kraš", "Fructal", "Podravku-Sanu" i druge tvrtke. Također se izvozilo u Čehoslovačku, Rusiju, Rumunjsku i druge zemlje. Samo za "Podravku"se trebalo tijekom 1991. godine isporučiti 740 t savitljive ambalaže što najbolje

potvrđuje kvalitetu proizvoda. U rujnu 1991. okupacijom Drniša proizvodnja je prekinuta, a 1997. godine uprava poduzeća donijela je odluku o pokretanju novog razvojnog ciklusa u proizvodnji savitljive ambalaže. Nabavljeni reparirani tiskarski stroj u tehnici bakrotiska s devet radnih jedinica (9 boja) omogućava prošireni asortiman proizvodnje kao i mogućnost boljeg iskorištenja postojećih kapaciteta. Time se postigao kontinuirani proces proizvodnje i zapošljavanje 20 novih radnika (ukupno 88 radnika) (Tof.hr 2016).

Članovi uprave tijekom 2015. godine su bili: Igor Arbanas (predsjednik uprave), Miroslav Šupe (predsjednik uprave), Sven Troskot (član uprave) i Ivica Drezga (član uprave).

Članovi nadzornog tijekom 2015. godine su bili: Martin Ohneberg (predsjednik nadzornog odbora), Georg Blumauer (zamjenik predsjednika nadzornog odbora), Johannes Steurer (član nadzornog odbora).

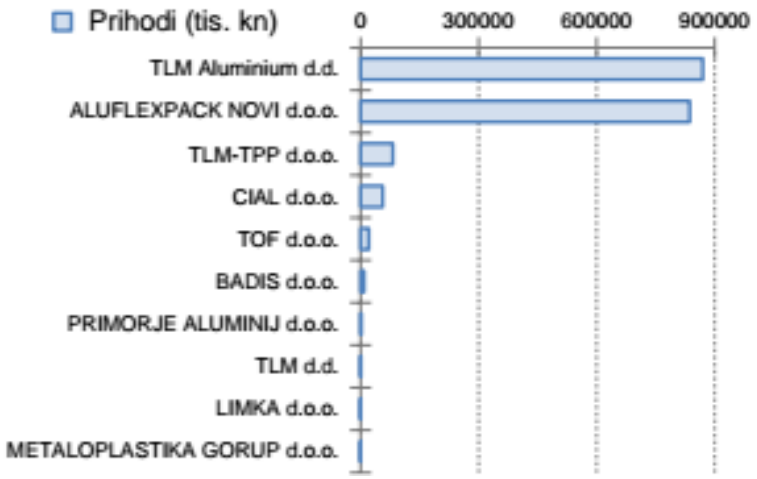
2.2. Poslovanje i povezani subjekti poduzeća Tof d.o.o.

Danas je proizvodni pogon TOF specijaliziran prvenstveno za lakiranje i ekstruziju i dio je Aluflexpack novi d.o.o. Naime, Aluflexpack novi d.o.o. (AFP) sa svojim povezanim poslovnim subjektima čini grupu proizvodnih tvrtki sa zajedničkim poslovnim ciljem, modernom proizvodnjom i priznatim standardima kvalitete. Njezina glavna poslovna djelatnost je proizvodnja fleksibilne ambalaže i prerada aluminijske folije, papira i savitljivih filmova.Matično društvo Aluflexpack novi sa sjedištem u Zadru (Republika Hrvatska) ima dva proizvodna pogona smještena u Zadru i Umagu (Republika Hrvatska) te sljedeća povezana društva i proizvodne pogone: OMIAL u Omišu (Hrvatska), TOF u Drnišu (Hrvatska) i Aluflexpack Polska u Poznanu i Tychy (Poljska).

AFP proizvodi širok asortiman izvrsnih proizvoda savitljive ambalaže i rješenja dobivenih obradom aluminijske folije i savitljivih filmova za konditorsku, mljekarsku, prehrambenu industriju, industriju hrane za kućne ljubimce te za duhansku i farmaceutsku industriju(Aluflexpack.hr 2016) čemu doprinosi i poduzeće Tof d.o.o. iz Drniša.

UDIO U DJELATNOSTI PREMA UKUPNOM PRIHODU (2014)			
Rang	Naziv poduze a	Udio u top 10	Udio u djelatnosti
1.	TLM Aluminium d.d.	46,31%	46,31%
2.	ALUFLEXPACK NOVI d.o.o.	44,54%	44,54%
3.	TLM-TPP d.o.o.	4,37%	4,37%
4.	CIAL d.o.o.	2,99%	2,99%
5.	TOF d.o.o.	1,12%	1,12%
6.	BADIS d.o.o.	0,47%	0,47%
7.	PRIMORJE ALUMINIJ d.o.o.	0,10%	0,10%
8.	TLM d.d.	0,05%	0,05%
9.	LIMKA d.o.o.	0,02%	0,02%
10.	METALOPLASTIKA GORUP d.o.o.	0,02%	0,02%
		Ostali u djelatnosti:	0,01%

Slika 1: Udio djelatnosti prema ukupnom prihodu
Izvor: tof.hr



Slika 2: Prihodi
Izvor: tof.hr

Tof d.o.o. zauzima 5. mjesto s obzirom na prihode u svojoj djelatnosti sa udjelom od 1.12% te je rangirana kao srednje veliko poduzeće. U ukupnoj djelatnosti je prijavljeno 7 malih, 2 velika i 2 srednja poduzeća (Intervju s članom uprave).

2.3.Postavljanje organizacijskog usmjerenja

Organizacijsko usmjerenje pokazuje ono što poduzeće nastoji raditi i ono što želi postati. Ono određuje raspoloživi prostor strateškog djelovanja i velikih poslovnih odluka te se može reći da je to svojevrsni vodič za interakciju poduzeća s budućom okolinom (Tipurić 2013). Strateški pristup podrazumijeva orijentaciju na dostignuće, uspjeh te je imanentan

poduzećima jer podrazumijeva skup napora da se uz pomoć strateškog razmišljanja i drugih promišljenih aktivnosti ostvare težnje u smjeru postizanja što boljih performansi. Strateško je planiranje važan alat, koji se prvenstveno odnosi na: organizaciju kao cjelinu, viziju, misiju, ciljeve, budućnost, implementaciju strategije i razvoj (Stuart 2009 prema: Rudelj 2012: 66). Svako poduzeće, pa tako i poduzeće Tof d.o.o., teži navedenom kako bi postiglo što bolje rezultate na tržištu, a to se može postići isključivo pravodobnim i pravovaljanim planiranjem.

Planiranje omogućava bolje usmjeravanje organizacije, veću fleksibilnost i bolju koordinaciju rada pa je za svaku organizaciju dobro da posjeduje strategiju. Strategijski menadžment stvara zajednički pogled koji usmjerava odluke, akcije i ljude u organizaciji. Sam cilj strategijskog menadžmenta je u određivanju misija i ciljeva, a da se pri tome ne zanemare sredstva koja su potrebna za uspjeh (Kadlec 2013). Riječ je o procesu upravljanja svim resursima, internim i eksternim čimbenicima poslovanja u cilju razvoja konkurentske prednosti i dugoročnih performansi poduzeća. Uključuje tri faze: formuliranje strategije, implementaciju strategije te evaluaciju i kontrolu strategije (Veleučilište u Rijeci 2012).

Zanimljiv je termin „strateška igra“ kojim dr. sc. Rudelj (2012: 66) opisuje situaciju koja se odvija među poduzećima na tržištu. Naime, smatra da se strateška igra poduzeća odvija na skliskom terenu i u kompleksnim arenama. U strateškoj sferi, nužan uvjet (ali ne i dovoljan razlog) je uvođenje novih čimbenika konkurentnosti, a presudno za pobjednike postaje pitanje njihovih dinamičkih sposobnosti.

Sve navedeno ne može se ostvariti ako poduzeće nema točnu viziju, misiju i ciljeve koje namjerava u budućnosti ostvariti. Bitan korak u procesu strateškog menadžmenta je postavljanje organizacijskog usmjerenja ili određivanje pravca organizacije, a glavni indikatori u kojima se organizacija kreće su vizija, misija i ciljevi (Buble 2005: 9).

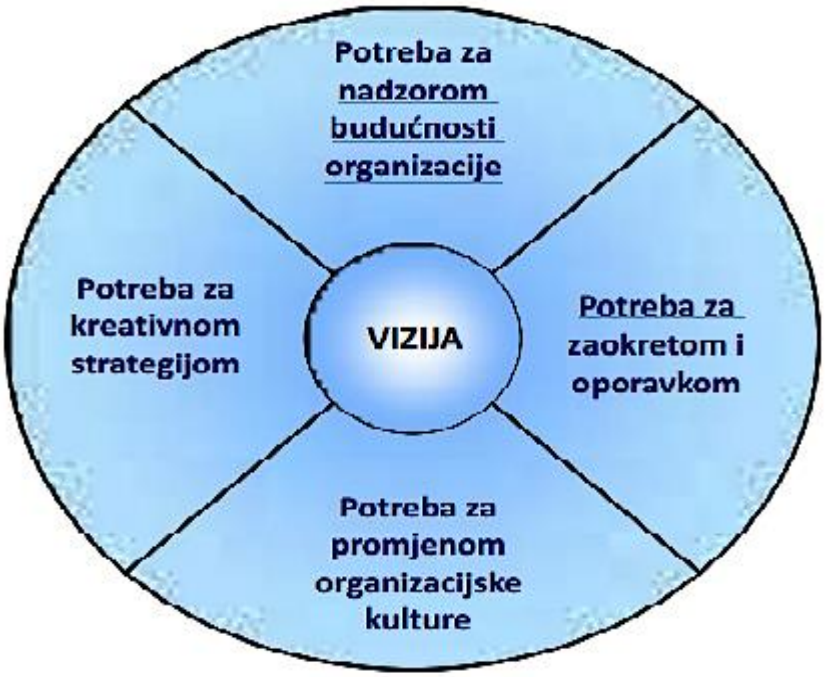
Vlasnička struktura poduzeća Tof d.o.o. na dan 31.12.2015.godine izgleda ovako:

a. AFP group GmbH ima vrijednost udjela od 12.114.000 odnosno 46,94%
b. Aluflexpack novi d.o.o. ima vrijednost udjela od 13.694.000 odnosno 53,04%
c. Ostali dioničara više nema, odnosno nakon preoblikovanja u d.o.o. sve dionice su u vlasništvu gore navedenih.

Jedan od najvažnijih ciljeva koji je Tof d.o.o. stavljao ispred sebe je upravo postati dijelom Aluflexpack novi d.o.o. – a, koji ce privući investicije i ulaganja u proizvodnju u ovom poduzeću, rast i napredak Tof – a kao dijela APF grupacije je već vidljiv (Intervju).

2.3.1. Vizija

Vizija je poželjna slika budućnosti poduzeća koja se može ostvariti uspješnom strategijom. Imati viziju znači da vrhovni menadžment poduzeća ima odgovor na pitanje „kamo želimo ići“ ili „što želimo biti u budućnosti“. Vizija treba odrediti kako bi poduzeće trebalo izgledati u budućnosti (nakon 5, 10 ili više godina), čime će se baviti i na koji način. Ukratko, može se reći da vizija predstavlja mentalnu sliku budućeg stanja poduzeća. Ta slika je realna, vjerodostojna i privlačna (Tipurić 2013 prema: Stacey 1997: 328). Odgovor na pitanje zašto vizija uopće nastaje daje sljedeća slika.



Slika 3: Stvaranje vizije
Izvor: Tipurić 2013 prema: El-Namaki, M.S.S. 1992: 25-29).

Naime, kao što slika prikazuje, vizija može nastati iz jednog ili više razloga (Tipurić 2013 prema: El-Namaki, M.S.S. 1992: 25-29). To su redom:

- Potreba za nadzorom budućnosti organizacije jer promjene u današnjoj okolini mogu rezultirati brzim nestajanjem konkurentskih prednosti poduzeća. Što je menadžment u mogućnosti prije stvoriti viziju, to mu sposobnost za nadzor nad budućnosti poduzeća i afirmaciju pravca djelovanja raste.

- Potreba za zaokretom i oporavkom jer mnogi organizacijski neuspjesi u svom temelju imaju nedostatak kvalitetnog strateškog usmjerenja pa nova vizija može pomoći u izgradnji potrebnih promjena.
- Potreba za kreativnom strategijom jer strategija koja je isključivo postavljena kao odgovor na djelovanje suparnika je kratkog vijeka. Od vizije se očekuje da pruža dalekosežan pogled o potrebama sutrašnjice i težnji kupaca pa kreativne strategije treba graditi na vizijama kojima je bit u stvaranju, a ne prilagodbi akcijama drugih.
- Potreba za promjenom organizacijske kulture. Vizija može stimulirati promjenu u obrascu ponašanja zaposlenih i njihovoj mobilizaciji oko novih organizacijskih normi.

Poduzeća koja opstaju na tržištu dugi niz godina imala su identificiranu viziju onoga što očekuju od svog poslovanja u budućnosti. Ono što je svim tim vizijama zajedničko su sljedeće karakteristike. Naime, takva vizija je: inspirativna, zapamtljiva, zajednička, detaljna (ali ne mora biti precizno definirana), pozitivna, usmjerena k izvrsnosti, izazovna (ali stabilna i fleksibilna) te razumljiva, primjenjiva i mjerljiva (Oberman Peterko 2011). Isto naglašava i Tipurić (2013 prema: Niven 2002: 84-85) koji između ostalog navodi da su najbolje vizije koje odmah privlače pozornost, koje su jednostavne i pamtljive, ali i da vizija treba biti konzistentna s misijom poduzeća jer je ona način na koji se misija poduzeća iskazuje u budućnosti. Buble (2005: 89) ističe kako je viziju poželjno i pismeno formulirati kako bi svim zaposlenicima poduzeća bila uvijek dostupna te kako bi im poslužila kao misao vodilja u svakodnevnom poslovanju.

Vizija Aluflexpack grupacije je preuzimanje uloge vodeće europske kompanije u ambalažnoj industriji u cilju jačanja stručnog znanja iz područja aluminija (Tof.hr 2016).

2.3.2. Misija

Misija poduzeća opisuje svrhu postojanja poduzeća (zašto poduzeće postoji i što želi postići), posao kojim se bavi (djelatnost i aktivnost kojima poduzeće nastoji ostvariti svrhu svog postojanja) i vrijednosti koje vode poduzeće ka ostvarenju svog cilja. Razlika između vizije i misije je ta što je vizija fokusirana na budućnost dok je misija fokusirana na sadašnjost i odgovara na pitanje zašto poduzeće postoji (Oberman Peterko 2011).

Proširenje pojedinih udjela u visoko inovativnim industrijskim grupama omogućava ne samo organski rast, nego i znatnu razinu financijskih rezultata zbog akvizicije. Tako se osigurava sveobuhvatnu stabilnost - kao igrača u globalnim tržišnim nišama (Montana Tech Components 2014).

Slika 4: Dimenzije misije
Izvor: Tipurić 2013

Tipurić (2013) često u svojim izlaganjima citira Peter E. Druckera koji kaže da se posao poduzeća ne određuje imenom, statutom ili registracijom, već je definiran misijom poduzeća. Samo jasno određenje misije i svrhe organizacije čini mogućim postavljanje jasnih i realističnih poslovnih ciljeva.

Kao što Jozić (2012) ističe,misija je trenutna pozicija kompanije jer ocrtava i primarne ciljeve kompanije pa time jasno komunicirana misija postaje nacrt strategije poduzeća koju definiraju je sljedeći faktori: povijest kompanije, posebne zasluge ili tržišna pozicija, proizvod/usluga koja vas ističe, organizacijska kultura, organizacija upravljanja, ključne osobe organizacije i dr.

Misija mora biti inspirativna i odražavati osobnost onih koji je predlažu i podržavaju i riječ je o dugotrajnom projektu koji zahtijeva godine rada i ne može se nametnuti (Tipurić 2013). Misija opisuje vrijednosti, aspiracije i razloge postojanja poduzeća. Tek je dobro definirana misija temelj za izvođenje ciljeva, strategije i planova (Klepić 2015).

2.3.3. Ciljevi

Ciljevi izražavaju željeno stanje ili rezultat koji se želi postići u određenom vremenu, a odnose se na veličinu i vrstu poduzeća, prirodu i raznolikost područja interesa i razinu uspješnosti. Pojednostavljeno, odnose se na sve ključne čimbenike koji su potrebni za uspjeh. Ciljevi proizlaze iz plana misije poduzeća, stoga se mogu objasniti kao njegova specifikacija i detaljizacija (Gonan Božac 2002: 525-526). Ostvarivanjem svojih ciljeva poduzeće ostvaruje i svoju misiju (Buble 2002: 10).

Da bi ciljevi kao sredstvo menadžmenta imali vrijednost, korisno je pridržavati se dolje navedenih smjernica (Gonan Božac 2002: 526-527 prema: Weihrich, Koontz, 1993: 158):

- Jesu li ciljevi provjerivi?
- Hoće li se na svršetku razdoblja znati jesu li ciljevi ostvareni ili nisu?
- Jesu li ciljevi kvantitativno, kvalitativno, vremenski i troškovno određeni?
- Jesu li ciljevi izazovni, a ipak razumni?
- Jesu li postavljeni prema prioritetu?
- Jesu li ciljevi koordinirani sa ciljevima drugih menadžera i drugih organizacijskih jedinica?
- Je li popis ciljeva predug? Mogu li se određeni ciljevi povezati?
- Postoji li hijerarhijska usklađenost ciljeva?
- Jesu li kratkoročni ciljevi usklađeni s dugoročnima?
- Jesu li ciljevi priopćeni svima onima koji ih moraju znati?
- Jesu li jasno određene pretpostavke ciljeva?
- Jesu li ciljevi dani u pisanom obliku i jasno određeni?
- Omogućuju li ciljevi pravovremenu povratnu vezu, pa time i korektivne akcije?
- Pokrivaju li ciljevi osnovna obilježja moga posla? Jesu li resursi i ovlasti odgovornih za ostvarenje ciljeva i dovoljni?
- Je li osobama od kojih se očekuje ispunjenje ciljeva pružena prilika da predlože svoje ciljeve?
- Uključuje li skup ciljeva i ciljeve poboljšanja radne uspješnosti i ciljeve osobnog razvitka?
- Imaju li podređeni kontrolu nad svim aspektima za koje im je dodijeljena odgovornost?

Ciljevi preduzeća mogu biti dugoročni i kratkoročni. Dugoročni ciljevi poslovanja preduzeća utvrđuju se dugoročnom poslovnom politikom i strategijom razvoja za period od tri do pet godina i duže (obično do deset godina) dok oni kratkoročni su utvrđeni tekućom godišnjom poslovnom politikom (poslovna godina). U zavisnosti od ciljeva preduzeća razlikuju se i poslovne odluke (Rakočević 2008).

Gonan Božac (2002: 528) ističe kako sve veći broj autora zastupa stajalište da ne bi valjalo donositi samo jedan opći cilj poduzeća i da na prvome mjestu ne bi smio biti samo i uvijek profit, već je potrebno ciljeve donositi prema položaju na tržištu, inovacijama, proizvodnosti, razini resursa (relativni iznos različitih resursa koje „drži" organizacija), profitabilnosti, izvođenju i razvitku menadžera, izvođenju radnika i društvenoj odgovornosti.

Nakon određivanja ciljeva potrebno je odrediti sredstva, način i brzinu ostvarenja ciljeva (tempo). Tempo je rezultat postojećeg položaja poduzeća, uvjeta poslovanja, poslovne aktivnosti poduzeća i vremena u kojem se žele postići određeni ciljevi. Također, proces određivanja i izbora ciljeva ovisi o veličini poduzeća, zrelosti poduzeća i pretežnom obliku vlasništva (Stipanović 2016: 4). Ako je za ostvarenje ciljeva potrebno promijeniti strukturu u bilanci, između ostaloga treba znati kolika je cijena tih promjena i koliko je to isplativo, odnosno hoće li se ostvariti postavljeni ciljevi. Zato je zadatak menadžera računovodstva pripremiti odgovarajuće informacije za donošenje upravljačkih odluka (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 148).

Glavni ciljevi za 2016.godinu poduzeća Tof d.o.o. su:

1. Osposobljavanje djelatnika sa željom povećavanja kvalitete rada
2. Ostvariti produktivnost na:
    a. Polytyp 1. – 4.700 m/tol-sat
    b. Polytyp 2. – 3.120 m/tol-sat
    c. Polytyp 3. – 3.600 m/tol-sat
    d. Kroenert – 4.920 m/tol-sat
3. Povećati preradu na svim linijama za 27% odnosno 6.255 tona
4. Prebaciti rezač Demaglio iz Zadra u Drniš, da bi se sav lakirani materijal ippitao i pripremio za štampanje u Zadru
5. Povećati broj izvršioca na 8. radi omogućavanja normalne proizvodnje.

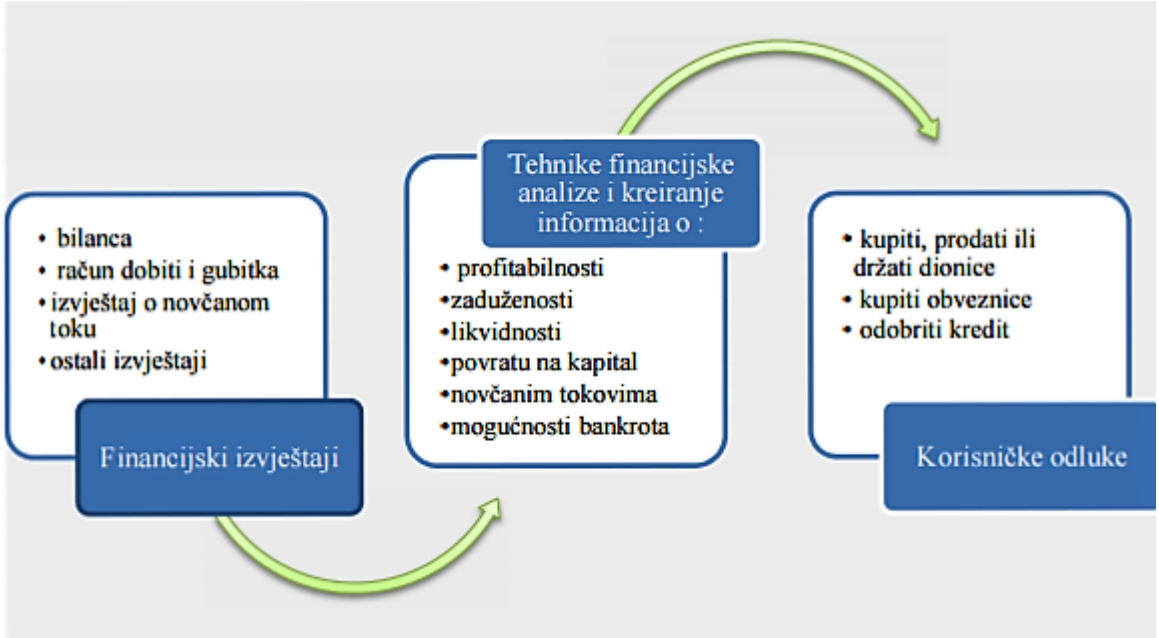
Strateški cilj poduzeća je visoka kvaliteta proizvoda i puno zadovoljstvo kupaca. Odgovornost za izvršenje ciljeva snose: uprava, voditelj odjela i svi zaposlenici.

Ciljevi koji su ostvareni u prethodnoj godini:

1. Postati čalan AFP – grupe kao d.o.o. te pogon koji proizvodi na lokaciji Drniš
2. Prebaciti liniju Kroenert iz Umaga u Drniš
3. Dovršiti ugradnju spaljivača otpada
4. Ugradnja nove glave sa automatskom regulacijom kako bi se dostigao potreban kvalitet za proizvodnju steral poklopaca.

3. TEMELJNI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI

Žager i sur. (2008: 52) naglašavaju kako financijski izvještaji predstavljaju temeljnu podlogu i polaznu točku za analizu poslovanja poduzeća. Naime, izvještaji pružaju informacije o poduzeću (imovini, obvezama, glavnici, prihodima i rashodima (financijskom rezultatu), ostalim promjenama glavnice te novčanim tijekovima), a zadatak računovodstva, kao uslužne funkcije prijeko potrebne za upravljanje poduzećem, jest prikupljanje i obrada podataka financijske prirode te prezentiranje tako dobivenih informacija zainteresiranim korisnicima. Stručnjaci naglašavaju kako financijski izvještaji trebaju fer i istinito prezentirati financijski položaj, financijsku uspješnost i novčane tokove poduzetnika što zahtijeva vjerno predočavanje učinaka transakcija i drugih poslovnih događaja, a u skladu s kriterijima priznavanja imovine, obveza, kapitala, prihoda i rashoda (Gulin 2008: 35). Također, treba imati na umu da su financijski izvještaji prvenstveno namijenjeni vanjskim korisnicima poduzeća, no daju informacije i unutarnjim korisnicima.



Slika 5: Odnos financijskog izvještavanja i ekonomskih odluka korisnika
Izvor: Bartulović 2013: 8 prema: Pervan u Tipurić ed. 2008: 474

Buljan (2014: 23) ističe kako u Republici Hrvatskoj postoji niz propisa kojim su regulirani temeljni financijski izvještaji navodeći:

- Zakon o računovodstvu (NN 109/07.)

- Pravilnik o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja (NN38/08.) – izmjene (NN12/09.)
- Hrvatski standardi financijskog izvještavanja
- Registar godišnjih financijskih izvještaja (NN 126/11.)

Potom, tu su i temeljni financijski izvještaji koji se po zakonu predaju na kraju poslovne godine - pojedinačni i konsolidirani propisani izvještaji(FINA, 2013.):

- Standardna dokumentacija: završna bilanca, račun dobiti i gubitka,izvještaj o novčanom tijeku, izvještaj o promjenama kapitala.
- Nestandardna dokumentacija (čiji oblik nije unaprijed propisan), a riječ je o bilješkama uz financijske izvještaje, izvješćima revizora, godišnjim izvješćima,odlukama o utvrđivanju godišnjega financijskoga izvještaja,odlukama o prijedlogu raspodjele dobiti ili pokriću gubitka i izjavama o neaktivnosti.

Opća načela u svezi mjerenja i priznavanja pozicija financijskih izvještaja su opća pravila i postupci koje je prihvatila računovodstvena struka, a koriste se kod sastavljanja i prezentacija financijskih izvještaja opće namjene. Opća načela financijskog izvještavanja su (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015):

- neograničenost vremena poslovanja
- nastanak događaja
- značajnost i sažimanje
- dosljednost (materijalnost)
- usporedivost
- opreznost
- prijeboj
- bilančni kontinuitet – početna bilanca
- odvojeno mjerenje stavki.

Struktura i sadržaj financijskih izvještaja propisuju se istoimenim Pravilnikom (NN 78/15.) čiji članak 2 nalaže da su poduzetnici dužni sastaviti:

1. izvještaj o financijskom položaju (bilancu)
2. račun dobiti i gubitka
3. bilješke uz financijske izvještaje u skladu s odredbama Pravilnika.

Podatci u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o novčanim tokovima, izvještaju o promjenama kapitala i izvještaju o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti iskazuju se za tekuću i prethodnu godinu u kunama (članak 3. Pravilnika), a bilješke uz financijske izvještaje sadrže dodatne i dopunske informacije koje nisu prezentirane u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, izvještaju o novčanim tokovima i izvještaju o promjenama kapitala sukladno odredbama odgovarajućih standarda financijskog izvještavanja (članak 4. Pravilnika).

Iznimno treba istaknuto da poduzetnici sezonskog karaktera djelatnosti mogu financijske izvještaje sastavljati za poslovnu godinu koja je različita od kalendarske godine. Rješenje o tome izdaje ministar financija na zahtjev poduzetnika dok mali poduzetnici nisu obvezni sastavljati izvještaj o promjenama financijskog položaja. Obveza revizije temeljnih financijskih izvještaja u Republici Hrvatskoj propisana je Zakonom o računovodstvu (Trgovačko društvo za reviziju porezne i financijsko-računovodstvene savjete 2016). Također, Zakon o računovodstvu definira obvezu javne objave financijskih izvještaja te propisuje vođenje Registra godišnjih financijskih izvještaja (RGFI) koji se vodi u elektronskom obliku i dostupan je na internet stranicama FINE (Bartulović 2013: 37).

Revizija se u Republici Hrvatskoj obavlja u skladu s Međunarodnim revizijskim standardima, a usluge revizije mogu pružati revizijska društva i samostalni revizori.[1] Provjeru kvalitete rada revizora provodi Hrvatska revizorska komora (dalje HRK), koja je osnovana u 2006. godini. Primarni zadatak komore je prevoditi i objavljivati revizijske standarde, provoditi edukaciju revizora i revizorske ispite te izdavati i oduzimati dozvole za rad.Provjeru kvalitete rada revizora obavlja revizijski odbor čija se obveza osnivanja propisuje kroz Zakon o reviziji (čl. 27). Revizorski odbor su dužna osnovati sva trgovačka društva od javnog interesa (Bartulović 2013: 48 prema: Filipović 2009: 45).

Zakon o računovodstvu kroz članak 17. st. 3 definira da revizorsko izvješće mora najmanje sadržavati (Bartulović, 2013: 39-40):

- uvod u kojem se navode financijski izvještaji koji su predmetom revizije
- opis svrhe i opsega revizije

[1] Provjeru kvalitete rada revizora provodi Hrvatska revizorska komora (dalje HRK), koja je osnovana u 2006. godini. Primarni zadatak komore je prevoditi i objavljivati revizijske standarde, provoditi edukaciju revizora i revizorske ispite te izdavati i oduzimati dozvole za rad. Provjeru kvalitete rada revizora obavlja revizijski odbor čija se obveza osnivanja propisuje kroz Zakon o reviziji (čl. 27). Revizorski odbor su dužna osnovati sva trgovačka društva od javnog interesa (Bartulović 2013: 48 prema: Filipović 2009: 45).

- mišljenje revizora kojim se jasno izražava je li godišnji financijski izvještaji pružaju istinit i objektivan prikaz financijskog položaja poduzetnika u skladu s primjenjivim okvirom financijskog izvještavanja (može biti pozitivno, mišljenje s ogradom, negativno ili se revizor može suzdržati od izražavanja mišljenja)
- posebna upozorenja i probleme na koje ovlašteni revizor želi ukazati
- mišljenje o usklađenosti godišnjeg izvješća s godišnjim financijskim izvještajima za istu poslovnu godinu.

U postupku računovodstvene obrade podataka i financijskog izvješćivanja moraju se primjenjivati dogovorena ili propisana načela i metode. U Hrvatskoj je obvezatna primjena Međunarodnih standarda financijskog izvješćivanja (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 147). Stručnjaci ističu da međunarodni standardi financijskog izvješćivanja polaze od temeljnih računovodstvenih pretpostavki i u njima se razrađuju računovodstvena pravila, metode te kriteriji procjene stavaka. Navedeno se primjenjuju kod računovodstvene obrade podataka, računovodstvenih politika, procjena i obračuna i svih drugih postupaka iz kojih rezultira sastavljanje temeljnih financijskih izvješća za potrebe vanjskih korisnika(Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 147 prema: Habek 2004: 26). Međutim, treba istaknuti da iako se standardi odnose na financijsko izvješćivanje, oni također utječu i na prikupljanje računovodstvenih podataka, njihovu obradu i knjiženje u poslovnim knjigama (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 147).

3.1. Bilanca

Bilanca je sustavni pregled imovine, obveza i kapitala na određeni datum (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015). Ona je trenutačni iskaz stanja (na određeni dan) sredstava i izvora sredstava iskazanih u novčanom izrazu. U bilanci stanja iskazuje se vrijednost imovine poduzeća – jedanput po pojavnom obliku i funkciji (aktiva), drugi put po vlasnosti i ročnosti (pasiva). U aktivi bilance (lijeva strana) bilježi se imovina koja se raščlanjuje na tekuću imovinu, dugoročna financijska ulaganja i fiksnu imovinu, a u pasivi (desna strana) bilježe se kratkoročne i dugoročne obveze te vlastiti kapital (vlasnička glavnica). Ako poduzeće posluje pozitivno, bilanca ja aktivna – a ostvareni se dobitak bilježi kao saldo izravnanja u pasivi (čini izvor za povećanje imovine iskazane u pasivi). Ako poduzeće posluje negativno, bilanca je pasivna – a ostvareni se gubitak bilježi kao saldo izravnanja u aktivi (tumači se kao smanjenje imovine). Bilanca pruža korisnicima informacije o tome što poduzeće ima na određeni dan

(aktiva), što poduzeće duguje i što mu ostaje kad se od imovine oduzmu obveze (pasiva) (Leksikon.hr 2016a).

Bilanca može biti prikazana kao račun s dva stupca u kojemu je na lijevoj strani aktiva a na desnoj pasiva, ili kao račun u kojemu se odozgo prema dolje najprije unose pozicije aktive a zatim pozicije pasive. Shemu i sadržaj bilance određuju zakon i računovodstveni standardi (Proleksis enciklopedija 2014). Treba imati na umu da je riječ o vrlo važnom izvještaju koji daje uvid u stanje imovine i obveza. Ako se pojave poteškoće u poslovanju, koje će biti vidljive u bilanci, to će samo otežati daljnji nastavak poslovanja (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 86).

3.1.1. Imovina i izvori imovine

Imovina je resurs koji kontrolira poduzetnik kao rezultat prošlih događanja iz kojih se očekuje priljev budućih ekonomskih koristi kod poduzetnika. Prikazuje se u bilanci kada je vjerojatno da će buduće ekonomske koristi pritjecati kod poduzetnika te kada imovina ima cijenu ili vrijednost koja se može pouzdano vrednovati (Žager i sur. 2008: 53).
Imovina se dijeli na kratkotrajnu i dugotrajnu.

Kratkotrajna imovina je imovina koja ispunjava sljedeće uvjete (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015):

- očekuje se da će se realizirati ili se drže za prodaju ili potrošnju u redovnom tijeku poslovanja
- primarno se drži za trgovanje
- očekuje se da će se realizirati unutar dvanaest mjeseci od datuma bilance
- novac ili novčani ekvivalent, osim ako mu je ograničena mogućnost razmjene ili upotrebe za podmirivanje obveza za razdoblje od najmanje dvanaest mjeseci od datuma bilance.

Kratkotrajna imovina je ona imovina koja se može pretvoriti u novac u roku od jedne godine. Karakterizira je to što stalno mijenja oblik – od novca za nabavku sirovina za proizvodnju, zatim od sirovina za proizvodnju u poluproizvode ili proizvode koji se daljnjom prodajom pretvaraju u potraživanja, a potraživanja se transformiraju u novac. Riječ je o procesu koji se stalno ponavlja (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 79). Kratkotrajna se imovina dijeli na (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 79 prema: Hrvatski standard financijskog izvještavanja, 2008.): zalihe, potraživanja, financijsku imovinu te novac u banci i blagajni.

Za razliku od kratkotrajne imovine, dugotrajna imovina se teže pretvara u novac i njen je vijek upotrebe duži od jedne godine. Nabavljena je da bi služila u proizvodnom procesu tvrtke kroz duže razdoblje te se nabavna vrijednost tijekom pretpostavljenog korisnog vijeka trajanja prenosi na troškove preko amortizacije. Dugotrajna se imovina dijeli na: nematerijalnu imovinu, materijalnu imovinu, financijsku imovinu i potraživanja (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 78).

Bartulović (2013: 43-44) ističe i onu imovinu poduzeća koju nije moguće uvrstiti niti u kratkotrajnu niti u dugotrajnu imovinu. Takva imovina uključuje plaćene troškove budućeg razdoblja i nedospjelu naplatu prihoda. Plaćeni troškovi budućeg razdoblja odnose se na unaprijed plaćene troškove (npr. plaćena premija osiguranja, unaprijed plaćena najamnina, i dr.), a nedospjela naplata prihoda odnosi se na prihode koji nisu mogli biti fakturirani, a koje poduzeće ima pravo ostvariti (npr. pravo na subvenciju, dotaciju, državnu potporu i sl.).

Također, u literaturi (Knjigovodstvo i računovodstvo 2016) se nailazi i na:
a) podjelu imovne prema pojavnim oblicima (novac, materijalna imovina te prava i ostala nematerijalna imovina)
b) klasifikaciju izvora imovine:

- prema vlasništvu
  - vlastiti izvori (kapital)
  - tuđi izvori (obveze)
- prema roku dospijeća
  - kratkoročni izvori (kratkoročne obveze)
  - dugoročni izvori (dugoročne obveze)
  - trajni izvori (kapital).

Kapital je vlastiti izvor financiranja imovine i izračunava se kao ostatak imovine poduzetnika nakon odbitka svih njegovih obveza. Kapital se sastoji od upisanog kapitala, kapitalnih rezervi, revalorizacijskih rezervi, rezervi iz dobiti, zadržane dobiti ili prenesenog gubitka te dobiti ili gubitka tekuće godine (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 79 prema: Hrvatski standard financijskog izvještavanja, 2008.). Prema Zakonu o trgovačkim društvima temeljni kapital trgovačkog društva s ograničenom odgovornošću mora minimalno iznositi 20.000,00 kuna, dok temeljni kapital trgovačkog dioničkog društva ne može biti manji od 200.000,00 kuna na dan prijave u trgovački registar. Maksimalan iznos temeljnog kapitala nije ograničen (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 80).

Obveze jesu dugovi poduzeća koji su proizašli iz prošlih događaja. Prema roku dospijeća dijele se na dugoročne obveze i kratkoročne obveze. Dugoročne obveze imaju rok dospijeća duži od godine dana, a kratkoročne obveze su obveze s rokom dospijeća do godine dana (Žager 2008: 53). U kratkoročne se obveze ubrajaju obveze prema dobavljačima, obveze prema zaposlenima, obveze za poreze i doprinose, obveze za kratkoročne pozajmice i druge kratkoročne obveze (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 80) dok bi najznačajniji oblik dugoročnih obveza bili krediti od banaka ili drugih financijskih institucija te obveze po emitiranim dugoročnim vrijednosnim papirima (Bartulović 2013: 45).

3.1.2. Struktura i vrste bilanci

Bilanca je poznata kao temeljni financijski izvještaj koji prikazuje stanje, odnosno financijski položaj poslovnog subjekta na određeni dan. Osnovna značajka bilance je ravnoteža, tj. jednakost njenih dviju strana – aktive i pasive. Za razumijevanje informacija potrebno je poznavati koncept i značenje dvostranog promatranja. Aktivu bilance čini imovina poduzeća, dok pasiva predstavlja izvore financiranja te imovine. (Jelić i Leho 2013).

Struktura bilance prikazana je sljedećom slikom.

A K T I V A	**P A S I V A**
A. Potraživanja za upisani, a neuplaćeni kapital	A. Kapital i rezerve
B. Dugotrajna imovina	B. Rezerviranja
C. Kratkotrajna imovina	C. Dugoročne obveze
D. Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i obračunani prihodi	D. Kratkoročne obveze
E. Ukupna aktiva	E. Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućih razdoblja
F. Izvanbilančni zapisi	F. Ukupna pasiva
	G. Izvanbilančni zapisi

Slika 6: Struktura bilance
Izvor: Belak i sur. 2011: 49

U praksi se obično susreću različite vrste bilanci (Žager i sur. 2008: 65-67):

- Početna bilanca koja se sastavlja prilikom osnivanja poduzeća i koja se sastavlja na dan 1. 1. tekuće godine, a ulazni podatci za njeno sastavljanje uzimaju se iz zaključne bilance 31. 12. prethodne godine.
- Zaključna bilanca

- Pokusna bilanca koja se sastavlja radi kontrole, odnosno provjere ispravnosti provedenih knjiženja. Ona se sastavlja jednom mjesečno i/ili prije sastavljanja i prezentiranja bilo koje od navedenih bilanci.
- Konsolidirana bilanca sastavlja se kao prikaz vrijednosti aktive i pasive samostalnih društava međusobno povezanih zajedničkim interesom.
- Zbrojna bilanca koja se sastavlja za složena poduzeća, ali se kod nje zbrajaju istovrsne stavke iz bilance samostalnih poduzeća.
- Diobena i fuzijska bilanca – diobena bilanca podrazumijeva bilancu koja se sastavlja prilikom razdvajanja gospodarskog subjekta (ili pak u slučaju razdvajanja nekog njegovog dijela), a fuzijska bilanca nastaje u slučaju integriranja dva ili više samostalnih poduzeća u jedno novo poduzeće (zbrajanjem istovrsnih stavki bilance integriranih poduzeća.
- Sanacijska bilanca koja se sastavlja prilikom sanacije poduzeća te se njome utvrđuju nastali gubitci u poslovanju pa se može zaključiti kako služi kao mjera za njihovo rješavanje. Ako postupak sanacije ne uspije, pokreće se stečajni postupak.
- Likvidacijska bilanca koja se sastavlja kao prikaz vrijednosti aktive i pasive u trenutku prestanka rada poduzetnika.

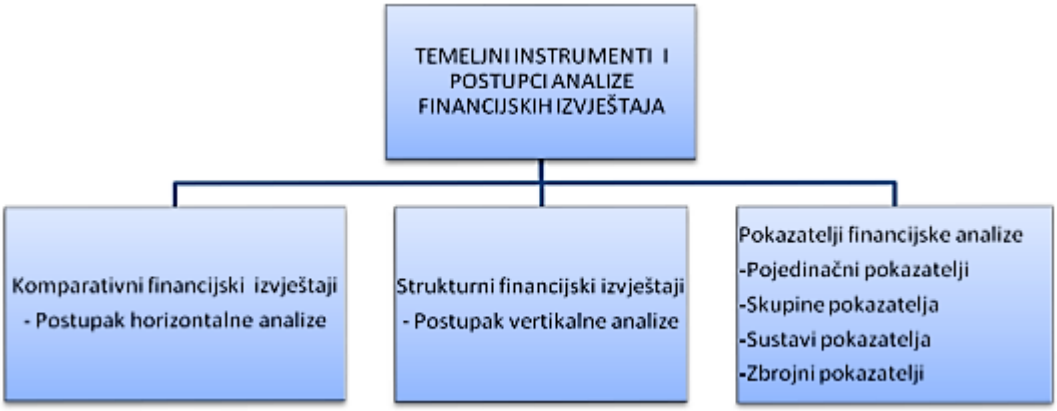
3.1.3. Analiza bilance

Za očekivati je da će evidentiranjem poslovne promjene doći i do određenih promjena u bilanci koje se mogu dogoditi a) istovremeno u aktivi i pasivi, b) samo u aktivi ili c) samo u pasivi. Svaka poslovna promjena dovodi do promjene stanja imovine, obveza ili kapitala (Bolfek; Stanić; Tokić 2011: 81).

Kao što je već rečeno na prethodnim stranicama, bilanca (nekada se koristio naziv „bilanca stanja“) nam ukazuje na stanje imovine na određeni datum, govori nam o strukturi imovine, te izvorima financiranja iste, a analizom strukture imovine dolazimo do podatka kako je ona strukturirana tj. koliko sredstava imamo u materijalnoj, a koliko u nematerijalnoj imovini te na koji način je došlo do promjena u imovini. (Čandrlić Dankoš 2009).

Dakle, da bi se pobliže razumjela i pratila kroz određeno razdoblje struktura bilance, treba se izvršiti njena analizu. Analiza bilance, kao i drugih financijskih izvještaja, provodi se različitim instrumentima i postupcima. Bolfek, Stanić i Tokić (2011: 81-82) naglašavaju da je

najčešće riječ o raščlanjivanju i uspoređivanju dobivenih rezultata donoseći klasifikaciju temeljnih financijskih instrumenata i postupaka analize financijskih izvještaja o čemu će biti riječi u sljedećim poglavljima.



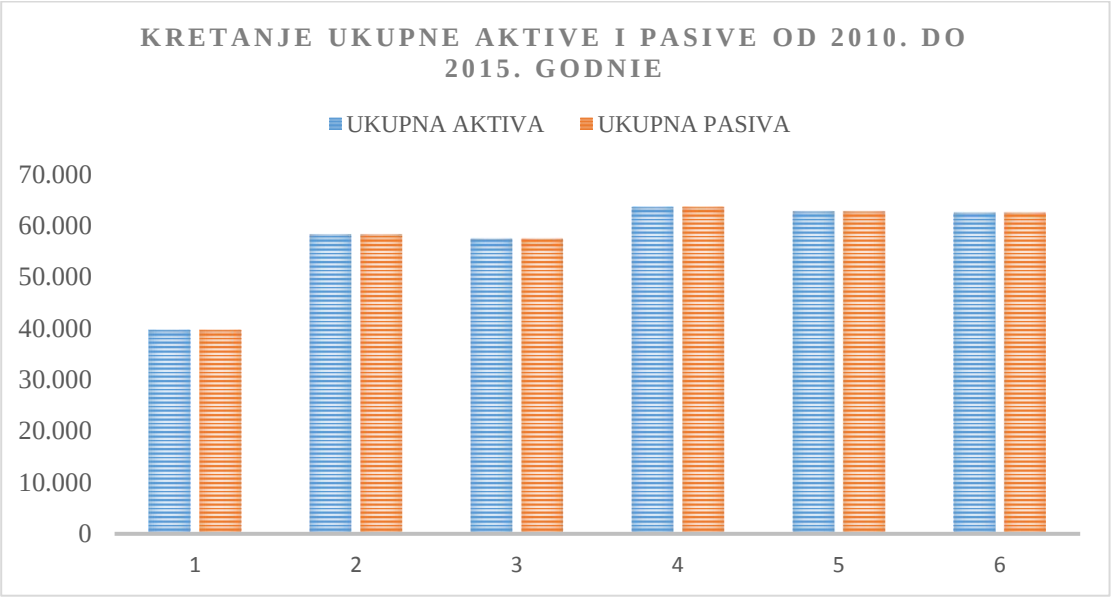
Slika 7: Postupak analize
Izvor: Bolfek, Stanić i Tokić 2011: 82 prema: Gregurek 2005

Tablica 1: Prikaz bilance

BILANCA	GODINA					
(u tisućama kuna)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UKUPNA AKTIVA	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
DUGOTRAJNA IMOVINA	28.921	39.761	38.473	38.424	55.040	58.767
NEMATERIJALNA IMOVINA	19,000	2.520	3.080	2.538	2.802	4.683
MATERIJALNA IMOVINA	28.850	37.201	35.330	35.815	52.238	54.084
FINANCIJSKA IMOVINA	52	40	63	71	*	*
KRATKOTRAJNA IMOVINA	10.757	18.531	18.712	24.740	7.650	3.706
ZALIHE	317,000	391,000	418	1.062	474	167
POTRŽIVANJA	8.348	11.521	13.848	13.240	6.747	3.342
NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	2.092	6.619	4.446	10.438	429	197
PLACENI TROSKOVI BUDUCEG RAZD. I OBRACUNANI PRIHODI	*	*	181	480	53	36
GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA						
UKUPNA PASIVA	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
KAPITAL I REZERVE	-23.634	-25.154	-27.355	-37.904	24.934	25.526
DUGOROCNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROSKOVE	175	229	186	268	316	291
DUGOROCNE OBVEZE	34.126	44.759	44.727	10.402	13.558	11.949
KRATKOROCNE OBVEZE	27.837	37.322	39.338	90.073	23.586	24.360
ODGODENO PLACANJE TROSKOVA I PRIHOD	1.174	1.136	470	805	349	383

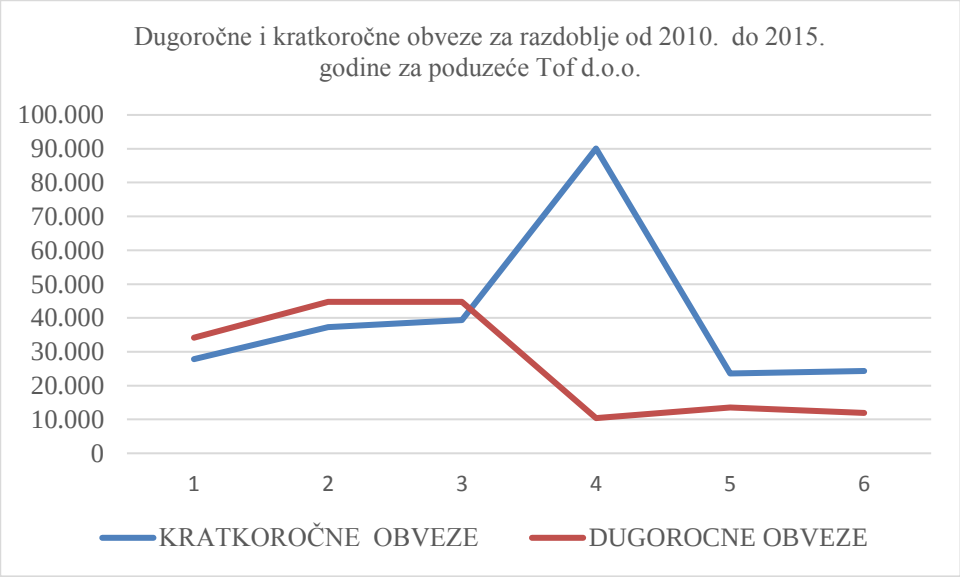
BUDUCIH RAZDOBLJA						

Izvor: Izrada autora



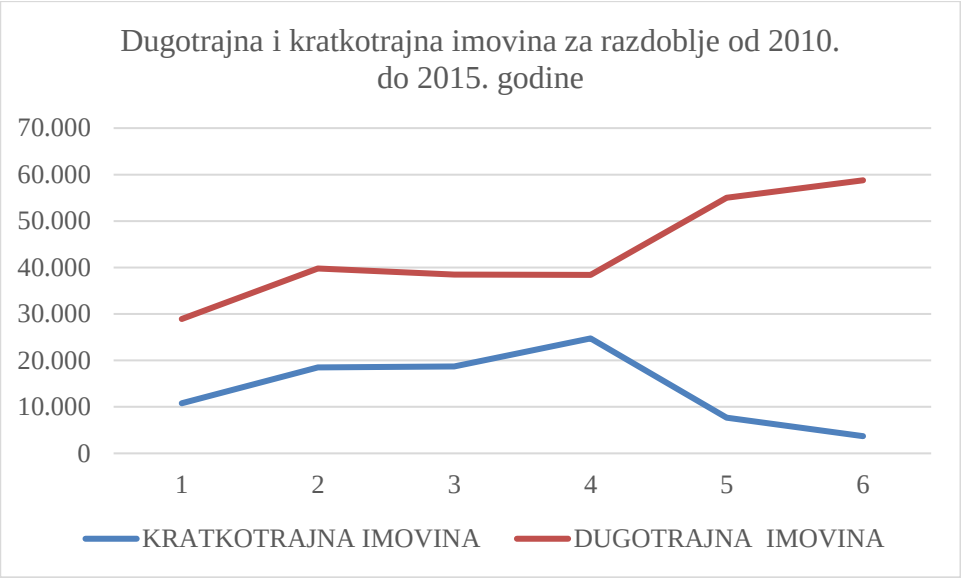
Graf 1: Kretanje ukupne aktive i pasive od 2010. do 2015.

Izvor: izrada autora



Graf 2: Dugoročne i kratkorčne obvete za razdoblje od 2010. do 2015. godine za poduzeće Tof d.o.o.

Izvor: izrada autora



Graf 3: Dugotrajna i kratkotrajna imovina za razdoblje od 2010. do 2015.
Izvor: izrada autora

3.2. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka jest izvještaj koji predočuje rezultate poslovanja u određenom razdoblju tj. koji pokazuje poslovne rezultate trgovačkog društva samo u određenom trenutku. Račun dobiti i gubitka u financijskim se izvještajima prema MSFI naziva i Izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti (Sakar 2015). Odbor za standarde financijskog izvještavanja (2015) račun dobiti i gubitka definira kao račun koji prikazuje prihode i rashode te dobit ili gubitak ostvaren u određenom obračunskom razdoblju. Izvještaj o dobiti predočuje prihode od poslovanja, npr. prihode od prodaje, dobit od ulaganja, rashode (expenses), npr. trošak za prodanu robu, kamate, opće i administrativne troškove, obveze po osnovi poreza na dobit i neto dobit prije i nakon oporezivanja. U mnogim državama oblik i sadržaj izvještaja o dobiti strogo su propisani, pa se lako može dobiti uvid u stvarne prihode trgovačkog društva za određeno razdoblje (npr. od 1. siječnja do 31. prosinca).Izvještaj o dobiti također se naziva i računom dobiti i gubitka u slučaju komercijalnih pothvata, računom dohotka i troškova u slučajuobavljanja samostalneprofesionalne djelatnosti (slobodnog zanimanja) i računom prihoda u slučaju dobrotvornih i neprofitnih djelatnosti (Porezni leksikon 1999).Za razliku od bilance, u računu dobitka i gubitka prihodi i rashodi su razlučeni na redovne (poslovni i financijski) i izvanredne, uz dodatak amortizacije kao dijela redovnih rashoda. Međutim, pri

svakoj detaljnijoj analizi treba jasno odvojiti redovne od izvanrednih aktivnosti jer one nisu stalnog karaktera i ne moraju se ponoviti i u sljedećim razdobljima (Jozić 2010).

Sakar (2015) naglašava kako je račun dobiti i gubitka jedan je od glavnih izvještaja na temelju kojeg menadžment kontrolira poslovanje i donosi svakodnevne poslovne odluke te da je to i instrument kontrole i upravljanja poslovanjem, a odgovara na pitanja: koliko je društvo bilo profitabilno tijekom razdoblja, koliki je prihod ostvaren, koliki je udio troškova osoblja u prihodu, koliko je povećana ili smanjena prodaja u odnosu na prethodnu godinu, koliko je utrošeno na promociju itd. Analizom računa dobiti i gubitka, odnosno usporedbom ostvarenja s planom ili konkurencijom, dolazi se do zaključaka na osnovu kojih se donose poslovne odluke.

Cilj izrade računa dobiti i gubitka je utvrđivanje uspješnosti poslovanja. Računa dobiti i gubitka ima više vrsta, pa tako imamo prema obliku dvostrani ili jednostrani račun, prema vremenu sastavljanja proračunski (planski) i obračunski (stvarni, naknadni). Prema cilju i razlogu sastavljanja dijele se na zaključne, probne, skraćene, primopredajne, sanacijske, stečajne, likvidacijske, fuzijske, konsolidirne, zbrojne te porezni račun dobiti i gubitka (računovodstveni rezultat poslovanja korigira se stavkama uvećanja i umanjenja u skladu s poreznim zakonodavstvom da bi se utvrdila porezna osnovica, odnosno porezni rezultat poslovanja) (novac.net 2012).

Sučeljavanjem prihoda i rashoda ostvarenih u obračunskom razdoblju dobiva se uvid u ostvareni financijski rezultat, a upravo to omogućava račun dobiti i gubitka. Navedeni elementi objašnjeni su u nastavku.

3.2.1. Prihodi, rashodi i financijski rezultat

Izvještaj o dobiti sastoji se od prihoda, rashoda i financijskog rezultata.

Prihodi nastaju na tržištu prodajom, a prodaja postaje prihod kada je:

- prodaja zaključena s kupcem
- isporuka obavljena i ako je kupac preuzeo rizik i koristi
- kupcu ispostavljen račun.

Prihod od prodaje je svaka fakturirana prodaja za koju je procijenjeno da nema rizika od naplate, povratka i neprihvaćanja isporuke. Posljedica nastanka prihoda je povećanje imovine ili smanjivanje obveze (Knjigovodstvo i računovodstvo 2016a).

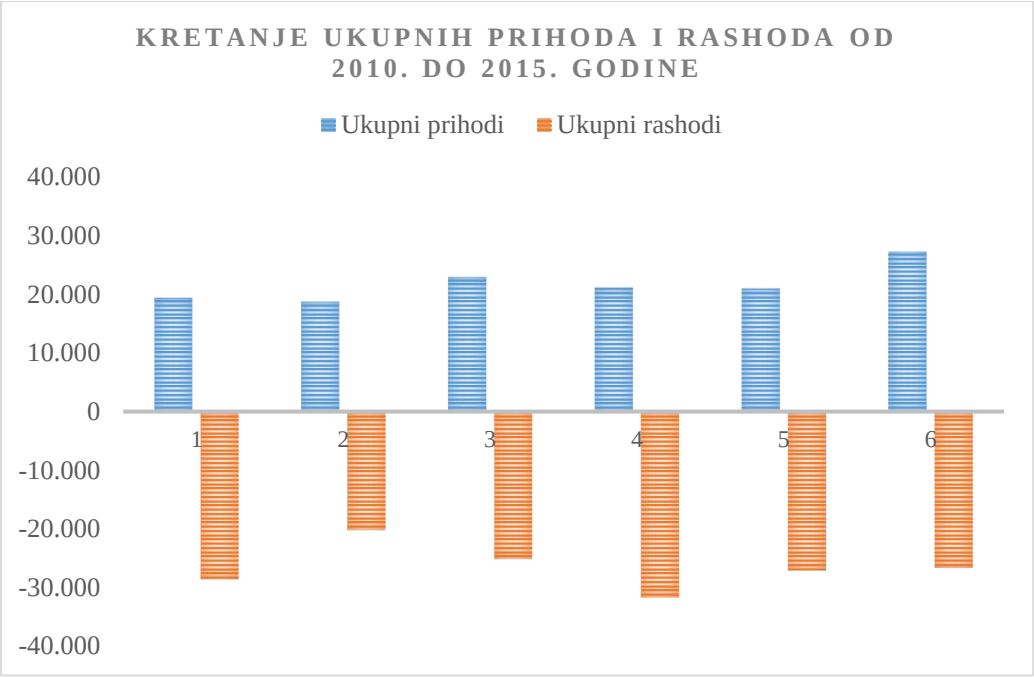
Rashod je svako trošenje novčanih i materijalnih vrijednosti koje je vezano za obavljanje neke gospodarske djelatnosti. Posljedica nastanka rashoda je smanjenje imovine ili povećanje obveza (Knjigovodstvo i računovodstvo 2016b).

Financijski rezultat poslovanja jest razlika između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda, a predstavlja dobit, odnosno gubitak prije poreza. Onda kada su ukupni prihodi veći od ukupnih rashoda, utvrđuje se pozitivna razlika (dobit prije poreza ili bruto dobit) ili pak gubitak prije poreza. Nakon utvrđene obveze poreza na dobit (pripremljene porezne prijave) za obračunsko razdoblje, utvrđuje se konačni financijski rezultat poslovanja (dobit ili gubitak tekućeg razdoblja). Ostvarena neto dobit, predstavlja prirast vlastitog kapitala iz poslovanja, a negativni konačni financijski rezultat (gubitak poslije poreza), predstavlja njegovo umanjenje (Progres – Revizija d.o.o. 2016).

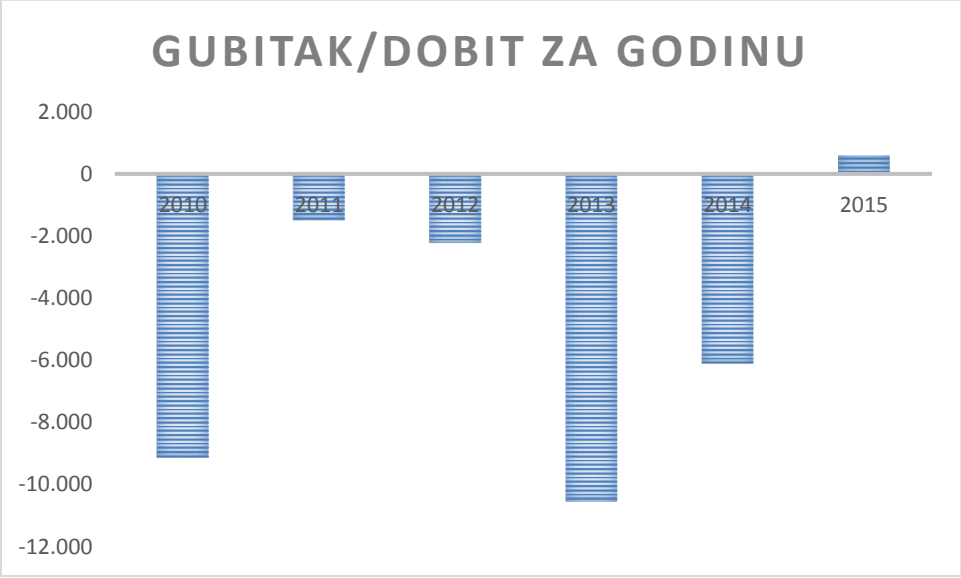
Tablica 2: Račun dobiti i gubitka

RAČUN DOBITI I GUBITKA	**GODINA**					
(u tisućama kuna)	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Prihodi od prodaje	15.887	15.430	20.127	19.176	20.696	26.997
Ostali poslovni prihodi			488	157	127	45
Ukupni poslovni prihodi	15.887	15.430	20.615	19.333	20.868	27.042
Promjena vrijednosti zaliha	-1.387	-1				
Materijalni troškovi	-6.499	-4.265	-9.018	-10.637	-10.472	-11.390
Troškovi osoblja	-6.212	-6.481	-6.887	-7.054	-6.891	-7.736
Amortizacija	-2.181	-2.238	-3.499	-3.954	-3.149	-5.403
Ostali troškovi	-1.413	-1.133	-711	-780	-692	-84
Vrijednosno usklađivanje	-400	-1	-1	-1.912	-381	-356
Ostali poslovni rashodi	-8	-12	-11	-126	-7	-25
Ukupni poslovni rashodi	-18.100	-14.131	-20.127	-24.463	-21.592	-25.734
Financijski prihodi	3.518	4.352	2.310	1.793	107	182
Financijski rashodi	-10.443	-7.158	-5.022	-7.220	-5.498	-898
Ukupni prihodi	19.405	18.720	22.925	21.126	20975	27.224
Ukupni rashodi	-28.543	-20.228	-25.149	-31.683	-27.090	-26.632
Gubitak prije oporezivanja	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592
Porez na dobit						
Gubitak/dobit za godinu	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592

Izvor: izrada autora



Graf 4: Kretanje ukupnih prihoda i rashoda od 2010. do 2015.
Izvor: izrada autora



Graf 5: Gubitak/dobitak za godinu
Izvor: izrada autora

3.3. Izvještaj o novčanom tijeku

U Europi se krajem 1950-ih godina novčani tijek uvodi u financijske izvještaje, a s obzirom na razna tumačenja, stručnjaci se slažu da ga je teško definirati s jednog aspekta jer postoje pravila za formiranje i obračun, a te se forme razlikuju od zemlje do zemlje. Da bih se taj

problem riješio, teži se unifikaciji novčanog toka pomoću Međunarodnih računovodstvenih standarda (Bujan 2014: 27).

U Republici Hrvatskoj financijski izvještaj koji pokazuje izvore pribavljanja i način uporabe novca je izvještaj o novčanom tijeku. Prema Odboru za standarde financijskog izvještavanja (2015), izvještaj o novčanom toku iskazuje novčane tokove, tj. priljev i odljev novca i novčanih ekvivalenata u određenom obračunskom razdoblju.

Izvještaj o novčanom toku može se sastaviti primjenom (Hrvatski standard financijskog izvještavanja 2015):

- direktne metode – ova metoda prikazuje bruto novčane primitke i bruto novčane izdatke novca zasebno za svaku aktivnost (poslovne, investicijske, financijske)
- indirektne metode – ova metoda novčani tok od poslovnih aktivnosti prikazuje kao usklađenje dobiti ili gubitka za nenovčane rashode i nenovčane prihode, te promjene u kratkotrajnoj imovini (osim novca i novčanih ekvivalenata) i kratkoročnim obvezama. Novčani tok od investicijskih i financijskih aktivnosti prikazuje primitke i izdatke po ovim aktivnostima (i identičan je novčanom toku koji se utvrđuje po direktnoj metodi).

Vlasnike poduzeća kao i ostale korisnike zanima iz kojih izvora stiže novac i u koje se svrhe troši pa izvještaj omogućava utvrđivanje viška ili nedostatka novčanih sredstava. Stogase primitci i izdatci novca razvrstavaju se u tri vrste aktivnosti (Žager 2008: 82):

1. poslovne aktivnosti
2. investicijske aktivnosti
3. financijske aktivnosti .

Poslovne aktivnosti su glavne prihodovno-proizvodne djelatnosti subjekta (Šestanović; Vukas; Stojanović 2015) koje stvaraju prihod pa je njihov utjecaj na financijski rezultat poduzeća najznačajniji. Kao što se vidi iz tablice, novčani primitci stečeni iz ovih aktivnosti u najčešće se odnose na: novčane primitke po osnovi prodaje robe ili pružanja usluga, novčane primitke od naknada, novčani primitke od osiguravajućih društava i sl. S druge strane, najčešći novčani izdatci su: novčani izdatci dobavljačima, novčani izdatci za zaposlene, novčani izdatci za porez na dobit i sl.

Tablica 3: Primitci i izdatci od poslovnih aktivnosti

Primitci	Izdatci
Gotovinska prodaja kupcima	Isplate zaposlenicima za plaće i ostalo
Naplata potraživanja od kupaca	Plaćanja dobavljačima dobara i usluga
Primljeni predujmovi od operativnih aktivnosti	Plaćanje poreza i kazni
Primitci od naplaćenih kamata, naknada, provizija	Povrati novca kupcima
Povrati novca od dobavljača	Dani predujmovi za operativne aktivnosti
Primitci od dobivenih sudskih parnica, penala	Karitativna plaćanja, donacije i sl.
Primitci od refundacija, milodara, donacija, subvencija i sl.	

Izvor: Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 125 prema: Belak 2006.

Ulagačke aktivnosti su aktivnosti stjecanja i otuđivanja dugotrajne imovine i drugih ulaganja, koja nisu uključena u novčane ekvivalente poput izdataka za nabavu dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine te izdataka za stjecanje prinosa od financijske imovine. Riječ o aktivnostima koje se zbivaju u dugotrajnoj (investicijskoj) imovini poduzeća (Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 125). Također, valjda naglasiti kako se primitci i izdatci novca na osnovi investicijskih aktivnosti mogu pojaviti kao: novčani primitci od prodaje nekretnina, oprema, postrojenja i druge materijalne i nematerijalne imovine, novčani primitci od povrata danih kredita drugima, novčani primitci od prodaje dionica, obveznica drugih poduzeća, novčani izdatci za nabavu nekretnina, opreme i druge materijalne i nematerijalne imovine, novčani izdatci na osnovi kredita danih drugima, novčani izdatci za kupovinu dionica ili obveznica drugih subjekata itd. (Žager i sur. 2008: 84).

Tablica 4: Primitci i izdatci od ulagačkih (investicijskih) aktivnosti

Primitci	Izdatci
Primitci od prodaje dugotrajne imovine	Izdatci za nabavu dugotrajne imovine
Novčani primitci od prodaje udjela u drugim tvrtkama ili u zajedničkim pothvatima	Isplate za stjecanje udjela u drugim trgovačkim društvima ili u zajedničkim pothvatima
Novčani primitci od prodaje dužničkih instrumenata	Plaćanje stjecanja obveznica drugih društava
Novčani primitci temeljem ugovora za ročnice (*futures*), ugovora za opcije i zamjene (*swaps*)	Gotovinski izdatci za otplate zajmova uzetih od trećih stranaka (osim financijskih institucija)
Gotovinski primitci od naplate zajmova danih trećim strankama (osim financijskim institucijama)	Izdatci temeljem ugovora za ročnice (*futures*), ugovora za opcije i zamjene (*swaps*)

Izvor: Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 125 prema: Belak 2006.

Financijske aktivnosti su aktivnosti čija su posljedica promjene veličine i sastava uplaćenoga kapitala i dugovanja subjekta. Riječ je o promjenama u izvorima imovine, odnosno u odnosima društva i vlasnika (osnivača, dioničara) i kreditora društva (Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 126).

Tablica 5: Primitci i izdatci od financijskih aktivnosti

Primitci	Izdatci
Primitci novca od izdavanja dionica ili drugih vlasničkih instrumenata	Izdatci za stjecanje ili otkup vlastitih dionica
Primitci od izdavanja obveznica i drugih vrijednosnih papira	Otplata instrumenata dužničkog kapitala
Primitci novca od povrata glavnice kratkoročnih i dugoročnih posudbi drugima	Vraćanje gotovinskih pozajmica
Primitci kredita od financijskih institucija	Vraćanje glavnice duga od kratkoročnih i dugoročnih kreditnih aranžmana

Izvor: Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 125 prema: Belak 2006.

Slijedom navedenog, stručnjaci se slažu (Šestanović; Vukas; Stojanovć 2015: 134) da je novčani tok izuzetno važan jer mjeri operativni uspjeh poduzetnika – novčani tok iz poslovnih (operativnih) aktivnosti. O ostvarenom novčanom toku će ovisiti opstanak poduzetnika jer bez operativnih novčanih tokova poduzetnici ne mogu računati na dugoročne izvore financiranja (novčani tok iz financijskih aktivnosti) niti na investicije (novčani tok iz ulagačkih aktivnosti). Informacije o novčanom toku pružaju korisnicima financijskih izvještaja osnovicu za ocjenjivanje sposobnosti poduzetnika da stvara novac i novčane ekvivalente te potrebu da koristi te novčane tokove. Izvještaj o novčanom toku treba prezentirati novčane tokove

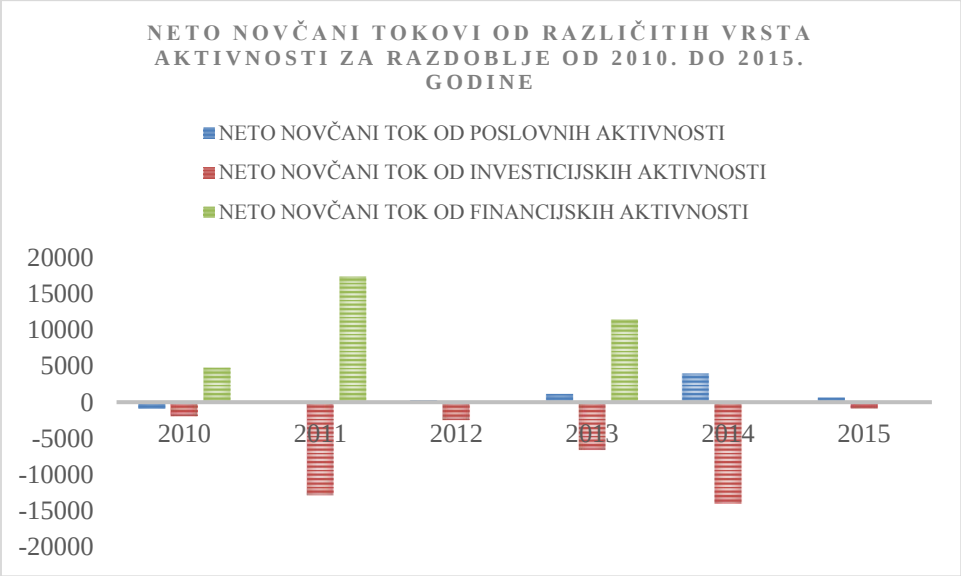
tijekom razdoblja, klasificirane na novčane tokove od poslovnih, investicijskih i financijskih aktivnosti (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015).

Tablica 6: Izvješće o novčanom toku

IZVJEŠĆE O NOVČANOM TOKU	GODINA					
(u tisućama kuna)	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
NOVČANI TOK OD POSLOVNIH AKTIVNOSTI						
1. Gubitak prije oporezivanja	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592
2. Amortizacija	2.181	2.238	3.499	3.954	3.149	5.403
3. Smanjenje kratkotrajnih potraživanja	5.854			608	6.084	1.797
4. Smanjenje zaliha	3.429			120	207	307
5.Povećanje kratkoročnih obveza		2.083	1.096	4.596	5.397	
6. Ostalo povećanje novčanog toka	6.325	709	434	2.400		
Ukupno povećanje novčanog toka iz poslovnih aktivnosti	8.651	3.522	2.805	1.121	8.722	8.099
1. Smanjenje kratkoročnih obveza	-7.473					-7.461
2. Povećane kratkoročnih obveza		-3.172	-2.508			
3. Povećanje zaliha		-74	-27			
4. Ostalo smanjenje novčanog toka	-2.057	-254			-4.753	-2
Ukupno smanjenje novčanog toka iz poslovnih aktivnosti	-9.530	-3.508	2,535		-4.753	-7.463
NETO NOVČANI TOK OD POSLOVNIH AKTIVNOSTI	-879	22	270	1.121	3.969	636
NOVČANI TOK OD INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI						
1. Novčani izdaci za kupnju dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	-1.901	-12.836	-2.443	-6.573	-15.198	-896
Ukupni novčani izdaci od investicijskih aktivnosti	-1.901	-12.836	-2.443	-6.573	-15.198	-896
Novčani primici od investicijske aktivnosti					1.149	28
NETO NOVČANI TOK OD INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI	-1.901	-12.836	-2.443	-6.573	-14.049	-868
NOVČANI TOK OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI						
1. Novčani primici od financijskih aktivnosti	12.058	17.341		11.444	71	
Ukupno novčani primici od financijskih aktivnosti	12.058	17.341		11.444	71	
1. Novčani izdaci za otplatu kredita	-7.262					
Ukupno novčani izdaci od financijskih aktivnosti	-7.262					
NETO NOVČANI TOK OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI	4.796	17.341		11.444	71	

UKUPNO POVEĆANJE NOVČANOG TOKA	2.016	4.527	-2.173	5.992	-10.009	-232
UKUPNI NETO NOVČANI TOK						
Novčana sredstva na početku razdoblja	76	2.092	6.619	4.446	10.438	429
Novčana sredstva na kraju razdoblja	2.092	6.619	4.446	10.438	429	197
Povećanje novčanih sredstava	2.016	4.527	-2.173	5.992	-10.009	-232

Izvor: izrada autora



Graf 6: Neto novčani tokovi od različitih vrsta aktivnosti za razdoblje od 2010. do 2015. godine
Izvor: izrada autora

3.4. Izvještaj o promjenama glavnice

Izvještaj o promjeni kapitala (vlasničke glavnice) prikazuje promjene u vlasničkoj glavnici između dva obračunska razdoblja, uključujući promjene koje su nastale uplatama vlasnika, promjene nastale kao rezultat dobiti/gubitka u poslovanju, kao i sve druge promjene koje povećavaju ili smanjuju glavnicu (npr. revalorizacija imovine) (fininfo.hr 2016).

Poduzetnik sastavlja Izvještaj o promjenama kapitala na način da prikaže promjene svih komponenata kapitala između dva datuma bilance, stoga mora sadržavati promjene (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015):

- uloženog kapitala
- zarađenog kapitala
- izravne promjene u kapitalu (mimo računa dobiti i gubitka).

Pozicije u Izvještaju o promjenama kapitala sadržane su u pasivi bilance u pozicijama kapitala. One koje izravno utječu na promjenu vrijednosti kapitala su (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015)::

- revalorizacija dugotrajne nematerijalne imovine
- revalorizacija dugotrajne materijalne imovine
- rezerve fer vrijednosti financijske imovine raspoložive za prodaju
- tekući i odgođeni porezi (dio)
- učinkovita zaštita novčanog toka
- promjene računovodstvenih politika
- ispravak značajnih pogrešaka prethodnog razdoblja
- tečajna razlika s naslova neto ulaganja u inozemno poslovanje
- ostale promjene kapitala.

Uloženi kapital i zarađeni kapital čine kapital poduzeća, a ukupni kapital poduzeća se dijeli na šest potpozicija. Potpozicije ukupnog kapitala su (Žager i sur. 2008: 87):

I. Upisani kapital

II. Premije na emitirane dionice (kapitalni dobitak)

III. REVALORIZACIJSKA REZERVA

IV. REZERVE

1. zakonske rezerve
2. rezerve za vlastite dionice
3. statutarne rezerve
4. ostale rezerve

V. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK

VI. DOBIT ILI GUBITAK TEKUĆE GODINE

IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA KAPITALA
za godinu koja je završila 31. prosinca 2015.

(u tisućama kuna)	Temeljni kapital	Kapitalne rezerve	Revalorizacijske rezerve	Preneseni gubitak	(Gubitak)/dobit za godinu	Ukupno
Stanje 1. siječnja 2014.	25.808	-	57	(53.212)	(10.557)	(37.904)
Prijenos na preneseni gubitak	-	-	-	(10.557)	10.557	-
Realizirani dobici od financijske imovine raspoložive za prodaju	-	-	(57)	57	-	-
Povećanje kapitalnih rezervi	-	68.953	-	-	-	68.953
Gubitak za godinu	-	-	-	-	(6.115)	(6.115)
Stanje 31. prosinca 2014.	**25.808**	**68.953**	**-**	**(63.712)**	**(6.115)**	**24.934**
Stanje 1. siječnja 2015.	25.808	68.953	-	(63.712)	(6.115)	24.934
Prijenos na preneseni gubitak	-	-	-	(6.115)	6.115	-
Dobit za godinu	-	-	-	-	592	592
Stanje 31. prosinca 2015.	**25.808**	**68.953**	**-**	**(69.827)**	**592**	**25.526**

Slika 14: Primjer izvještaja o promjenama kapitala za pod Tof d.o.o.
Izvor: tof.hr

APF group GmbH uz direktno stečene udjele posjeduje i ostatak udjela u Društvu preko ovisnog društva Aluflexpck novi d.o.o. u kojem ima 100%-tni udio u vlasništvu.

Tijekom 2014. godine kapitalne rezerve povećane su prijenosom obveza po zajmu u iznosu 68.953 tisuća kn temeljem odluke kojom se APF Group neopozivo odrekao prava na potraživanje iz zajma koje ima prema društvu (Intervju).

3.5. Bilješke uz financijske izvještaje

Posljednji financijski izvještaj koji su poduzetnici obvezni izraditi za poslovnu godinu jesu bilješke uz financijske izvještaje.[2] Bilješke dodatno pojašnjavaju strukturu, vrijednost i obilježja nekih pozicija u izvještajima pa u njima trebaju biti prikazane metode procjene bilančnih pozicija, eventualna odstupanja od postavljenih metoda s razlozima odstupanja i kvantifikacijom učinaka tih odstupanja (Žager i sur. 2008: 89). Ono što bilješke izdvaja od ostalih izvještaja je to da sadrže sve one informacije koje se ne vide direktno iz temeljnih izvještaja, a neophodne su za njihovo razumijevanje i ocjenu poslovanja. Iako nemaju propisano sadržaj i oblik te ih svaki poduzetnik sastavlja sukladno svojim potrebama (Bartulović 2013: 50), one su propisani dio financijskih izvještaja koji je menadžment obvezan sastavljati uz bilancu, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanim tijekovima i

[2] Bilješke uz financijske izvještaje sadrže dodatne i dopunske informacije koje nisu prezentirane u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o promjenama kapitala i izvještaju o novčanom toku (Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015).

izvještaj o promjenama glavnice, da bi objasnio odluku o promjeni npr. stope amortizacije ili promjene metoda obračuna troškova (Bešvik 2008: 11)

4. UVOD U ANALIZU FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA

Riječ analiza potječe od grčke riječi *analysis* što znači rastavljanje, raščlanjivanje neke cjeline na njezine sastavne dijelove, dok se ne dođe do njezinih elemenata koji su dalje nedjeljivi (Vukoja 2009: 1). Analiza financijskih izvještaja jest proces primjene različitih analitičkih sredstava i tehnika pomoću kojih se podatci iz financijskih izvještaja pretvaraju u upotrebljive informacije relevantne za upravljanje (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 149 prema: Habek 2004: 25).

Analiza se provodi sa svrhom upoznavanja ekonomske i financijske snage i mogućih perspektiva u položaju poduzeća. Kao što je na prethodnim stranicama rada navedeno, osnovne podloge te analize su: bilanca kao prikaz imovine i obveza poduzeća na određeni dan, račun dobiti i gubitka kao prikaz prihoda, rashoda i njihove razlike za određeno razdoblje, izvještaj o novčanom toku kao prikaz primitaka, izdataka i njihove razlike za određeno razdoblje, izvještaj o promjenama vlasničke glavnice za određeno razdoblje, te bilješke uz financijska izvješća.

Postupak analize sastoji se od primjene analitičkih pravila i tehnika na financijske izvještaje u namjeri da se kroz njihova mjerenja i međusobne odnose izvedu značajne i korisne informacije za donošenje financijskih odluka, a korisnici tih podataka su vlasnici, kreditori, revizori, država i dr. Analizom se utvrđuje sadašnje stanje poduzeća, iznose se realni i objektivni podaci o likvidnosti poduzeća, financijskoj stabilnosti, zaduženosti i rentabilnosti, definiraju se uzroci i simptomi financijskih problema u poduzeću. Sa stajališta korisnika razlikujemo eksternu i internu analizu financijskih izvještaja (Leksikon – Poslovni dnevnik 2016.)

Vukoja (2009: 3) ističe da postoje tri glavna razloga zašto se analiziraju temeljni financijski izvještaji i ostvareni financijski pokazatelji. To je:

- potreba da se kontinuirano prati vlastita financijska situacija, analiziraju ostvareni financijski pokazatelji, planiraju financijski instrumenti i provodi financijski nadzor,
- potreba da se izračunaju i analiziraju financijski pokazatelji poslovnih partnera s kojima gospodarsko društvo stupa u različite poslovne odnose
- potreba da se kod ulaganja u dugoročne vrijednosne papire detaljno provjeri bonitet vrijednosnog papira, odnosno da se potencijalnim ulagačima pruže sve relevantne

informacije potrebne za donošenje odluke o ulaganju kapitala te da ga se zaštiti od eventualne prijevare.

4.1. Temeljni instrumenti i tehnike financijske analize

Područje analize financijskih izvještaja zauzima značajno mjesto u poslovnoj analizi poslovanja malih i srednjih poduzeća. Osnovna zadaća analize financijskih izvještaja je omogućiti razumijevanje financijskih izvještaja tj. razumijevanje poslovanja koje je zapisano u financijskim izvještajima (Dečman 2012: 450 prema: Grupa autora 2010). Stručnjaci često ističu kako se kvaliteta informacija prikazanih u financijskim izvještajima može povećati postupkom analize financijskih izvještaja (Dečman 2012). Proces analize financijskih izvještaja je moguće provesti na više različitih načina.

Žager i sur. (2008) za analizu kažu da je to proces primjene različitih analitičkih sredstava i tehnika pomoću kojih se podatci iz financijskih izvještaja pretvaraju u upotrebljive informacije relevantne za upravljanje, a uobičajena analitička sredstva i postupci koji se koriste u analizi financijskih izvještaja su:

- komparativni financijski izvještaji koji omogućavaju uočavanje promjena tijekom vremena
- uočavanje tendencija promjena pomoću serije indeksa,
- strukturni financijski izvještaji koji omogućavaju uvid u strukturu,
- analiza pomoću pokazatelja,
- specijalizirane analize.

Na temelju dobre analize može se čak donijeti i mjerodavan sud o bonitetu promatranog društva jer analiza omogućava odgovor na pitanje kako je poduzeće poslovalo u prethodnom razdoblju i kako poboljšati rezultat u narednom razdoblju što je preduvjet racionalnog upravljanja poslovanjem i razvojem društva (Vukoja 2009: 2). Analize financijskih izvještaja najčešće se prave kao usporedba brojčanih pokazatelja iz izvještaja dobivenih na kraju poslovne godine čime se omogućava usporedba tijekom određenog razdoblja (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 158). Također, Bolfek; Stanić; Knežević (2012: 451 prema: Sever 2007) upozoravaju na činjenicu da se u literaturi ponekad analiza financijskih izvještaja poistovjećuje s analizom financijskih pokazatelja. Međutim, valjda naglasiti da je analiza pomoću pokazatelja samo jedan od instrumenata pomoću kojih se provodi analiza financijskih izvještaja jer bi izdvajanje bilo koje informacije iz konteksta moglo dovesti korisnike do zablude glede ocjene kvalitete poslovanja.

Instrumenti i postupci analize financijskih izvještaja mogu se podijeliti na usporedive financijske izvještaje, strukturne financijske izvještaje i pokazatelje financijske analize. Usporedivi financijski izvještaji koriste se prilikom horizontalne analize, strukturni izvještaji za vertikalnu analizu, dok se pokazatelji financijske analize koriste kao pojedinačni pokazatelji, skupine pokazatelja, sustavi pokazatelja i zbrojni pokazatelji (Šlibar 2010: 1).

4.1.1. Horizontalna, vertikalna i trend analiza

Analiza koja pokazuje promjene na pojedinim stavkama naziva se horizontalnom analizom na osnovu koje se dolazi do informacija o tendencijama i dinamici kretanja pojedinih pozicija u financijskim izvještajima. Promjene se iskazuju u apsolutnim i relativnim iskazima, tako da se promatraju promjene pozicija financijskih izvještaja iz godine u godinu ili se koristi usporedba s baznom godinom. Naravno, potrebno je analizirati više godina kako bi rezultati analize bili što vjerodostojniji (Dečman 2012: 450) i kako bi se mogle uočiti određene tendencije na temelju kojih će se donositi kvalitetniji poslovni planovi i odluke za buduća razdoblja. Dakle, ključna varijabla u horizontalnoj analizi jest vrijeme budući da se usporedbom elemenata financijskih izvještaja između dva ili više razdoblja donosi zaključak o kretanju pojave kroz promatrano razdoblje na osnovu čega je moguće utvrditi problematična područja poslovanja (Šarlija 2009: 1). Kako bi uočili tendencije kretanja promjena kao podlogu za analizu preporuča je uzeti duže vremensko razdoblje (minimalno 4 do 5 godina) (Šlibar 2010: 1-2). Kod horizontalne analize može se pojaviti problem ako se dogode neke značajnije promjene u politici bilanciranja, promjene obračunskih sustava kod izrade financijskih izvješća ili na primjer inflacija. Tada se prvo moraju uskladiti bitne stavke da bi ovakva analiza uopće imala smisla (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 158).

Tablica 7: Horizontalna analiza bilance

Bilanca	2010	2011	iznos promjene	% promjena	2012	iznos promjene2	% promjena2
UKUPNA AKTIVA	39.678	58.292	18.614	46,91	57.366	-926	-1,59
DUGOTRAJNA IMOVINA	28.921	39.761	10.840	37,48	38.473	-1.288	-3,24
NEMATERIJALNA IMOVINA	19	2.520	2.501	13163,16	3.080	560	22,22
MATERIJALNA IMOVINA	28.850	37.201	8.351	28,95	35.330	-1.871	-5,03
FINANCIJSKA IMOVINA	52,00000	40,00000	-12	-23,08	63,00	23	57,50
POTRAŽIVANJA			0	#DIV/0!		0	#DIV/0!
KRATKOTRAJNA IMOVINA	10.757	18.531	7.774	72,27	18.712	181	0,98
ZALIHE	317,000	391,000	74	23,34	418	27	6,91
POTRŽIVANJA	8.348	11.521	3.173	38,01	13.848	2.327	20,20
NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	2.092	6.619	4.527	216,40	4.446	-2.173	-32,83
PLACENI TROSKOVI BUDUCEG RAZD.I OBRACUNANI PRIHODI	*	*	#VALUE!	#VALUE!	181	#VALUE!	#VALUE!
GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA			0	#DIV/0!		0	#DIV/0!
UKUPNA PASIVA	39.678	58.292	18.614	46,91	57.366	-926	-1,59
KAPITAL I REZERVE	-23.634	-25.154	-1.520	6,43	-27.355	-2.201	8,75
DUGOROCNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROSKOVE	175,000	229,000	54	30,86	186	-43	-18,78
DUGOROCNE OBVEZE	34.126	44.759	10.633	31,16	44.727	-32	-0,07
KRATKOROCNE OBVEZE	27.837	37.322	9.485	34,07	39.338	2.016	5,40
ODGODENO PLACANJE TROSKOVA I PRIHOD BUDUCIH RAZDOBLJA	1.174	1.136	-38	-3,24	470	-666	-58,63

Izvor: izrada autora

Tablica 8: Horizontalna analiza bilance 2. dio

Bilanca	2013	iznos	%	2014	iznos	%	2015	iznos	%
UKUPNA AKTIVA	63.644	6.278	10,94	62743	-901	-1,42	62.509	-234	-0,37
DUGOTRAJNA IMOVINA	38.424	-49	-0,13	55040	16.616	43,24	58.767	3.727	6,77
NEMATERIJALNA IMOVINA	2.538	-542	-17,60	2802	264	10,40	4.683	1.881	67,13
MATERIJALNA IMOVINA	35.815	485	1,37	52238	16.423	45,86	54.084	1.846	3,53
FINANCIJSKA IMOVINA	71	8	12,70	*	#VALUE!	#VALUE!	*	#VALUE!	#VALUE!
POTRAŽIVANJA		0	#DIV/0!		0	#DIV/0!		0	#DIV/0!
KRATKOTRAJNA IMOVINA	24.740	6.028	32,21	7650	-17.090	-69,08	3.706	-3.944	-51,56
ZALIHE	1.062	644	154,07	474	-588	-55,37	167	-307	-64,77
POTRŽIVANJA	13.240	-608	-4,39	6747	-6.493	-49,04	3.342	-3.405	-50,47
NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	10.438	5.992	134,77	429	-10.009	-95,89	197	-232	-54,08
PLACENI TROSKOVI BUDUCEG RAZD.I OBRACUNANI PRIHODI	480	299	165,19	53	-427	-88,96	36	-17	-32,08
GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA		0	#DIV/0!		0	#DIV/0!		0	#DIV/0!
UKUPNA PASIVA	63.644	6.278	10,94	62743	-901	-1,42	62.509	-234	-0,37
KAPITAL I REZERVE	-37.904	-10.549	38,56	24934	62.838	-165,78	25.526	592	2,37
DUGOROCNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROSKOVE	268	82	44,09	316	48	17,91	291	-25	-7,91
DUGOROCNE OBVEZE	10.402	-34.325	-76,74	13558	3.156	30,34	11.949	-1.609	-11,87
KRATKOROCNE OBVEZE	90.073	50.735	128,97	23586	-66.487	-73,81	24.360	774	3,28
ODGODENO PLACANJE TROSKOVA I PRIHOD BUDUCIH RAZDOBLJA	805	335	71,28	349	-456	-56,65	383	34	9,74

Izvor: izrada autora

Tablica 9: Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka

RAČUN DOBITI I GUBITKA	GODINA						
(u tisućama kuna)	2010	2011	iznos promjene	% promjena	2012	iznos promjene2	% promjena2
Prihodi od prodaje	15.887	15.430	-457	-3	20.127	4.697	30
Ostali poslovni prihodi			0		488	488	
Ukupni poslovni prihodi	15.887	15.430	-457	-3	20.615	5.185	34
Promjena vrijednosti zaliha	-1.387	-1	1.386	-100		1	-100
Materijalni troškovi	-6.499	-4.265	2.234	-34	-9.018	-4.753	111
Troškovi osoblja	-6.212	-6.481	-269	4	-6.887	-406	6
Amortizacija	-2.181	-2.238	-57	3	-3.499	-1.261	56
Ostali troškovi	-1.413	-1.133	280	-20	-711	422	-37
Vrijednosno usklađivanje	-400	-1	399	-100	-1	0	0
Ostali poslovni rashodi	-8	-12	-4	50	-11	1	-8
Ukupni poslovni rashodi	-18.100	-14.131	3.969	-22	-20.127	-5.996	42
Financijski prihodi	3.518	4.352	834	24	2.310	-2.042	-47
Financijski rashodi	-10.443	-7.158	3.285	-31	-5.022	2.136	-30
Ukupni prihodi	19.405	18.720	-685	-4	22.925	4.205	22
Ukupni rashodi	-28.543	-20.228	8.315	-29	-25.149	-4.921	24
Gubitak prije oporezivanja	-9.138	-1.508	7.630	-83	-2.224	-716	47
Porez na dobit			0			0	
Gubitak/dobit za godinu	-9.138	-1.508	7.630	-83	-2.224	-716	47

Izvor: izrada autora

Tablica 10: Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka 2. dio

RAČUN DOBITI I GUBITKA	GODINA						
(u tisućama kuna)	2013	iznos promjene22	% promjena22	2014	iznos promjene222	% promjena222	2015
Prihodi od prodaje	19.176	-951	-5	20.696	396.866.496	8	26.997
Ostali poslovni prihodi	157	-331	-68	127	19.939	-19	45
Ukupni poslovni prihodi	19.333	-1.282	-6	20.868	403.441.044	8	27.042
Promjena vrijednosti zaliha		0			0		
Materijalni troškovi	-10.637	-1.619	18	-10.472	111.390.664	-2	-11.390
Troškovi osoblja	-7.054	-167	2	-6.891	48.609.114	-2	-7.736
Amortizacija	-3.954	-455	13	-3.149	12.451.146	-20	-5.403
Ostali troškovi	-780	-69	10	-692	539.760	-11	-84
Vrijednosno usklađivanje	-1.912	-1.911	191.100	-381	728.472	-80	-356
Ostali poslovni rashodi	-126	-115	1.045	-7	882	-94	-25
Ukupni poslovni rashodi	-24.463	-4.336	22	-21.592	528.205.096	-12	-25.734
Financijski prihodi	1.793	-517	-22	107	191.851	-94	182
Financijski rashodi	-7.220	-2.198	44	-5.498	39.695.560	-24	-898
Ukupni prihodi	21.126	-1.799	-8	20975	443.117.850	-1	27.224
Ukupni rashodi	-31.683	-6.534	26	-27.090	858.292.470	-14	-26.632
Gubitak prije oporezivanja	-10.557	-8.333	375	-6.115	64.556.055	-42	592
Porez na dobit		0			0		
Gubitak/dobit za godinu	-10.557	-8.333	375	-6.115	64.556.055	-42	592

Izvor: izrada autora

Vertikalna analiza jest uspoređivanje određenih pozicija financijskih izvještaja s pripadajućom ukupnom veličinom u jednoj promatranoj godini. Uobičajeno je da se kod bilance aktiva i pasiva izjednače sa 100, a sve ostale pozicije aktive, odnosno pasive prikazuju u postotnom udjelu ukupne aktive/pasive (Dečman 2012: 450). Ova je analiza dobra u slučajevima inflacije kada apsolutni brojevi ne govore puno sami za sebe (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 159).

Tablica 11: Vertikalna analiza bilance

Bilanca	2010	%	2011	%	2012	%
UKUPNA AKTIVA	39.678		58.292		57.366	
DUGOTRAJNA IMOVINA	28.921	72,89	39.761	68	38.473	67
NEMATERIJALNA IMOVINA	19	0,05	2.520	4	3.080	5
MATERIJALNA IMOVINA	28.850	72,71	37.201	64	35.330	62
FINANCIJSKA IMOVINA	52,00000	0,13	40,00000	0	63,00	0
POTRAŽIVANJA		0,00		0		0
KRATKOTRAJNA IMOVINA	10.757	27,11	18.531	32	18.712	33
ZALIHE	317,000	0,80	391,000	1	418	1
POTRŽIVANJA	8.348	21,04	11.521	20	13.848	24
NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	2.092	5,27	6.619	11	4.446	8
PLACENI TROSKOVI BUDUCEG RAZD.I OBRACUNANI PRIHODI	*	#VALUE!	*	#VALUE!	181	0
GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA		0,00		0		0

UKUPNA PASIVA	39.678	100,00	58.292	100	57.366	100
KAPITAL I REZERVE	-23.634	-59,56	-25.154	-43	-27.355	-48
DUGOROCNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROSKOVE	175,000	0,44	229,000	0	186	0
DUGOROCNE OBVEZE	34.126	86,01	44.759	77	44.727	78
KRATKOROCNE OBVEZE	27.837	70,16	37.322	64	39.338	69
ODGODENO PLACANJE TROSKOVA I PRIHOD BUDUCIH RAZDOBLJA	1.174	2,96	1.136	2	470	1

Izvor: izrada autora

Tablica 12: Vertikalna analiza bilance 2. dio

Bilanca	2013	%	2014	%	2015	%
UKUPNA AKTIVA	63.644		62.743		62.509	
DUGOTRAJNA IMOVINA	38.424	60	55.040	88	58.767	94
NEMATERIJALNA IMOVINA	2.538	4	2.802	4	4.683	7
MATERIJALNA IMOVINA	35.815	56	52.238	83	54.084	87
FINANCIJSKA IMOVINA	71	0	*	#VALUE!	*	#VALUE!
POTRAŽIVANJA		0		0		0
KRATKOTRAJNA IMOVINA	24.740	39	7.650	12	3.706	6
ZALIHE	1.062	2	474	1	167	0
POTRŽIVANJA	13.240	21	6.747	11	3.342	5
NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	10.438	16	429	1	197	0
PLACENI TROSKOVI BUDUCEG RAZD. I OBRACUNANI PRIHODI	480	1	53	0	36	0
GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA		0		0		0
UKUPNA PASIVA	63.644	100	62.743	100	62.509	100
KAPITAL I REZERVE	-37.904	-60	24.934	40	25.526	41
DUGOROCNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROSKOVE	268	0	316	1	291	0
DUGOROCNE OBVEZE	10.402	16	13.558	22	11.949	19
KRATKOROCNE OBVEZE	90.073	142	23.586	38	24.360	39
ODGODENO PLACANJE TROSKOVA I PRIHOD BUDUCIH RAZDOBLJA	805	1	349	1	383	1

Izvor: izrada autora

Tablica 13: Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka

RAČUN DOBITI I GUBITKA	**GODINA**						
(u tisućama kuna)	2010	%	2011	%	2012	%	2013
Prihodi od prodaje	15.887		15.430		20.127		
Ostali poslovni prihodi					488		
Ukupni poslovni prihodi	15.887	100	15.430	100	20.615	100	

Promjena vrijednosti zaliha	-1.387	-8,73	-1	-0,01		
Materijalni troškovi	-6.499	-40,91	-4.265	-27,64	-9.018	-43,74
Troškovi osoblja	-6.212	-39,10	-6.481	-42,00	-6.887	-33,41
Amortizacija	-2.181	-13,73	-2.238	-14,50	-3.499	-16,97
Ostali troškovi	-1.413	-8,89	-1.133	-7,34	-711	-3,45
Vrijednosno usklađivanje	-400	-2,52	-1	-0,01	-1	0,00
Ostali poslovni rashodi	-8	-0,05	-12	-0,08	-11	-0,05
Ukupni poslovni rashodi	-18.100	-113,93	-14.131	-91,58	-20.127	-97,63
Financijski prihodi	3.518	22,14	4.352	28,20	2.310	11,21
Financijski rashodi	-10.443	-65,73	-7.158	-46,39	-5.022	-24,36
Ukupni prihodi	19.405	122,14	18.720	121,32	22.925	111,21
Ukupni rashodi	-28.543	-179,66	-20.228	-131,10	-25.149	-121,99
Gubitak prije oporezivanja	-9.138	-57,52	-1.508	-9,77	-2.224	-10,79
Porez na dobit		0,00		0,00		0,00
Gubitak/dobit za godinu	-9.138	-57,52	-1.508	-9,77	-2.224	-10,79

Izvor: izrada autora

Tablica 14: Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka 2. dio

RAČUN DOBITI I GUBITKA	**GODINA**						
(u tisućama kuna)	2010	%	2011	%	2012	%	2013
Prihodi od prodaje	15.887		15.430		20.127		
Ostali poslovni prihodi					488		
Ukupni poslovni prihodi	15.887	100	15.430	100	20.615	100	
Promjena vrijednosti zaliha	-1.387	-8,73	-1	-0,01			
Materijalni troškovi	-6.499	-40,91	-4.265	-27,64	-9.018	-43,74	
Troškovi osoblja	-6.212	-39,10	-6.481	-42,00	-6.887	-33,41	
Amortizacija	-2.181	-13,73	-2.238	-14,50	-3.499	-16,97	
Ostali troškovi	-1.413	-8,89	-1.133	-7,34	-711	-3,45	
Vrijednosno usklađivanje	-400	-2,52	-1	-0,01	-1	0,00	
Ostali poslovni rashodi	-8	-0,05	-12	-0,08	-11	-0,05	
Ukupni poslovni rashodi	-18.100	-113,93	-14.131	-91,58	-20.127	-97,63	
Financijski prihodi	3.518	22,14	4.352	28,20	2.310	11,21	
Financijski rashodi	-10.443	-65,73	-7.158	-46,39	-5.022	-24,36	
Ukupni prihodi	19.405	122,14	18.720	121,32	22.925	111,21	
Ukupni rashodi	-28.543	-179,66	-20.228	-131,10	-25.149	-121,99	
Gubitak prije oporezivanja	-9.138	-57,52	-1.508	-9,77	-2.224	-10,79	
Porez na dobit		0,00		0,00		0,00	
Gubitak/dobit za godinu	-9.138	-57,52	-1.508	-9,77	-2.224	-10,79	

Izvor: izrada autora

Analiza trenda jest način predviđanja kroz ekstrapolaciju trendova iz prethodnog razdoblja u budućnost. Trend predočuje dugoročnu tendenciju razvoja kretanja nekih varijabli ili njihovih povezanosti u određenom vremenu. Kvalitetno predviđanje pomoću analize trenda zahtijeva (Inova 2016):

- utvrđivanje nekog pokazatelja poslovne aktivnosti koji najbolje izražava njezino kretanje udužem razdoblju
- postojanje visoke i konzistentne povezanosti između izabranog pokazatelja poslovanja i varijable koja se predviđa (primjerice, broja zaposlenih)
- utvrđivanje dovoljno dugog razdoblja praćenja povezanosti odabranih varijabli u prošlosti kako bi se predvidio njihov trend kretanja u budućnosti (dobar izbor i određenje funkcije vremena)
- visoka stručnost i stabilnost uvjeta i povezanost varijabli u prethodnom (prošlom) i predviđenom (budućem) razdoblju.

Primarno sredstvo analize trenda je regresijska analiza koja predviđa jednu, zavisnu, varijablu u odnosu na jednu ili više nezavisnih varijabli (Leksikon.hr 2016).

4.1.2. Komparativni financijski izvještaji

Komparativni financijski izvještaji služe kao podloga za provedbu horizontalne analize, odnosno omogućuju sagledavanje promjena u toku vremena (više obračunskih razdoblja) gdje se najčešće jedna godina uzima kao baza, a ostale se razmatraju u odnosu na nju (Šarlija 2009: 1).

4.1.3. Strukturni financijski izvještaji

Strukturni financijski izvještaji su računovodstveno-financijski iskazi u kojima se prikazuje struktura financijskih izvještaja, točnije odnos između imovine, kapitala i obveza, te prihoda, rashoda i ostvarenog poslovnog rezultata (Leksikon.hr 2016c).
Kao što su komparativni financijski izvještaji glavna podloga za provedbu horizontalne financijske analize, strukturni financijski izvještaji su glavna podloga za provedbu vertikalne financijske analize te su vrlo korisni kod uspoređivanja s konkurentima te uspoređivanja podataka jednog poduzeća u uvjetima inflacije (Šlibar 2010: 2).

4.2. Pokazatelji financijske analize

Analiza putem financijskih pokazatelja je jedna od najpoznatijih i najčešće korištenih analiza financijskih izvješća kojamože dati dobar pregled poduzeća i naglasiti njegove slabosti i

snage stoga predstavlja prvu fazu financijske analize. Povezivanjem stavki iz jednog ili iz dvaju izvješća, odnosno knjigovodstvenih i/ili tržišnih podataka, pokazuje povezanost između računa u financijskim izvješćima i omogućuje vrednovanje financijskog stanja i poslovanje tvrtke (Vukoja 2009: 4). Pokazatelji se promatraju kao nositelji informacija koje su potrebne za upravljanje poslovanjem poduzeća, izračunavaju se kako bi se dobila informacija koja je osnova za donošenje poslovnih odluka (Šlibar 2010: 2).

Dakle, kada jednu ekonomsku veličinu stavimo u odnos s drugom ekonomskom veličinom dobijemo financijske pokazatelje. Međutim, treba imati na umu da se u odnose stavljaju veličine koje su se dobile na određeni dan ilikoje su rezultat poslovanja u određenom razdoblju. Koji će se pokazatelji koristiti, ovisi u danom trenutku o korisniku. (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 162).

Jedna od čestih klasifikacija financijskih pokazatelja je sljedeća klasifikacija (Vukoja 2009: 4-5):

1) Pokazatelji likvidnosti (liquidity ratios)
2) Pokazatelji zaduženosti (leverage ratios)
3) Pokazatelji aktivnosti (activity ratios)
4) Pokazatelji ekonomičnosti
5) Pokazatelji profitabilnosti (profitability ratios)
6) Pokazatelji investiranja (investibility ratios)

Za sigurnost poslovanja najvažniji su pokazatelji likvidnosti i zaduženosti. Međutim, svaki pokazatelj ima svoje značenje, koje će doći do izražaja kada ga se usporedi s određenom standardnom veličinom (Bolfek; Stanić; Knežević 2012: 162). Najčešće korištene veličine za usporedbu tih pokazatelja su (Vukoja 2009: 4 prema: Žager i Žager 1996):

1) Planirani pokazatelj za razdoblje koje se analizira
2) Kretanje veličine određenog pokazatelja tijekom određenog vremena u istom poduzeću
3) Veličina tog pokazatelja u sličnom poduzeću koji pripada istoj grupaciji
4) Prosječna vrijednost određenog pokazatelja koji pripadaju istoj grupaciji.

Šlibar (2010: 2) ističe kako se navedeni pokazatelji izračunavaju temeljem podataka u bilanci i računu dobiti i gubitka, ali i da se sve više daje naglasak na izračunavanju pokazatelja temeljenih na novčanom toku koji se također dijele u četiri skupine:

1) Pokazatelji kvalitete dobiti koji govore o odnosu novčanih primitaka od poslovne aktivnosti i prihoda te prodaje kao i o odnosu novčanih primitaka i dobiti.

2) Pokazatelj ocjene likvidnosti i solventnosti koji govori o novčanom pokriću kamata, tekućih obveza, ukupnih obveza i dividendi.
3) Pokazatelj povrata novčanog toka koji govori o novčanom toku po dionici povrata novca u odnosu na ukupnu imovinu, obveze i kapital.
4) Pokazatelj kapitalnih izdataka – dovode u vezu razne vrste novčanih tokova te prema tome sagledavaju mogućnost nabave kapitalne imovine, financiranja i investiranja.

5. STATISTIČKA ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA PODUZEĆA TOF d.o.o.

Za potrebe analize uspješnosti (odnosno usporedbe, kretanja i trendova) u poslovanju koriste se statičke i dinamičke metode. Kao što je već na prethodnim stranicama istaknuto, da bi se došlo do statičkih pokazatelja uspješnosti poslovanja koriste se podatci s kraja nekog razdoblja koji se nalaze u standardnim financijskim izvještajima tvrtke. Svi se slažu da sami za sebe, statički pokazatelji malo govore. Tek kada se usporede, dobiva se stvarna vrijednost pokazatelja (Integrator centar d.o.o. 2016). U idućim stranicama prikazat će se statistička analiza financijskih pokazatelja poduzeća Tof d.o.o.prema pokazateljima likvidnosti, profitabilnosti, zaduženosti, aktivnosti i ekonomičnosti.

5.1. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti prikazuju sposobnost poduzeća u podmirenju dospjelih kratkoročnih obveza. Pokazatelji likvidnosti su koeficijent trenutne likvidnosti, ubrzane likvidnosti, tekuće likvidnosti i financijske stabilnosti (Šilbar 2010: 2). Ako poduzeće nije likvidno ono posluje s poteškoćama jer nema dovoljno sredstava za nabavu sirovina i materijala, isplatu plaća, poreza i drugih kratkoročnih obveza (Poslovna.hr 2016: 6).

Pokazatelj tekuće likvidnosti pokazuje u kojoj mjeri kratkotrajna imovina poduzeća pokriva kratkotrajne obveze. Koeficijent tekuće likvidnosti trebao bi biti 2 ili više što bi značilo da poduzeće ima više novca, potraživanja i zaliha nego što su kratkoročne obveze koje dolaze na naplatu (Poslovna.hr 2016: 6).

Najkonzervativniji pokazatelj likvidnosti je tzv. koeficijent ubrzane likvidnosti koji stavlja u odnos novac u blagajni i na računu s kratkoročnim obvezama.
Formula za izračun glasi: *Koeficijent ubrzane likvidnosti = novac / kratkoročne obveze.*

Ako je taj pokazatelj veći od 1 znači da društvo ima dovoljno sredstava na računima kako bi podmirilo obveze koje dospijevaju u kratkom roku. Ako je odnos manji od 1, za procjenu stanja likvidnosti često se uzimaju u obzir uz novac i kratkoročna potraživanja. Pri tome se treba voditi računa da njihovo dospijeće odgovara dospijeću kratkoročnih obveza.

Ako ni taj pokazatelj *(novac + potraživanja) / kratkoročne obveze)* nije veći od 1, ponekad se uzima u obzir uz novac, potraživanja i stanje zaliha u odnosu na kratkoročne obveze čime se dobije koeficijent tekuće likvidnosti za koji formula glasi:

Koeficijent tekuće likvidnosti = (novac+kratkoročna potraživanja+zalihe) / kratkoročne obveze.

Kod izračuna pokazatelja likvidnosti potrebno je posebno obratiti pozornost na točnost vrednovanja potraživanja i zaliha. Naime, u praksi postoji sklonost precjenjivanja vrijednosti, tj. nepriznavanja ispravka vrijednosti zaliha robe koja nije utrživa te ispravka vrijednosti potraživanja koja nisu naplativa. Precijenjene zalihe i potraživanja ozbiljno iskrivljuju pokazatelje likvidnosti. Samim time precjenjuje se i dobit, tj. iskrivljuju pokazatelji profitabilnosti (Matković 2014).

Tablica 15: Koeficijent tekuće likvidnosti

Koeficijent tekuće likvidnosti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
KRATKOTRAJNA IMOVINA	10.757	18.531	18.712	24.740	7.650	3.706
KRATKOROČNE OBVEZE	27.837	37.322	39.338	90.073	23.586	24.360
	0,39	0,50	0,48	0,27	0,32	0,15

Izvor: izrada autora

Tablica 16: Koeficijent tekuće likvidnosti

Koeficijent trenutne likvidnosti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
NOVAC	2.092	6.619	4.446	10.438	429	197
KRATKOROČNE OBVEZE	27.837	37.322	39.338	90.073	23.586	24.360
	0,08	0,18	0,11	0,12	0,02	0,01

Izvor: izrada autora

Tablica 17: Koeficijent ubrzane likvidnosti

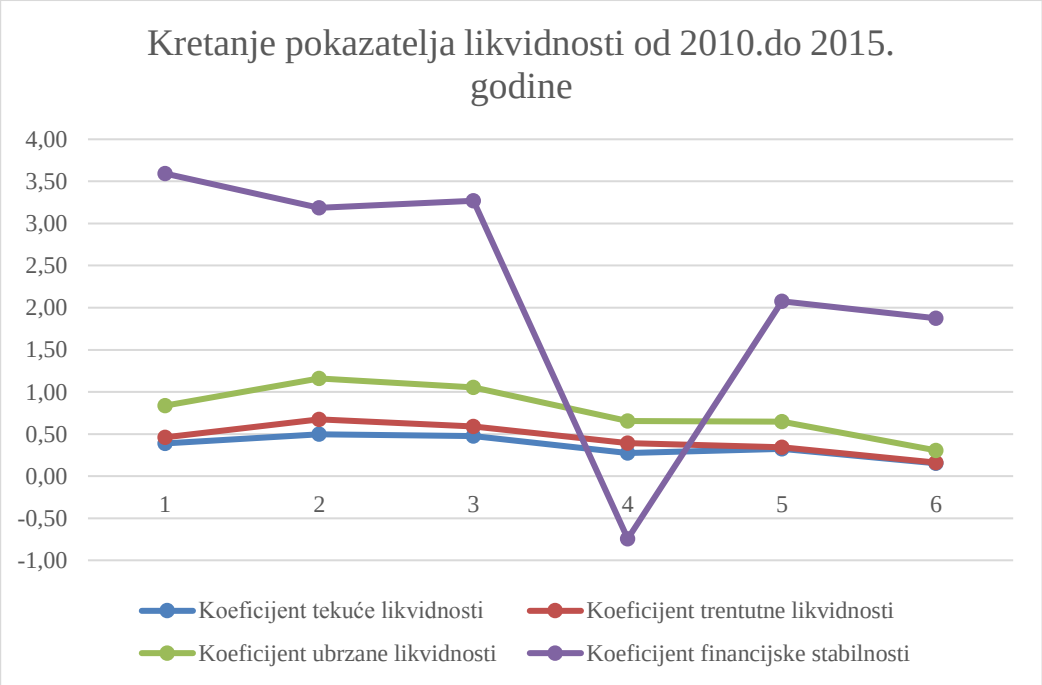
Koeficijent ubrzane likvidnosti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
NOVAC	2.092	6.619	4.446	10.438	429	197
POTRŽIVANJA	8.348	11.521	13.848	13.240	6.747	3.342
KRATKOROČNE OBVEZE	27.837	37.322	39.338	90.073	23.586	24.360
	10.440	18.140	18.294	23.678	7.176	3.539
	0,38	0,49	0,47	0,26	0,30	0,15

Izvor: izrada autora

Tablica 18: Koeficijent financijske stabilnosti

Koeficijent financijske stabilnosti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DUGOTRAJNA IMOVINA	28.921	39.761	38.473	38.424	55.040	58.767
KAPITAL	-23.634	-25.154	-27.355	-37.904	24.934	25.526
DUGOROCNE OBVEZE	34.126	44.759	44.727	10.402	13.558	11.949
	10.492	19.605	17.372	-27.502	38.492	37.475
	2,76	2,03	2,21	-1,40	1,43	1,57

Izvor: izrada autora



Graf 7: Kretanje pokazatelja likvidnosti od 2010. do 2015.
Izvor: izrada autora

Iz tablica kao i iz slike grafa o pokazatelji likvidnosti u razdoblju od 2010. – 2015. godine možemo vidjeti da je koeficijent tekuće likvidnosti bio u rasponu od najvišeg 0,50 u 2011. do najnižeg u 2015. godini gdje iznosi 0.15. minimalna vrijednost ovog najvažnije pokazatelja likvidnosti koji govori koliko puta možemo svoje kratkoročne obveze podmiriti iz kratkotrajne imovine te bi trebao kao što smo već naglasili iznositi minimalno 2.

Pokazatelj ubrzane likvidnosti je manji od 1 u svim godinama promatranog razdoblje što na govori da je potrebna prodaja i zaliha jer poduzeće nema dovoljno kratkotrajnih sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza.

Koeficijent trenutne likvidnosti pokazuje pokrivenost kratkoročnih obveza novcem i kreće se u rasponu od 0.1 do 0.3[*51] odnosno sposobnost poduzeća da pokriva trenutne obveze, naravno veći koeficijent označava bolje stanje i veću sposobnost podmirenja trenutnih obveza.

Kao zadnji u ovom dijelu pokazatelja možemo vidjeti koeficijent financijske stabilnosti kod kojega je poželjno da bude manji od 1 jer u tom slučaju dolazi do povećanja neto radnog kapitala i sve manji dio kapitala i dugoročnih obveza odlazi na financiranje dugotrajne imovine. Uvjet u ovom slučaju nakon 2012. godine postaje ispunjen kada koeficijent financijske stabilnosti pada na -1.40 te da bi se u iduće dvije godine opet popeo preko 1.

5.2. Pokazatelji profitabilnosti

Pokazatelji rentabilnosti (profitabilnosti) općenito odražavaju stupanj korištenja postojećih potencijala uspjeha i mjere se na temelju odnosa povrata ili rente s jedne strane i uloga s druge strane. S obzirom na to da se povrat i ulog mogu izražavati na različite načine, mogu se i formirati različiti pokazatelji rentabilnosti poslovanja gdje svaki pojedini oblik pokazatelja rentabilnosti ima svoje opravdanje i svoj sadržaj pa se važno opredijeliti za neki oblik čime se omogućuje usporedba u vremenu. Pokazatelji rentabilnosti ovdje se oblikuju tako da se za veličinu brojnika koriste bruto-dobit te neto novčani tok kao oblici rezultata (nego-dobit + amortizacija). Kao brojnik se mogu alternativno koristiti i veličina neto dobitka te neto dobit + kamate ili bruto dobit + kamate, jer su plaćene kamate također zarađene i kao takve dio su rezultata, koji međutim ne ostaje u poduzeću (Leksikon – Poslovni dnevnik 2016a). Najznačajniji pokazatelj profitabilnosti je rentabilnost vlastitog kapitala koji, kada se stavi u odnos sa rentabilnošću imovine, može doći do pokazatelja o korištenju financijske poluge (Šilbar 2010: 3).

Tablica 19: Pokazatelji rentabilnosti

POKAZATELJ	Oznaka	Način izračunavanja
RENTABILNOST		
- kapitala	Rk (ROI)	Bruto dobit / Ukupni kapital * 100
- vl. kapitala	Rvk (ROE)	Bruto dobit / Vlastiti kapital * 100
- imovine	Ri (ROA)	Bruto dobit / Prosj. korištena imovina * 100
- prometa	Rpr (ROS)	Bruto dobit / Ukupni prihod * 100
- kapitala	Rk (CFROI)	Cash flow / Ukupni kapital * 100
- vl. kapitala	Rvk (CFROE)	Cash flow / Vlastiti kapital * 100
- imovine	Ri (CFROA)	Cash flow / Prosj. korišt. imovina * 100
- prometa	Rpr (CFROS)	Cash flow / Ukupni promet * 100

Izvor: http://www.poslovni.hr/img/ArticleImages/80261.jpg

Operativna marža je omjer kojim se mjeri strategija postavljanja cijena proizvoda i efikasnost kompanije. Investitoru govori koliko društvo zadržava od svake kune prodanih proizvoda prije kamata i oporezivanja. Ako se marža povećava to znači da društvo zarađuje više profita za istu količinu prihoda od prodaje. Što je veća operativna marža to je bolje za društvo (Poslovna hr. 2016: 6).

Neto profitna marža pokazuje koliko je neto profita ostvareno od ukupno realiziranog posla na tržištu, a kojim možemo slobodno raspolagati. Taj dio prihoda koji poprima karakter dobiti poslije oporezivanja društvo može isplatiti vlasnicima ili zadržati u bilanci kao zadržani dobitak (Poslovna hr. 2016: 6).

ROA (ili stopa povrata na aktivu) je indikator uspješnosti korištenja imovine u stvaranju dobiti. Jednostavnije rečeno pokazuje kako neko poduzeće zarađuje novac. ROA se može koristiti i za procjenu uspješnosti novih projekata pri čemu će projekt biti profitabilan ukoliko je ROA veća od iznosa kamatnih stopa za kredite. ROE (ili stopa povrata na vlasnički kapital) pokazuje koliko novčanih jedinica dobiti poduzeće ostvaruje na jednu jedinicu vlastitog kapitala (Poslovna hr. 2016: 6).

ROE je dobar pokazatelj brzine rasta poduzeća jer se smatra da ukupni prihodi ne mogu rasti po stopi većoj od trenutnog iznosa ROE, osim ukoliko ne dođe do novih zaduživanja. Smatra se da je ROE od 15% prosjek za dobro poduzeće (Poslovna hr. 2016: 6).

Neki od najčešće korištenih pokazatelja pokazatelja profitabilnosti:

Tablica 20: Neto profitna marža

Neto profitna marža %	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Neto dobit	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592
Ukupni prihodi	19.405	18.720	22.925	21.126	20975	27.224
	-47,09	-8,06	-9,70	-49,97	-29,15	2,17

Izvor: izrada autora

Tablica 21: ROA

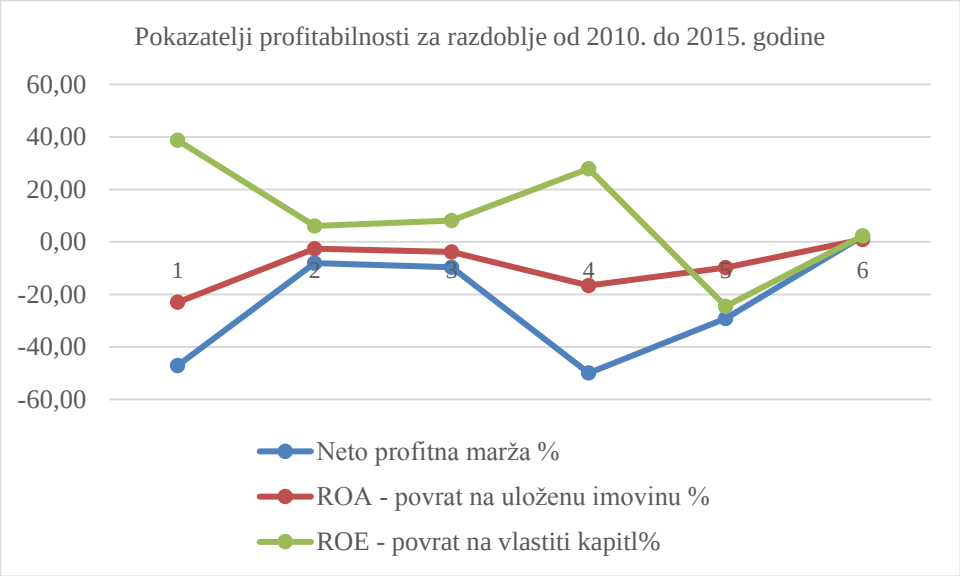
ROA - povrat na uloženu imovinu %	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Neto dobit	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592
Ukupna imovina	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
	-23,03	-2,59	-3,88	-16,59	-9,75	0,95

Izvor: izrada autora

Tablica 22: ROE

ROE - povrat na vlastiti kapital	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Neto dobit	-9.138	-1.508	-2.224	-10.557	-6.115	592
Glavnica	-23.634	-25.154	-27.355	-37.904	24.934	25.526
	38,66	6,00	8,13	27,85	-24,52	2,32

Izvor: izrada autora



Graf 8: Pokazatelji profitabilnosti za razdoblje od 2010. do 2015.
Izvor: izrada autora

Neto profitna marža – iz tablice možemo vidjeti da se kroz godine javljaju velika odstupanja, pa tako 2010. kao početna godina promatranja ovaj pokazatelj iznosi -47.07 dok već sljedeće

godine on se smanjuje na 8.06 da bi najnižu vrijednost ostvario 2013.godine od -49.97. tek 2015. godine se ostvaruje pozitivna neto profitna marža od 2.17% što znači da se na svaku kunu ulaganja ostvaruje 2.17 kuna dobiti.

ROA – odnosno sposobnost poduzeća da sa raspoloživom imovinom ostvari dobit. Iz tablice je vidljivo da poduzeće samo u 2015. godini od ukupnog promatranog razdoblja ostvaruje pozitivnu povrat na raspoloživu imovinu od 0,95%. Na kraju je to pozitivan pokazatelj koji govori da poduzeće ide u dobrom smjeru jer je pet godina ranije, 2010. ostvarilo -23.03% što čini veliki napredak.

ROE – stopa povrata na vlastiti kapital, možda i najznačajniji pokazatelj profitabilnosti koji govori koliko jedinica dobiti poduzeće ostvaruje za svaku uloženu jedinicu vlastitog kapitala. Iz tablice, kao i grafa možemo vidjeti da poduzeće ostvaruje pozitivne rezultate sve do 2014.godine no opet 2015. opet ostvaruje mali ali pozitivan povrat na uloženu glavnicu od 2.32%. smatra se da je ROE od 15% prosjek za dobro poduzeće.

Nakon analize pokazatelja možemo reći da je 2015. godina ta u kojoj se vidi značajniji napredak i konačno pozitivni rezultati poduzeća u većini različitih vrsta pokazatelja.

5.3. Pokazatelji zaduženosti

Pokazatelji zaduženosti mjere odnos između vlastitih i tuđih angažiranih sredstava pa tako angažirani kapital predstavljaju vlastita sredstva društva (temeljni kapital, rezerve, zadržana dobit) te tuđa sredstva kao što su financijske obveze (krediti, zajmovi, financijski leasing, i sl.). Razina zaduženosti može se utvrditi iz pozicija bilance na strani pasive.
Kao pokazatelj zaduženosti najčešće se uzima koeficijent zaduženosti: *Koeficijent zaduženosti = dugoročne financijske obveze / (dugoročne financijske obveze + kapital)*
Također se koristi i odnos duga i kapitala za što se često navodi kratica D/E (debt/equity), a računa se kao: *Odnos duga i kapitala = dugoročne financijske obveze / kapital* (Matković 2014).

Osnovna analiza zaduženosti poduzeća kreće od usporedbe odnosa vlastitih i tuđih izvora financiranja koji su prikazani u pasivi bilance. U tu se svrhu računa koeficijent zaduženosti kao odnos tuđih izvora financiranja u odnosu na ukupnu imovinu i koeficijent vlastitoga financiranja kao odnos vlastitih izvora financiranja i ukupne imovine poduzeća (tablica 1.). Važan pokazatelj je i koeficijent financiranja koji se dobiva kao odnos tuđih i vlastitih izvora financiranja, a u literaturi je još poznat kao financijska poluga (Ježovita; Žager 2014: 3).

Tablica 23: Formule za izračun odabranih pokazatelja zaduženosti poslovanja poduzeća

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent zaduženosti	Ukupne obveze	Ukupna imovina
Koeficijent vlastitog financiranja	Kapital i rezerve (glavnica)	Ukupna imovina
Koeficijent financiranja	Ukupne obveze	Kapital i rezerve (glavnica)

Izvor: Ježovita; Žager 2014: 2 prema: Žager i sur. 2009: 251

Tablica 24: Koeficijent zaduženosti

Koeficijent zaduženosti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukupne obveze	61.963	82.081	84.065	100.475	37.144	36.309
Ukupna imovina	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
	1,56	1,41	1,47	1,58	0,59	0,58

Izvor: izrada autora

Tablica 25: Koeficijent vlastitog financiranja

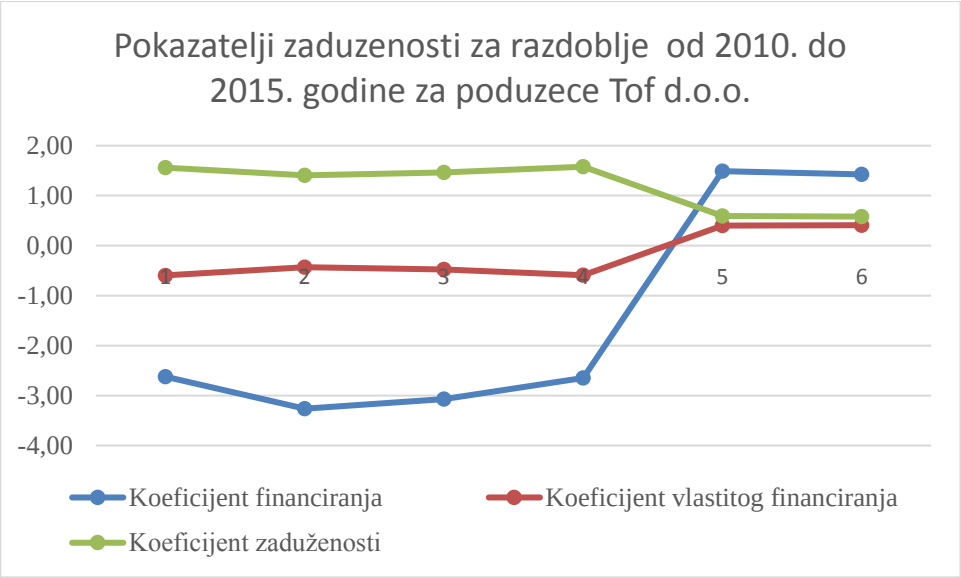
Koeficijent vlastitog financiranja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kapital i rezerve	-23.634	-25.154	-27.355	-37.904	24.934	25.526
Ukupna imovina	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
	-0,60	-0,43	-0,48	-0,60	0,40	0,41

Izvor: izrada autora

Tablica 26: Koeficijent financiranja

Koeficijent financiranja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukupne obveze	61.963	82.081	84.065	100.475	37.144	36.309
Kapital i rezerve	-23.634	-25.154	-27.355	-37.904	24.934	25.526
	-2,62	-3,26	-3,07	-2,65	1,49	1,42

Izvor: izrada autora



Graf 9: Pokazatelji zaduženosti za razdoblje od 2010. do 2015. za poduzeće Tof d.o.o.
Izvor: izrada autora

Iz tablica pokazatelja ekonomičnosti kao i slike grafa možemo vidjeti da koeficijent zaduženosti pada u zadnjih nekoliko godina, posebno u 2014. i 2015. godini što je ustvari pozitivno jer to znači da se udio obveza smanjuje a raste udio imovine. Idealan koeficijent bi bio niži od 50%.

Slična stvar se događa i s pokazateljima koeficijentom vlastitog financiranja i koeficijentom financiranja ili financijskom polugom, u oba slučaja gdje su u posljednje dvije godine i jedan i drugi s pozitivnim predznakom, za koeficijent vlastitog financiranja možemo reći da se bliži svojoj idealnoj granici koja bi trebala biti veća od 50% što znači da se većinski dio poduzeća financira iz vlastitih izvora. Kod koeficijenta financijske poluge je vidljiv negativan trend do 2014. kada prelazi u pozitivan što označava da je sve do 2014. godine vrijednost glavnice bila veća od obaveza, kada se situacija mijenja. Važno je naglasiti da je kod ovog koeficijenta idealna vrijednost ona koja je manja od 100% odnosno 1.

5.4. Pokazatelji aktivnosti

Pokazatelji aktivnosti poznati su pod nazivom koeficijenti obrtaja. Računaju se kao odnos prometa i prosječnog stanja. Ako je poznat koeficijent obrtaja, tada se mogu izračunati i dani vezivanja sredstava odnosno prosječno stanje obrtaja. Koeficijenti obrtaja se najčešće računaju na ukupnu imovinu, kratkotrajnu imovinu i potraživanja (Šlibar 2010: 3). Dakle,

prosječno vrijeme obrtaja zaliha pokazuje prosječan broj dana držanja zaliha prije nego se pretvore u potraživanja od kupaca preko prodaje (Poslovna.hr 2016: 6).

Formule za izračun su (Integrator centar d.o.o. 2016: 4):

Koeficijent obrtaja kratkoročne imovine = ukupni prihodi / kratkoročna imovina

Koeficijent obrtaja ukupne imovine = ukupni prihodi / ukupna imovina

Koeficijent obrtaja potraživanja = prihodi od prodaje / potraživanja

Trajanje naplate potraživanja u danima =broj dana u godini / koeficijent obrtaja potraživanja

Tablica 27: Koeficijent obrtaja kratkoročne imovine

Koeficijent obrtaja kratkoročne imovine	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukupni prihodi	19.405	18.720	22.925	21.126	20975	27.224
Kratkotrajna imovina	10.757	18.531	18.712	24.740	7.650	3.706
	1,80	1,01	1,23	0,85	2,74	7,35

Izvor: izrada autora

Tablica 28: Koeficijent obrtaja ukupne imovine

Koeficijent obrtaja ukupne imovine	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukupni prihodi	19.405	18.720	22.925	21.126	20.975	27.224
Ukupna imovina	39.678	58.292	57.366	63.644	62.743	62.509
	0,49	0,32	0,40	0,33	0,33	0,44

Izvor: izrada autora

Tablica 29: Koeficijent obrtaja potraživanja

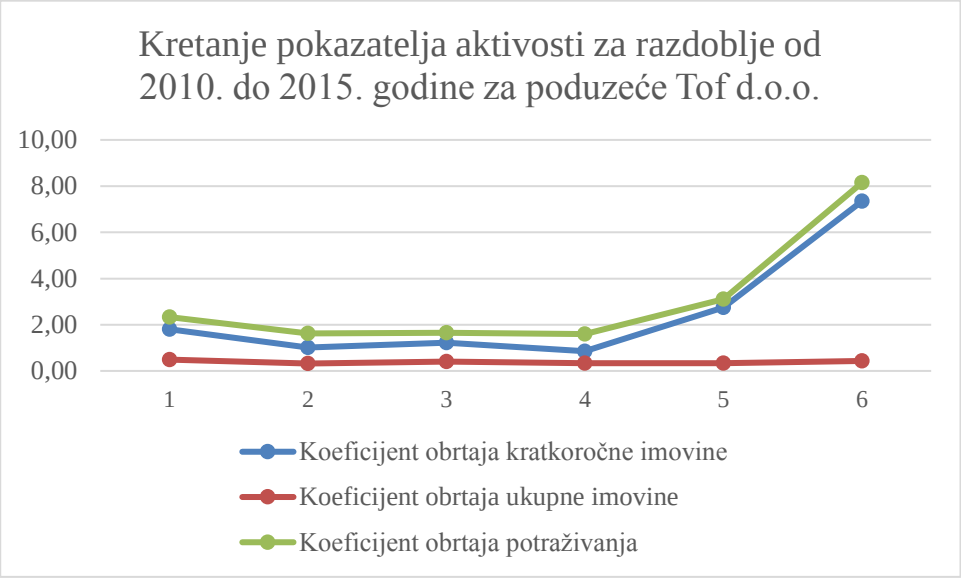
Koeficijent obrtaja potraživanja	2010	2011	2012	2013	2014	2014
Prihodi od prodaje	19.405	18.720	22.925	21.126	20975	27.224
POTRAŽIVANJA	8.348	11.521	13.848	13.240	6.747	3.342
	2,32	1,62	1,66	1,60	3,11	8,15

Izvor: izrada autora

Tablica 30: Trajanje naplate potraživanja

Trajanje naplate potraživanja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Br. dana u godini	365	365	365	365	365	365
Koef. obrtaja potraživanja	2,32	1,62	1,66	1,60	3,11	8,15
	157,02	224,63	220,48	228,75	117,41	44,81

Izvor: izrada autora



Graf 10: Kretanje pokazatelja aktivnosti za razdoblje od 2010. do 2015. za poduzeće Tof d.o.o.
Izvor: izrada autora

Pri pogledu na prethodne 4 tablice možemo uočiti redom:

Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine predstavlja učinkovitost korištenja kratkotrajne imovine u stvaranju prihoda i što je veći to je bolje za poduzeće, ovdje možemo vidjeti da se koeficijent od 2010. – 2014. kreće u približno sličnom broju a tek 2014. pokazuje značajniji rast na 2.5 a onda u 2015. godini na čak 7.35 što znači da se smanjuje prosječno trajanje obrtaja kratkoročne imovine.

Koeficijent obrtaja ukupne imovine također u pravilu treba biti što veći, u slučaju poduzeća Tof d.o.o. on je za razliku od prethodnog ne raste, već kroz cijelo razdoblje ostaje na razini ispod 0.5. bez većih odstupanja.

Kod koeficijenta obrtaja potraživanja kao i kod prethodna dva pokazatelja veća vrijednost je bolja za poduzeće jer znači da se potraživanja brže naplate a to pak znači da ta sredstva možemo iskoristiti za daljnje poslovanje. Od 2010. i vrijednosti od 2.32 pa do 2014.

koeficijent je u blagom pada kada raste iznad 3 te se u 2015. godini penje na 8.35. označavajući pozitivan napredak te čak trostruko bržu naplatu u odnosu na početnu promatranu godinu.

Trajanje naplate potraživanja se do 2014 godine postupno povećava što znači da treba više dana da bi se naplatila potraživanja što je negativan trend, no 2014.godine isti se smanjuj sa 228 na približno duplo manje, 117 dok se 2015. godine vidi još veći napredak i značajno smanjenje na 44.81.

5.5. Pokazatelji ekonomičnosti

Pokazatelji ekonomičnosti pokazuju odnos prihoda i rashoda, odnosno koliko se jedinica prihoda ostvari po jedinici rashoda. Pokazatelji ekonomičnosti izračunavaju se temeljem izvještaja račun dobiti i gubitka (Šlibar 2010: 3).

Bujan (2014: 41) naglašava kako bi u pravilu pokazatelji trebali biti veći od jedan, odnosno, što su veći, to se više prihoda ostvaruje na jedinicu rashoda.

Ekonomičnost ukupnog poslovanja – 1 ili više = ukupni prihodi / ukupni rashodi
Ekonomičnost poslovanja prodaje – 1 ili više = prihodi od prodaje / rashodi prodaje
Ekonomičnost financiranja – 1 ili više = financijski prihodi / financijski rashodi
Ekonomičnost izvanrednih aktivnosti – 1 ili više = izvanredni prihodi / izvanredni rashodi

Tablica 31: Ekonomičnost ukupnog poslovanja

Ekonomičnost ukupnog poslovanja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukupni prihodi	19.405	18.720	22.925	21.126	20975	27.224
Ukupni rashodi	-28.543	-20.228	-25.149	-31.683	-27.090	-26.632
	-0,68	-0,93	-0,91	-0,67	-0,77	-1,02

Izvor. izrada autor

Tablica 32: Ekonomičnost poslovanja prodaje

Ekonomičnost poslovanja prodaje	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prihodi od prodaje	15.887	15.430	20.127	19.176	20.696	26.997
Rashodi prodaje	-18.100	-14.131	-20.127	-24.463	-21.592	-25.734
	-0,88	-1,09	-1,00	-0,78	-0,96	-1,05

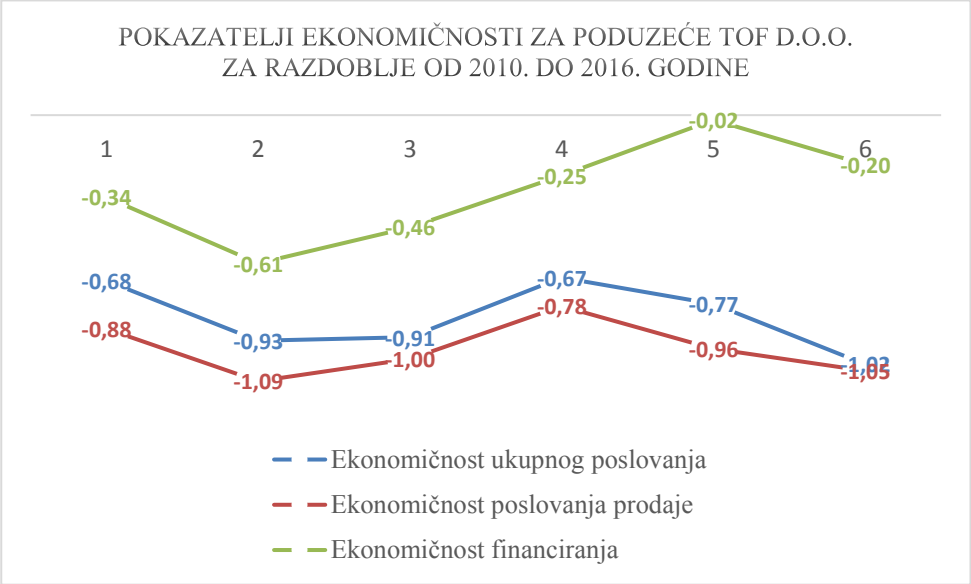
Izvor. izrada autora

Tablica 33: Ekonomičnost financiranja

Ekonomičnost financiranja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Financijski prihodi	3.518	4.352	2.310	1.793	107	182
Financijski rashodi	-10.443	-7.158	-5.022	-7.220	-5.498	-898
	-0,34	-0,61	-0,46	-0,25	-0,02	-0,20

Izvor. izrada autora

Prema podatcima koje vidimo u prethodne tri tablice vidimo da poduzeće u svih šest razdoblja ostvaruje rezultate manje od jedan koji bi značio da se prihodima pokrivaju rashodi, odnosno ni u jednom razdoblju prihodi nisu pokrili rashode. Najlošije razdoblje prema izračunu je 2011. godina kada je ekonomičnost ukupnog poslovanja iznosila čak -0,61. od tada se situacija blago popravlja da bi se u prethodnoj, 2015. godini opet vratila negativnom trendu.



Graf 11: Pokazatelji ekonomičnosti za poduzeće Tof d.o.o. za razdoblje od 2010. do 2016.
Izvor: izrada autora

6. IMPLEMENTACIJA BALANCED SCORECARD METODE KAO METODE PRAĆENJA USPIJEŠNOSTI PODUZEĆA I METODE MENADŽERSKOG IZVJEŠTAVANJA

Kada se govori o balansiranoj bodovnoj kartici, govori se o mjerama učinka koje se koriste u strateškom menadžmentu kako bi se utvrdile i poboljšale različite unutarnje funkcije i njihovi vanjski rezultati. Mjere i povratne informacije u balansiranoj bodovnoj kartici (balanced scorecardu) pomažu u provedbi strategije i ciljeva društva. Pri tome se analiziraju četiri odvojena područja:

1. financije
2. klijenti
3. unutarnji procesi
4. učenje i rast zaposlenika.

Slika 20: Osnovni model
Izvor: Podrug; Vrdoljak Raguž; Pavković 2012: 695 prema:Dražić Lutilsky; Perčević 2007: 41.

Lončarević (2006: 100) naglašava da četiri navedene perspektive predstavljaju osnovu koja je fleksibilna i nadogradiva jer je moguće nadopuniti ih u skladu s identificiranim ključnim čimbenicima uspjeha. Tako primjerice navodi da ako poduzeće utvrdi kako je ključni čimbenik uspjeha razina kvalitete, taj će se segment izdvojiti kao peta perspektiva (perspektiva kvalitete), koja će biti praćena specifičnim ciljevima i pokazateljima, a to mogu biti: broj grešaka, broj pritužbi kupaca, broj popravaka ili broj popravaka u garantnom razdoblju.

6.1. Pojam i povijest BSC metode izvještavanja

Prošlog su stoljeća brojni autori su isticali opće nezadovoljstvo tradicionalnim mjerilima organizacijskih performansi naglašavajući njihove nedostatke. U 80-im i 90-im godinama to je rezultiralo razvojem multidimenzionalnih mjerila performansi koja su uzimala u obzir nefinancijska, eksterna i budućnosti orijentirana mjerila performansi pa se već od devedesetih godina 20. stoljeća događa svojevrsna revolucija u mjerenju performansi – raste broj knjiga, znanstvenih radova i empirijskih istraživanja iz tog područja, a u praksi različitih mjerenja performansi izlaze na scenu što je dovelo do novih pristupa i modela mjerenja organizacijskih performansi. Autori koji su dali najznačajniji doprinos razvoju ovih novih mjerila su: Keegan et al. (1989), Cross i Lynch (1989), Fitzgerald et al. (1991), Kaplan i Norton (1992), Brown (1996) (Bakotić 2014: 374).

Posebno zanimljiva je metoda balanced scorecard koju su razvili Robert Kaplan, profesor računovodstva sa Sveučilišta Harvard, i konzultant David Norton, također iz bostonskog područja. Godine 1990. Kaplan i Norton vodili su istraživačku studiju desetak društava istražujući nove metode mjerenja učinka. Društva su razmatrala određeni broj mogućih rješenja, ali su se na kraju opredijelili za ideju balanced scorecarda čije mjere učinka obuhvaćaju aktivnosti u cijeloj organizaciji – klijente, unutarnje poslovne procese, aktivnosti zaposlenika i dioničara. Kaplan i Norton su tada koncept tog novog alata saželi u prvom od nekoliko članaka časopisa „Harvard Business Reviewu“. Tijekom sljedećih godina, velik je broj organizacija usvojio balanced, a Kaplan i Norton su koncept i učenje objavili u svojoj knjizi iz 1996. „The Balanced Scorecard“ (Niven 2007: 32).

Balanced Scorecard predstavlja metodu strateškog upravljanja poslovnim sistemom koji se intenzivno koristi u privrednim, vladinim i neprofitnim organizacijama širom svijeta u cilju usklađivanja poslovanja sa vizijom i strategijom organizacije, unapređenja interne i eksterne komunikacije, kao i nadgledanja organizacionih performansi u skladu sa strateškim ciljevima organizacije (Marković i sur. 2013: 441 prema: Balanced Scorecard Institute: BSC Resources).

6.2. Poslovna izvrsnost i mjerenje performansi

Svaka organizacija treba jasnu i izraženu potrebu za uspostavljanjem sistema mjerenja performansi na bazi balanced scorecard-a. Naime,svi oni koji su namjeravali uspostaviti sistem balanced scorecard-a morali su poštovati redoslijed koraka koji u svojoj prvoj fazi

podrazumijeva ispitivanje potrebe za uvođenjem tog sistema. Na taj način, kreatori ove metode su razvili metodologiju koja obuhvaća ispitivanje rukovodstva organizacije putem upitnika sa skalom bodovanja. Rukovodstvo organizacije predstavlja faktor koji poduzima strateške korake, provodi strateške ciljeve i angažira sve hijerarhijske nivoe u provođenju strategije (Marković i sur. 2013: 444 prema: Balanced Scorecard Institute: BSC Resources).

6.3. Koncept ravnoteže u BSC metodi

Kao što se već na prethodnim stranicama ovog rada naglasilo, balanced scorecard je model pažljivo odabranoga skupa pokazatelja i mjera, izvedenih iz strategije poduzeća, pomoću kojeg se planiraju i usmjeravaju aktivnosti poduzeća i mjere postignuća iz različitih perspektiva, na temelju povezivanja i uravnoteženja najvažnijih čimbenika uspješnosti (Podrug; Vrdoljak Raguž; Pavković 2012: 694 prema: Belak 2002: 21).

Ta ravnoteža nastoji uspostaviti u tri područja (Niven 2007):

1. Ravnoteža između financijskih i nefinancijskih pokazatelja uspješnosti
   Financijske pokazatelje uspješnosti treba dopuniti i dovesti u ravnotežu s nefinancijskim pokazateljima koji ukazuju na to kako će se ostvareni rezultati održati u budućnosti.
2. Ravnoteža između internih i eksternih stranaka tvrtke
   Dioničari i kupci su eksterne stranke za tvrtku, a zaposlenici su interne stranke. BSC model mora prepoznati suprotne potrebe tih triju skupina i dovesti ih u ravnotežu ugrađujući ih u strategiju.
3. Ravnoteža između „konačnih“ pokazatelja performanse (lag indicators) i „usmjeravajućih“ pokazatelja performanse (lead indicators).

„Konačni“ pokazatelji općenito oslikavaju prošle performanse (ostvareni prihod, povrat na investirano i sl.), a „usmjeravajući“ pokazatelji performanse vode prema ostvarenju konačnih pokazatelja. Na temelju utvrđene korelacije između „usmjeravajućih“ i „konačnih“ pokazatelja procjenjuje se postignuće koje će utjecati na poboljšanje „konačnih“ pokazatelja u budućnosti. Ravnoteža između „konačnih“ i „usmjeravajućih“ pokazatelja je ključna u ovom modelu. „Konačni“ pokazatelji bez „usmjeravajućih“ pokazatelja ne pokazuju kako će ciljevi biti ispunjeni, dok „usmjeravajući“ bez „konačnih“ pokazatelja mogu pokazati kratkoročna

poboljšanja, ali ne pokazuju jesu li ta poboljšanja dovela do poboljšanja za kupce i konačno, dioničare.

6.4. Prednosti i nedostatci ove metode u odnosu na standardne metode praćenja uspješnosti

Ciljevi uvođenja ove balanced scorecard metode u poduzeće mogu se klasificirati u sljedeće skupine (Podrug; Vrdoljak Raguž; Pavković 2012: 698 prema: Janković 2007: 177-178):

1. uravnoteženo upravljanje
2. poboljšana operacionalizacija strategije
3. poboljšana transparentnost i priopćavanje ciljeva organizacije.

Što se tiče potreba i koristi primjene, tri su glavna pitanja na koja nam ovaj model daje odgovore, a to su (Podrug; Vrdoljak Raguž; Pavković 2012: 699 prema: Niven 2007: 19): mjerenje organizacijskog učinka, povećanje nematerijalne imovine i provedba strategije.

Prednost modela BSC je u tome što ga mogu koristiti poduzeća u bilo kojoj gospodarskoj grani. Naravno, vodeći računa da različita konkurentska okruženja zahtijevaju i različite skupine pokazatelja koji moraju biti prilagođeni viziji odnosno svrsi poduzeća, strategiji, tehnologiji te organizacijskoj kulturi. Stoga, prednosti BSC modela se mogu definirati pomoću (Hočevar 2007: 59-60):

1. Povezanosti - BSC povezuje i usklađuje brojna područja konkurentskog poslovanja. Budući da menadžeri promatraju sve značajne pokazatelje istodobno, mogu spriječiti ostvarivanje poboljšanja na jednom području na račun drugih područja.
2. Nefinancijskih pokazatelja – BSC metoda zahtijeva da menadžeri odaberu ograničeni broj pokazatelja za svaku od perspektiva i da se usredotoče na ključne čimbenike.
3. Ostvarivanje strategije – bit BSC metode ja strategija, a ne nadzor, a s obzirom da nije moguće precizno propisati kako da zaposlenici ostvare ciljeve BSC uključuje zaposlene u odabir onih postupaka koji će voditi zajedničkom cilju
4. Uporabljivost – korisnici informacija su unutarnji i vanjski. U vanjske spadaju financijska perspektiva i perspektiva kupaca(opisuju gledanje vanjskih osoba (dioničara, kupaca)), a perspektiva internih poslovnih procesa i perspektiva učenja i rasta, prikazuju unutarnje poslovanje poduzeća.

Međutim, uz prednosti BSC metode nadklasičnim računovodstvenim mjerenjima, postoje i neka ograničenja. To su (Hočevar 2007: 59-60):

1. Novost – BSC nije revolucionaran model mjerenja uspješnosti poduzeća jer su se i prije primjenjivali nefinancijski pokazatelji za mjerenje uspješnosti poslovanja.
2. Nepotpunost – iako metoda obuhvaća brojna područja poslovanja, ona nisu potpuna (npr. područje odnosa s dobavljačima).
3. Opsežnost – BSC je opsežan sustav pokazatelja i informacija, koji može prouzročiti teškoće u ocjenjivanju uspješnosti poslovanja poduzeća kao cjeline i usporedbu poslovanja poduzeća s drugima.

ZAKLJUČAK

Kroz stranice ovog rada moglo se uočiti da analiza financijskih izvještaja jest proces primjene različitih analitičkih tehnika i sredstava uz pomoć kojih se financijski podatci iz izvještaja pretvaraju u informacije relevantne za upravljanje. Naime, prema Zakonu o računovodstvu, poduzetnici su obvezni voditi poslovne knjige i sastavljati temeljne financijske izvještaje koji su definirani prema Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja. U temeljne financijske izvještaje se ubraja: bilanca, račun dobiti i gubitka, izvješće o novčanom tijeku, izvješće o promjenama glavnice te bilješke uz financijska izvješća. Budući da se financijski izvještaji sastavljaju za prošla razdoblja i da oni pružaju financijske informacije o određenom poslovnom subjektu potrebno je ispitati i dati mišljenje o njihovoj realnosti i objektivnosti. Kako to izgleda u praksi prikazano je kroz analizu financijskih izvještaja poduzeća Tof d.o.o. kroz određeno vremensko razdoblje. Na ovaj način sama analiza postaje temelj za procjenu trenutačnog stanja poduzeća i omogućava shvaćanje i odluku od daljnjem smjeru razvoja i upravljanja poduzećem.

Kroz statističku analizu financijskih izvještaja poduzeća Tof d.o.o. i pokazatelje likvidnosti, profitabilnosti, zaduženosti, aktivnosti i ekonomičnosti dobio se uvid u perspektivnost rada proizvodnog poduzeća. Tako je, može se zaključiti, na indirektan način ovaj rad pokazao da kako se vremenom ljudske potrebe povećavaju, a pojedini resursi smanjuju, zadatak svakog dobrog poslovanja je pronaći najbolju metodu upravljanja uz optimalnu kombinaciju ograničenih resursa s ciljem ostvarivanja najvećih rezultata. Raditi prave stvari na pravi način postaje imperativ budućnosti.

Iz obrađenih podatka o poduzeću možemo zaključiti da poduzeće Tof d.o.o. kao dio Aluflexpack grupacije ostvaruje nepoljno poslovanje sa tendencijom ka rastu u zadnje dvije promatrane godine, te da se uz nastavak napora i rada na poboljšanju poslovanja očekuje oporavak te izlazak iz negativnog razdoblja poslovanja, ulazak u ovu grupaciju te promjene u smislu upravljanja, vodstva te politika poslovanja omogućuju poduzeću pozitivne promjene te se očekuje rast, napredak, rast likvidnosti i financijske stabilnosti poduzeća.

SAŽETAK

Analizom financijskih izvještaja se podaci sadržani u njima pretvaraju u relevantne informacije za upravljanje, planiranje i odlučivanje. Temeljni financijski izvještaji su bilanca, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom toku, izvještaj o promjenama kapitala te bilješke uz financijske izvještaje. Najvažnije tehnike kojima se analiziraju ti financijski izvještaji su horizontalna i vertikalna analiza te analiza pomoću financijskih pokazatelja.

Dobiveni rezultati se koriste da bi se na temelju njih mogli raditi planovi i donositi odluke o budućem poslovanju.

Cilj ovog rada je bio analizirati strukturu financijskih izvještaja poduzeća TOF d.o.o. kako bi se utvrdila financijska uspješnost ovog poduzeća. Istraživanje je obuhvatilo godine od 2010. do 2015. Uspoređujući financijske podatke ovog poduzeća može se zaključiti kako poduzeće TOF d.o.o. iz godine u godinu ostvaruje gubitke, a financijski pokazatelji nam govore da iako većina još u negativnom kontekstu osjeti se rast kako financijske stabilnosti tako i učinkovitosti poduzeća.

Ključne riječi: financijski izvještaji, vertikalna i horizontalna analiza, analiza putem financijskih pokazatelja, statistička analiza

SUMMARY

The financial statements contain relevant information for management, planning and decision making. Statutory financial statements are balance sheet, income statement, cash flow statement, statement of changes in equity and notes to the financial statements. The most important techniques to analyze these financial statements are the horizontal and vertical analysis, and analysis using financial indicators.

The results are used to work plans and make decisions about future business.

The aim of this study was to analyze the structure of the TOF Ltd.'s financial statements in order to describe the financial situation of the company. The paper covers the Tommy Ltd.'s business from 2010 to 2015. Research was conducted using a horizontal and vertical analysis and analysis by financial indicators.

Comparing the financial data of the company may be concluded that company TOF Ltd. from year to year realized loss, and financial indicators tell us that although still in a negative context is felt to increase financial stability and efficiency of the company .

Keywords: financial statements, vertical and horizontal analysis, financial indicators, statistical analysis

LITERATURA

1. Aluflexpack novi d.o.o. 2016. http://afp.hr/hr/plant/tof-drnis/ (pristupljeno 8. 8. 2016.)
2. Bakotić, Danica. 2014. Suvremeni modeli za mjerenje organizacijskih performansi. *Ekonomska misao i praksa* 13/1. 373-388. file:///C:/Users/ime/Downloads/25_Bakotic.pdf
3. Bartulović, Marijana. 2013. *Regulatorni okvir financijskog izvještavanja (nastavni materijal).* Split. file:///C:/Users/ime/Downloads/nastavni%20materijal%20FA.pdf
4. Bešvik, Bruno. 2008. *Kako čitati i analizirati financijske izvještaje*. RRIF plus. Zagreb.
5. Bolfek, Berislav; Stanić, Milan; Tokić, Marija. 2011. Struktura bilance kao pokazatelj lošeg poslovanja. *Oeconomica Jadertina* 1. 76-87. file:///C:/Users/ime/Downloads/Bolfek_Stanic_Tokic_Struktura_bilance_kao_pokazatelj_loseg_poslovanja.pdf
6. Bolfek, Berislav; Stanić, Milan; Knežević, Sanja. 2012. Vertikalna i horizontalna financijska analiza poslovanja tvrtke. *Ekonomski vjesnik* 12/1. file:///C:/Users/ime/Downloads/Pages_from_EkonomskiVjesnik_12_1_web_10.pdf
7. Buble, Marin. 2005.*Strateški menadžment*. Sinergija nakladništvo d.o.o. Zagreb.
8. Bujan, Ivana. 2014. *Poslovne financije – skripta*. Međimursko veleučilište u Čakovcu. https://www.mev.hr/wp-content/uploads/2014/01/Poslovne_financije_skripta.pdf
9. Čandrlić Dankoš, Ivana. 2009. *Financijski izvještaji kao osnova poslovnog odlučivanja.* http://www.poduzetnistvo.org/news/clanak-financijski-izvjestaji-kao-osnova-poslovnog-odlucivanja (pristupljeno 13. 8. 2016.)
10. Dečman, Nikolina. 2012. Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u RH. *Ekonomski pregled.* 63/7-8. 446-467. file:///C:/Users/ime/Downloads/decman.pdf
11. Gonan Božac, Marli. 2002. Planiranje strategijskih ciljeva poduzeća. *Ekonomski pregledi* 53/5-6. 526-536.
12. Grad Drniš. 2012. http://www.drnis.hr/gospodarstvo/gospodarstvo (pristupljeno 8. 8. 2016.)
13. Gulin, Danimir. 2008. *Primjena hrvatskih standarda financijskog izvještavanja*. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

14. finfinito.hr. 2016. *Leksikon*. http://www.fininfo.hr/Eucenje/Dictionary/145 (pristupljeno 15. 8. 2016.)
15. Hrvatska narodna banka. 2008. *Odluka o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja banaka*. Narodne novine br. 62/2008. file:///C:/Users/ime/Downloads/Odluka%20o%20strukturi%20i%20sadrzaju%20GFI-a%20banaka_NN%2062-08%20(1).pdf
16. *Hrvatski standard financijskog izvještavanja*. 2015. Narodne novine br. 86/15. http://www.propisi.hr/print.php?id=13765
17. Hočevar, Marko. 2007. Prednosti i slabosti uravnoteženih pokazatelja (Balanced Scorecard). *Računovodstvo, revizija i financije* 11/2007. 56-60
18. Integrator centar d.o.o. 2016. *Statistički pokazatelji uspješnosti poslovanja*. Zagreb. http://www.icweb.hr/eaadmin/catpics/D74_1_E_1.pdf (pristupljeno 19. 8. 2016).
19. Jelić, Filip; Leho, Edin. 2013. Znate li što je „neravnoteža“ bilance? *Poslovni dnevnik.* http://www.poslovni.hr/tips-and-tricks/znate-li-sto-je-neravnoteza-bilance-239745 (pristupljeno 13. 8. 2016.)
20. Ježovita, Ana; Žager, Lajoš. 2014. Ocjena zaduženosti poduzeća pokazateljima profitabilnosti. *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu 12/1*. file:///C:/Users/ime/Downloads/KB1%20(2).pdf
21. Jozić, Ivan. 2012. *Vizija i misija kompanije – na kojim razinama ih trebate promišljati?* http://www.poslovni.hr/vijesti/vizija-i-misija-kompanije-na-kojim-razinama-ih-trebate-promisljati-193961n (pristupljeno 9. 8. 2016.)
22. Jozić, Ivan. 2010. *Što nam prikazuju osnovni financijski izvještaji?* http://profitiraj.hr/sto-nam-prikazuju-osnovni-financijski-izvjestaji/ (pristupljeno 14. 8. 2016.)
23. Kadlec, Željka. 2013. Strateški menadžment vs. strateško planiranje. *Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu* 4/1. http://hrcak.srce.hr/104881
24. Klepić, Zdenko. 2013. *Vizija, misija i ciljevi.* http://ef.sve-mo.ba/sites/default/files/nastavni-materijali/vizija,misija%20i%20ciljevi.pdf(pristupljeno 9. 8. 2016.)
25. Knjigovodstvo i računovodstvo. 2016. *Imovina: pojam, podjela, oblici.* http://knjigovodstvo-racunovodstvo.blogspot.hr/2009/11/imovina-pojam-podjela-oblici.html (pristupljeno 11. 8. 2016.)

26. Knjigovodstvo i računovodstvo. 2016a. *Prihod: pojam, podjela.* http://knjigovodstvo-racunovodstvo.blogspot.hr/search/label/prihod (pristupljeno 14. 8. 2016.)
27. Knjigovodstvo i računovodstvo. 2016b. *Rashodi: pojam, podjela.* http://knjigovodstvo-racunovodstvo.blogspot.hr/search/label/rashodi (pristupljeno 14. 8. 2016.)
28. Leksikografski zavod Miroslav Krleža – Proleksis enciklopedija. 2014. *Bilanca.* http://proleksis.lzmk.hr/12234/ (pristupljeno 11. 8. 2016).
29. Leksikon – Poslovni dnevnik. 2016. *Analiza financijskih izvještaja*. http://www.poslovni.hr/leksikon/analiza-financijskih-izvjestaja-62 (pristupljeno 16. 8. 2016.)
30. Leksikon – Poslovni dnevnik. 2016a. *Pokazatelji profitabilnosti*. http://www.poslovni.hr/leksikon/pokazatelj-rentabilnosti-profitabilnosti-1484 (pistupljeno 20. 8. 2016.)
31. Leksikon.hr. – Financije s vitaminom C. 2016. *Analiza trenda.* http://limun.hr/main.aspx?id=10353&Page=3 (pristupljeno 17. 8. 2016).
32. Leksikon.hr. – Financije s vitaminom C. 2016a. *Bilanca.* http://limun.hr/main.aspx?id=10365 (pristupljeno 11. 8. 2016).
33. Leksikon.hr. – Financije s vitaminom C. 2016b. *Poduzeće.* http://limun.hr/main.aspx?id=22612 (pristupljeno 25. 6. 2016.)
34. Leksikon.hr. – Financije s vitaminom C. 2016c. *Strukturni financijski izvještaji*. http://limun.hr/main.aspx?id=13850 (pristupljeno 17. 8. 2016).
35. Lončarević, Marko. 2006. Sustav uravnoteženih ciljeva u funkciji uspješnosti poslovanja hrvatskih poduzeća. *Ekonomski pregled* 57/1-2. 97-129. file:///C:/Users/ime/Downloads/05Loncarevic.pdf
36. Marković, Nenad i sur. 2013. *Balanced Scorecad metoda u strateškom planiraju razvoja visokoškolske institucije*. 8. Naučno-stručni skup sa međunarodnim učešćem „Kvalitet 2013”. 439-446. Neum. Bosna i Hercegovina.
37. Matković, Marinko. 2014. *Financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja*. http://www.progressive.com.hr/component/content/article/62-kolumne/5527-trino-pozicioniranje.html (pristupljeno 20. 8. 2016.)

38. Mikac, Tonči i Blažević, Dalibor. 2007. *Planiranje i upravljanje proizvodnjom.* Tehnički fakultet za industrijsko inženjerstvo i Management za organizaciju i operacijski Management. Rijeka. http://dorada.grf.unizg.hr/media/Ak.god.%202014.-2015./Evokacija%20Planiranje-i-upravljanje-Proizvodnjom.pdf (pristupljeno 25. 6. 2016.)
39. Montana Tech Components. 2014. *Division*. http://www.montanatechcomponents.com/en (pristupljeno 30.8.2016.)
40. Muraplast d.o.o. 2016. http://muraplast.com/proizvodi/fleksibilna-ambalaza/kasirani-proizvodi/ (pristupljeno 8. 8. 2016.)
41. novac.net. 2012. *Račun dobiti i gubitka definicija*. http://savjeti.novac.net/blogovi/racun-dobiti-i-gubitka-definicija/ (pristupljeno 14. 8. 2016.)
42. Niven, Paul R. 2007.*Balanced Scorecard: Korak po korak – Maksimiziranje učinka i održavanje rezultata.*MASMEDIA d.o.o. Zagreb. http://www.poslovni.hr/media/Data/Balanced_Scorecard.pdf
43. Oberman Peterka, Sunčica. 2011. *Vizija, misija i ciljevi poslovnog sistema.* Osijek. http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/P2_misija_vizija_ciljevi_PS.pdf (pristupljeno 9. 8. 2016.)
44. Odbor za standarde financijskog izvještavanja 2015. *Odluka o objavljivanju hrvatskih standarda financijskog izvještavanja.* Narodne novine br. 78/2015. http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_08_86_1709.html
45. Podrug, Najla; Vrdoljak Raguž, Ivona; Pavković, Ivana. 2012. Istraživanje primjene bilance postignuća u hrvatskim poduzećima. *Ekonomska misao praksa*11/2. 693-712. file:///C:/Users/ime/Downloads/N_Podrug_I_VrdoljakRaguz_I_Pavkovic_2_2012_p_693_712.pdf
46. Porezni leksikon. 1999. *Račun dobiti i gubitka.* http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/R/Ra%C4%8Dun-dobiti-i-gubitka (pristupljeno 14. 8. 2016.)
47. Poslovniforum.hr 2016. *Društvo s ograničenom odgovornošću*. http://www.poslovniforum.hr/info/doo.asp (pristupljeno 26. 6. 2016.)
48. *Pravilnik o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja*. Narodne novine br. 78/2015. http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_09_96_1849.html
49. Progres – Revizija d.o.o. 2016. *Pojmovi.* http://www.progres-revizija.hr/pojmovi.htm (pristupljeno 14. 8. 2016.)

50. Rakočević, Đorđije. 2008. *Utvrđivanje budućih ciljeva*. http://www.cgekonomist.com/?broj=15&clanak=835 (pristupljeno 10. 8. 2016).
51. Rudelj, Siniša. 2012. Preferirana organizacijska kultura i strateško planiranje u srednjim i velikim poduzećima. *Ekonomski vjesnik : Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues* 15/1. 65-81.
52. Sakar, Vlatka. 2015. *Račun dobiti i gubitka važan je putokaz za menadžere.* http://www.poslovni.hr/kutak-za-poduzetnike/racun-dobiti-i-gubitka-vazan-je-putokaz-za-menadzere-292797(pristupljeno 14. 8. 2016)
53. Stipanović, Christian. 2016. *Formuliranje razvojne politike poduzeća*. http://fmtu.lumens5plus.com/sites/fmtu.lumens5plus.com/files/25-d908d9ee3022b5aa8e82685621b613eb.pdf (pristupljeno 10. 8. 2016.)
54. Studentski.hr. 2016. *Menadžment_knjiga* http://studentski.hr/system/materials/d/d37d46ff23003cd5770220ad73cb220822285208.zip?1439380821 (pristupljeno 26. 6. 2016.)
55. Šarlija – Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku. 2016. *Predavanja za kolegij „Analiza poslovanja poduzeća“.* https://www.mathos.unios.hr/analizapp/Files/Financijska_analiza.doc.pdf (pristupljeno 17. 8. 2016.)
56. Šestanović, Aljoša; Vukas, Jurica; Stojanović, Marija. 2015. Važnost novčanog toka kao pokazatelja kvalitete poduzetničkog uspjeha. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo* 5/1. 123-136.
57. Šlibar, Dražen. 2010. *Instrumenti i postupci analize financijskih izvještaja.* Zagreb. http://www.omega-software.hr/UserDocsImages/Clanci/Financije%20-%20Analiza%20FI.pdf (pristupljeno 19. 8. 2016.)
58. Tipurić, Darko. 2013. *Misija poduzeća i korporativno upravljanje.*Zagreb. http://web.efzg.hr/dok/OIM/dtipuric/2013-3-%20Misija%20i%20korporativno%20upravljanje.pdf (pristupljeno 9. 8. 2016.)
59. Tof. d.o.o. www.tof.hr (pristupljeno 26. 6. 2016.)
60. Trgovačko društvo za reviziju porezne i financijsko-računovodstvene savjete. 2016. *Revizije temeljnih financijskih izvještaja*. http://www.fiba.hr/revizija4.htm (pristupljeno 11. 8. 2016).

61. Veleučilište u Rijeci. 2012. *Osnove menadžmenta*. Rijeka. http://www.veleri.hr/files/datoteke/nastavni_materijali/k_informatika_2/PLANIRANJE_II_DIO_STRAT_3_4.pdf (pristupljeno 9. 8. 2016.)
62. Vukoja, Božo. 2009. *Analiza financijskih izvještaja kao temelj za donošenje poslovnih odluka*. International conference 2009 SME, Zenica. http://unvi.edu.ba/CV/bozo_vukoja.pdf
63. Žager, Katarina i sur. 2008. *Analiza financijskih izvještaja*. MASMEDIA d.o.o. Zagreb
64. *Zakon o računovodstvu*. Narodne novine br. 78/15., 134/15. http://www.zakon.hr/z/118/Zakon-o-ra%C4%8Dunovodstvu

POPIS SLIKA

- Slika 1: Udio djelatnosti prema ukupnom prihodu
- Slika 2: Prihodi
- Slika 3: Stvaranje vizije
- Slika 4: Dimenzije misije
- Slika 5: Odnos financijskog izvještavanja i ekonomskih odluka korisnika
- Slika 6: Struktura bilance
- Slika 7: Postupak analize
- Slika 8: Primjer izvještaja o promjenama kapitala za pod Tof d.o.o
- Slika 9: Osnovni model

POPIS TABLICA

- Tablica 1: Prikaz bilance
- Tablica 2: Račun dobiti i gubitka
- Tablica 3: Primitci i izdatci od poslovnih aktivnosti
- Tablica 4: Primitci i izdatci od ulagačkih (investicijskih) aktivnosti
- Tablica 5: Primitci i izdatci od financijskih aktivnosti
- Tablica 6: Izvješće o novčanom toku
- Tablica 7: Horizontalna analiza bilance
- Tablica 8: Horizontalna analiza bilance 2. dio
- Tablica 9: Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka
- Tablica 10: Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka 2. dio
- Tablica 11: Vertikalna analiza bilance
- Tablica 12: Vertikalna analiza bilance 2. dio
- Tablica 13: Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka
- Tablica 14: Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka 2. dio
- Tablica 15: Koeficijent tekuće likvidnosti
- Tablica 16: Koeficijent tekuće likvidnosti
- Tablica 17: Koeficijent ubrzane likvidnosti
- Tablica 18: Koeficijent financijske stabilnosti
- Tablica 17: Koeficijent ubrzane likvidnosti
- Tablica 18: Koeficijent financijske stabilnosti
- Tablica 19: Pokazatelji rentabilnosti
- Tablica 20: Neto profitna marža
- Tablica 21: ROA
- Tablica 22: ROE
- Tablica 23: Formule za izračun odabranih pokazatelja zaduženosti poslovanja poduzeća
- Tablica 24: Koeficijent zaduženosti
- Tablica 25: Koeficijent vlastitog financiranja
- Tablica 26: Koeficijent financiranja
- Tablica 27: Koeficijent obrtaja kratkoročne imovine

- Tablica 28: Koeficijent obrtaja ukupne imovine
- Tablica 29: Koeficijent obrtaja potraživanja
- Tablica 30: Trajanje naplate potraživanja
- Tablica 31: Ekonomičnost ukupnog poslovanja
- Tablica 32: Ekonomičnost poslovanja prodaje
- Tablica 33: Ekonomičnost financiranja

POPIS GRAFOVA

- Graf 1: Kretanje ukupne aktive i pasive od 2010. do 2015.
- Graf 2: Dugoročne i kratkorčne obvete za razdoblje od 2010. do 2015. godine za poduzeće Tof d.o.o.
- Graf 3: Dugotrajna i kratkotrajna imovina za razdoblje od 2010. do 2015.
- Graf 4: Kretanje ukupnih prihoda i rashoda od 2010. do 2015.
- Graf 5: Gubitak/dobitak za godinu
- Graf 6: Neto novčani tokovi od različitih vrsta aktivnosti za razdoblje od 2010. do 2015. godine
- Graf 7: Kretanje pokazatelja likvidnosti od 2010. do 2015.
- Graf 8: Pokazatelji profitabilnosti za razdoblje od 2010. do 2015.
- Graf 9: Pokazatelji zaduženosti za razdobllje od 2010. do 2015. za poduzeće Tof d.o.o.
- Graf 10: Kretanje pokazatelja aktivnosti za razdoblje od 2010. do 2015. za poduzeće Tof d.o.o.
- Graf 11: Pokazatelji ekonomičnosti za poduzeće Tof d.o.o. za razdoblje od 2010. do 2016.