Statistička analiza uspješnosti poslovanja poduzeća „Bobis“ d.o.o u razdoblju od 2013. do 2018.

Bilandžić, Valentino

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

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:124:613593

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

Završni rad

Statistička analiza uspješnosti poslovanja poduzeća „Bobis“ d.o.o u razdoblju od 2013. do 2018.

MENTOR: **STUDENT:**

prof. dr. sc. Elza Jurun **Valentino Bilandžić**

Split, rujan, 2019.

Sadržaj:

1. UVOD.....3

1.1. Problem istraživanja.....3

1.2. Predmet istraživanja.....4

1.3. Istraživačko pitanje.....5

1.4. Svrha i cilj rada.....5

1.5. Metode istraživanja.....6

1.6. Doprinos istraživanja.....7

1.7 Struktura završnog rada.....7

2.USPJEŠNOST POSLOVANJA I METODE ANALIZE.....8

2.1 Metode analize.....8

2.2 Horizontalna i vertikalna analiza.....9

3.FINANCIJSKA IZVJEŠĆA.....14

3.1 Financijski izvještaji kao izvor analize financijskih pokazatelja.....14

3.1.1 Bilanca.....16

3.1.2 Račun dobiti i gubitka.....17

3.1.3 Izvješća o novčanom tijeku.....19

3.1.4 Izvješća o promjeni glavnice.....20

3.1.5 Bilješke uz financijske izveštaje.....20

4.POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA "BOBISA D.O.O".....21

5.ZAKLJUČAK.....25

6,LITERATURA.....27

7.SAŽETAK.....29

8.SUMMARY.....30

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Problem istraživanja u radu je potreba unapređenja aktivnosti upravljanja proizvodom u cilju održavanja i rasta tržišnog udjela. Unapređenje aktivnosti upravljanja proizvodom može uvelike pripomoći menadžerima u vođenju poslovanja ukoliko promijene horizont i način razmišljanja. Najvažniji element marketinškog spleta je upravo sam proizvod te prozvod odlučuje hoće li firma na tržištu dugoročno opstati ili ne.

Proizvod je konačni rezultat proizvodne djelatnosti koji, za razliku od usluga, postoji i nakon što je dovršen proces njegove proizvodnje[1]. Neprivlačan proizvod neće privući značajniju pažnju kupaca i prodaja će biti nezadovoljavajuća.

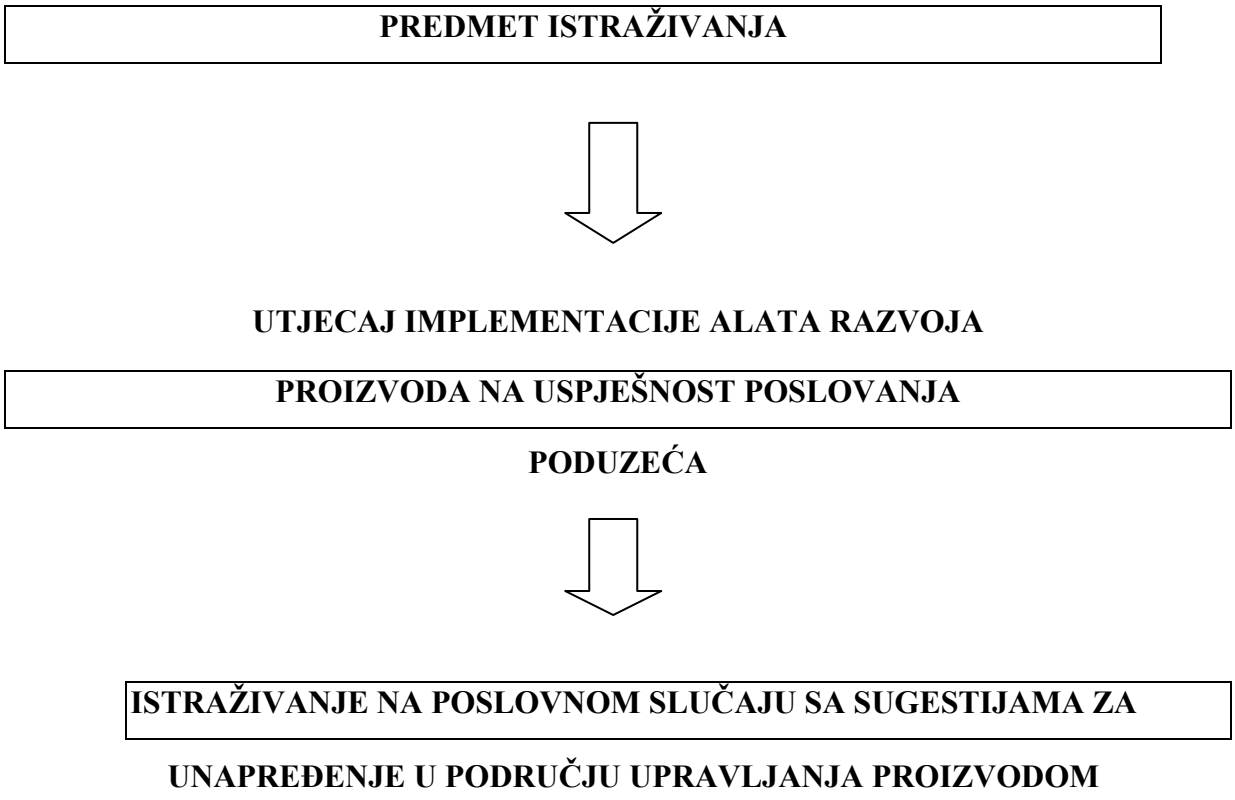
Glavna svojstva proizvoda su kvaliteta, asortiman, prodajna cijena, pakiranje i ambalaža, obilježavanje i opremanje proizvoda, suvremenost proizvoda te usluge potrošačima. Sva navedena svojstva moraju biti zadovoljena da bi proizvod dosegao svoj maksimum i izvojio se moru slučnih prozvoda.

Stoga je u ovom završnom radu unapređenje kvalitet proizvoda izabrano kao problem istraživanja.

1.2.Predmet istraživanja

Predmet istraživanja u radu je implementacija suvremenih marketinških alata iz područja upravljanja proizvodom u poslovnoj praksi velikog poduzeća, odnosno primjena teorije u praksu. Poslovni subjekt na kome će se provesti istraživanje posjeduje relevantan asortiman u smislu konkurentnosti, no evidentno je da se razvoj i upravljanje proizvodima ne provode sukladno aktualnoj marketinškoj praksi na razvijenim tržištima i u tom smjeru će se rad

kretati. Poslovni slučaj će se analizirati kroz sve faze u razvoju i upravljanju novim proizvodom kako bi se utvrdile manjkavosti koje predstavljaju potencijal za unapređenje poslovnog procesa. Obzirom da je i upravljanje markom važna sastavnica poslovanja, to će se dati osvrt i na ovu problematiku, u teorijskom smislu, te na primjeru odabranog poslovnog slučaja.



Slika br.1: Prijedlog razrade koncepta predmeta istraživanja

Izvor: Autorsko djelo,2019.

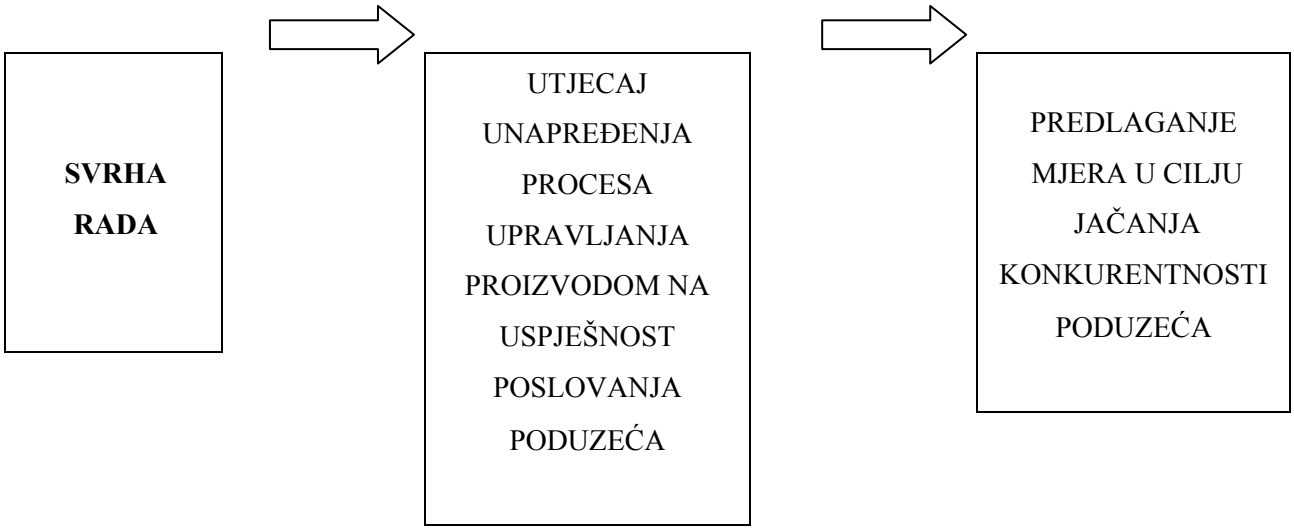
1.3. Istraživačko pitanje

Sukladno naslovu, predmetu i problemu istraživanja definira se i temeljno istraživačko pitanje:

Može li statistička analiza poslovanja značajno doprinijeti konkurentnosti i uspješnosti poslovanja pekare?

1.4. Svrha i cilj rada

Glavni ciljevi ovoga rada su ukazati na važnost (nužnost) upravljanja proizvodom, odnosno na važnost upravljanja svim odjelima poduzeća. Mnoga poduzeća se povode za lakom i brzom zaradom te plasiraju na tržište proizvode koji nisu sustavno razvijeni, kao što i mnogi poduzetnici smatraju da se sve ponuđeno na tržištu može prodati uz promotivnu podršku. Pri tome se zaboravlja da je proizvod temelj o kome ovisi prodaja, ali i tržišni opstanak poslovnog subjekta. Upravljanje proizvodom je kompleksno područje, međutim može se efikasno implementirati u poslovanje ukoliko se ova filozofija usvoji u sve odjele odnosno u svim odjelima poduzeća na određenoj razini standarda.



Slika br.2: Prijedlog razrade koncepta svrhe rada

Izvor: autorsko djelo,2019.

1.5. Metode istraživanja

Istraživanje u radu će biti provedeno temeljem relevantnih znanstveno istraživačkih standarda, slijedom kojih će se odabrati i primjerene metode. Prilikom izrade završnog rada, primijenit će se *„kvalitativni pristup, kvantitativni pristup i metoda sekundarnog istraživanja pomoću koje će se analizirati podaci dostupni u stručnoj i znanstvenoj literaturi"*[2].

Metode koje će se koristit su sljedeće:

- metoda klasifikacije (raščlanjivanje složenijih pojmova),
- metoda deskripcije (definiranje određenih pojmova i pojava),
- metoda analize (raščanjivanje pojmova i pojava),
- metoda sinteze (povezivanje dijelova rada),,
- metoda komparacije (usporedbe u radu)
- metoda indukcije i dedukcije (donošenje zaključaka)
- metoda generalizacije

Provesti će se i primarno istraživanje na stavovima kupaca poslovnog subjekta o aktualnoj ponudi i asortimanu. Za ovu će se namjenu oblikovati anketni upitnik koji će se distribuirati kupcima kroz maloprodajne punktove. Koristiti će se slučajni uzorak od stotinjak kupaca. Da bi se osigurao relevantan broj ispunjenih upitnika kupcima koji ga popune će se za popunjeni upitnik davati odabrani proizvod iz asortimana besplatno. Stavovi kupaca će se grafički prikazati, te će se na nalaze istraživanja dati i kritički osvrt u kontekstu teme rada i temeljnog istraživačkog pitanja.

[2] Tkalac Verčić, A., Sinčić Ćorić, D., Pološki Vokić, N. (2010): Priručnik za metodologiju istraživačkog rada: Kako osmisliti, provesti i opisati znanstveno i stručno istraživanje, M.E.P. d.o.o., Zagreb, str. 17 – 18.

1.6. Doprinos istraživanja

Istraživanju na konkretnom poslovnom slučaju u pekarskoj industriji u kojoj u Republici Hrvatskoj tek rijetki subjekti pridaju značaj sustavnom pristupu u upravljanju proizvodom istraživanje će osigurati koristan aplikativni doprinos. Pored toga nalazi istraživanja će ponuditi i praktične smjernice za unapređenje poslovanja konkretne pekare na kojoj će se isto provesti. Na realnom primjeru iz poslovne prakse će se ukazati na važnost i potencijal primjene marketinških alata iz područja upravljanja proizvodom. Također smjernice za uvođenje novog proizvoda trebaju biti platforma za plasiranje novog proizvoda na tržište. U zaključku će se statistički analizirat financijska izvješća poduzeća „Bobis d.o.o“.

1.7. Struktura završnog rada

Struktura završnog rada istraživat će se u okviru šest poglavlja. U uvodnom dijelu završnog rada iznijet će se osnovne stavke koje podrazumijevaju problem istraživanja, predmet istraživanja,svrhu i cilj istraživanja, temeljno istraživačko pitanje, metode istraživanja, očekivani doprinos istraživanja i struktura završnog rada.

U drugom poglavlju se teorijski obrađuju uspješnost poslovanja i metode analize.

U trećem poglavlju će se teorijski razradi financijska izvješća.

U četvrtom poglavlju će se predstaviti pokazatelji uspješnosti poslovanja.

U petom, zaključnom dijelu završnog rada statistička analiza fincijskih izvješća poduzeća „Bobis d.o.o“.

U šestom dijelu prikazat će se pregled rezultata i završ nih razmatranja istražene problematike i prijedlozi za daljnje istraživanje.U ovom dijelu takoder se nalazi popis literature ,slika,grafikona,te sažetak i prilozi.

2.USPJEŠNOST POSLOVANJA I METODE ANALIZE

Za proaktivno i profesionalno upravljanje društvom, upravi je potrebno dostavljanje specifičnih informacija u obliku izvještaja. Izvještaje je nužno pripremati u strogo zadanim rokovima te ad hoc, s obzirom da je njihova bitna karakteristika da su „točno na vrijeme i na točnom mjestu“. Izvještaji za investitore dijele sličan oblik, dok su izvještaji za kreditore nešto jednostavniji i jednoobrazniji zato što prvenstveno trebaju prikazati sposobnost društva u financiranju vlastitih obaveza uz normalno poslovanje. Naravno, pripremanje takvih izvještaja nije nimalo jednostavno, stoga će nam upravo ova podjela pomoći u razumijevanju o čemu, kako i zašto trebamo izvijestiti putem izvještaja.

Pokazatelji uspješnosti poslovanja su mnogobrojni i predstavljaju složenu problematiku, a u svrhu analize najčešće se koriste podaci iz financijskih izvještaja.

Najčešće analize su:

- analiza odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti u gubitka (Ratio Analysis)
- horizontalna analiza financijskih izvještaja
- vertikalna analiza financijskih izvještaja

Analiza odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti u gubitka (Ratio Analysis) Predstavlja sustavno određivanje odnosa u okviru internih i eksternih izvještaja. Uzima u obzir ključne odnose koji govore o financijskim performansama, odnosno pokazateljima društva, obuhvaća praćenje performansi u svrhu njihova unapređenja i pomaže u definiranju pokazatelja uspješnosti pružajući podatke o profitabilnosti, efikasnosti upravljanja imovinom, solventnosti i investicijskom potencijalu. Na taj način osigurava stalnost i standardiziranost u praćenju trendova u poslovanju. Kada postoje stalnost i standardiziranost u praćenju, onda je moguće i analizirati i istraživati promjene u poslovanju, te je moguća usporedba pokazatelja uspješnosti poduzeća međusobno, ali i usporedba poslovanja pojedinih dijelova ili odjela poduzeća.

2.1Metode analize

a) Analiza profitabilnosti

Smatra se najvažnijom analizom odnosa i sastoji se od profitne marže koja predstavlja postotak ostvarenoga dobitka prema vrijednosti cjelokupnoga posla izraženoga kroz ostvareni prihod u određenom razdoblju ili za svaki pojedinačni posao, ovisno koju se kategoriju dobiti i prihoda koristi. Razlikujemo stoga: bruto profitnu maržu, operativnu profitnu maržu, profitnu maržu prije oporezivanja i neto profitnu maržu. Drugi dio analize profitabilnosti se sastoji od pokazatelja povrata na investiciju koji može predstavljati odnos različitog prinosa i različitog pojavnog oblika kapitala (npr. kapital aktiviran u projektu ili kapital cjelokupnog društva, u odnosu na pojedinu kategoriju dobitka koja će biti primijenjena). Često se koristi i Du Pontov model.

b) *Analiza obrtaja imovine*

Analiza odnosa između prihoda i imovine ne govori o stvarnom obrtaju imovine već o koeficijentu koji pokazuje koliko jedna novčana jedinica imovine stvara novčanih jedinica prihoda. Koristi se za usporedbu s prethodnim razdobljima ili s drugim društvima – tako primjerice imamo koeficijent utrživosti zaliha, koeficijent neto potraživanja, koeficijent obrtaja dugotrajne imovine ili koeficijent obrtaja tekuće imovine.

c) *Analiza solventnosti i likvidnosti*

Likvidnost predstavlja sposobnost poduzeća da u roku podmiri sve svoje tekuće obveze, a solventnost predstavlja dugoročnu sposobnost poduzeća u roku podmirivati sve svoje obveze. Mjere likvidnosti, odnosno podmirenje tekućih obveza, važno je kako ne bi došlo do zastoja u nabavama resursa te blokade novčanih računa u ključnim trenucima za poslovanje. Mjere su utemeljene na odnosu tekuće aktive i tekuće pasive (tekući odnos, brzi odnos itd.) te mjerama koje pokazuju mogućnost pretvaranja tekuće nenovčane aktive u novac (obrtaj zaliha, prosječno vrijeme naplate itd.). Solventnost je promatranje dugoročne financijske stabilnosti kroz odnose između kapitalne i financijske strukture društva, odnose pojedinih pozicija te strukture s pozicijama aktive. Najvažniji pokazatelji solventnosti su: odnos dugoročnih obveza i ukupnog

dugoročnog kapitala, stupanj zaduženosti kao odnos ukupnih obveza i aktive ili odnos dioničke glavnice i aktive, a također se često promatra i odnos ukupnih obveza i glavnice te odnos pokrića kamata.

d) *Analiza investicijskoga potencijala*

Pokazatelji efikasnosti investiranja dioničara u dioničko društvo pružaju informacije o efektima ulaganja u redovne dionice dioničkoga društva. Cilj je procjena uspješnosti društva u terminima potencijala isplate dividendi i vrijednosti dionica na tržištu. Najčešći pokazatelji efikasnosti investiranja jesu: zarada po dionici, dividende po dionici, povrat na dioničku glavnicu redovnih dionica, prinos od dividendi, odnos cijene i zarade po dionici (P/E).

2.2 Horizontalna i vertikalna analiza financijskih izvještaja

Horizontalna analiza predstavlja analizu pozicija u financijskim izvještajima promatrajući pojedinu vrijednost kroz vrijeme te pokušaj određivanja pojedinih trendova. Prema {1} za izračun relativnih promjena pojedinih stavki koristi se formula za stopu promjene verižnih indeksa:

$$\text{Promjena}(\%) = \frac{\text{iznos tekuće godine} - \text{iznos prethodne godine}}{\text{Iznos prethoden godine}} * 100$$

Uz analizu stavki pojedinog izvještaja putem horizontalne analize moguće je da predmet budu i odnosi bilančnih pozicija i računa dobiti i gubitka. Primjerice, ako se želi analizirati poslovanje s dinamičkog aspekta tada pojedinačni podaci iz financijskih izvještaja nisu dostatni stoga je potrebna usporedba s odgovarajućim podacima iz proteklih razdoblja. Neki pokazatelj, koji je odraz performansa poduzeća, uspoređen s određenom kontrolnom mjerom ili s istim pokazateljem drugih tvrtki može izgledati solidno, dok promatrana u duljem razdoblju može pokazati stalan trend nepovoljnog kretanja. Upravo zbog toga je potrebno podatke i pokazatelje dobivene temeljem izvještaja promatrati kroz vrijeme kako bi se predvidjele moguće krize.

Za izračun promjena u pozicijama financijskih izvještaja i njihovo uspoređivanje moguće je također provoditi uzimanjem bazne godine pa se tako izabrane stavke uspoređuju kroz godine s baznom izračunom baznih indeksa. Ako se primjene verižni indeksi tada se provodi uzastopna godišnja analiza koja prati promjene tekuće godine u odnosu na godinu ranije.

Najveći nedostatak horizontalne analize jest njena primjena u razdoblju inflacije i kod promjene obračunskog sustava, zatim kod izrade i predočenja izvješća, promjene u politici bilanciranja i sve ostale promjene koje izvješća čine neusporedivim. predstavlja analizu pozicija u financijskim izvještajima promatrajući pojedinu vrijednost u odnosu na središnju, koju u računu dobiti i gubitka predstavlja poslovni prihod, a u Bilanci je predstavlja ukupna imovina. Osim samih vrijednosti, bitan je i trend njihovog kretanja. U tim slučajevima potrebno je da se izvješća prije usporedbe usklade. Ukoliko usklada nije moguća u potpunosti bitno je barem uskladiti bitne stavke ili bitne pokazatelje performansi te ih onda usporediti. Svakako, neusporedive podatke je, slijedom pravila o istinitom i fer izvještavanju, bolje nikako ne staviti u izvješće nago da stvaraju krivu sliku.
Vertikala analiza ukazuje na postotni udjel svake stavke pojedinog izvještaja u odnosu na ukupan zbroj istoga. Primjerice, u aktivi će tekuća aktiva biti prikazana u odnosu na ukupnu aktivu ili u odnosu na sumu pojedine kategorije imovine, a u pasivi svi izvori u odnosu na ukupne izvore ili pak sumu pojedine grupe izvora. Vertikalna analiza se može obavljati usporedno za više godina, što omogućuje usporedbu kroz vrijeme.
Analiza i prikaz usporednog izvještaja vertikalne analize bilančnih pozicija može se uočiti kako se kreću odnosi među pozicijama kroz vrijeme. Ti bilančni odnosi ukazuju na primjenjivane politike poslovanja i politike investiranja.
Uz horizontalnu i vertikalnu analizu, temeljem izvještaja, korisnicima i menadžmentu je na raspolaganju i analiza putem pokazatelja. Ta je analiza često korištena kod financijske analize računovodstvenih izvješća. Provodi se na način da se u omjer uzimaju pojedine stavke iz bilance, računa dobiti i gubitka ili iz oba izvješća kako bi se izračunali pojedini pokazatelji. Izračunati pokazatelji korisni su menadžerima ali i ostalim interesnim grupama za procjenu stanja te menadžmentu za postavljanje planova, donošenje odluka i kontrolu postavljenih ciljeva. Analiza putem pokazatelja uključuje sedam skupina pokazatelja:

1. Pokazatelj profitabilnosti

2. Pokazatelj obrtaja imovine

3. Pokazatelj likvidnosti

Analiza profitabilnosti

Analiza profitabilnosti se provodi pomoću pokazatelja profitne marže i povrata na investirano.

Profitna marža je izvedeni pokazatelj profitabilnosti, te ju menadžeri koriste više nego ostale mjere. Ona ima nekoliko razina, a najvažniji su bruto profitna marža, operativna profitna marža i neto profitna marža.[18]

Bruto profitna marža pokazuje koliko se jedinica bruto dobiti ostvari na sto kuna prihoda od prodaje odnosno koliko je % prihoda poduzeća preostalo nakon pokrića troškova za prodano za pokriće troškova uprave i prodaje, troškova financiranja, poreza na dobitak i dobitka nakon oporezivanja.

$$\text{Bruto profitna marža} = \frac{\text{bruto dobit}}{\text{prihod od prodaje}} * 100$$

Neto profitna marža pokazuje koliko se jedinica neto dobiti ostvari na sto jedinica prihoda odnosno koliko je % prihoda poduzeću preostalo nakon podmirenja svih troškova i poreza na dobitak. Preostali prihod predstavlja dobitak, koji se može razdijeliti vlasnicima ili pak reinvestirati u poslovanje.

$$\text{Neto profitna marža} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{prihod od prodaje}} * 100$$

Pokazatelji povrata na investirano menadžerima pokazuju koliko su bili uspješni u korištenju i angažmanu resursa poduzeća. Za izračun ovog pokazatelja se mogu koristiti tri pokazatelja, ovisno o izabranoj kategoriji kapitala:

$$\text{Povrat na ukupni kapital} = \frac{\text{operativna dobit}}{\text{ukupna imovina}} * 100$$

Analiza obrtaja imovine

Pokazatelji obrtaja imovine ukazuju koliko se puta za određenu razinu prihoda obrne određena kategorija imovine. Pokazatelj ukazuje na to koliko se prihoda generira na jedinicu stavke imovine. U ovoj kategoriji pokazatelja se najčešće koristi pokazatelj obrtaja dugotrajne i kratkotrajne imovine te zaliha ili potraživanja.

U praksi ne postoji definirana standardizirana tj. poželjna vrijednost ovih pokazatelja Veća vrijednost ukazuje na to da se više prihoda generira na jedinicu uložene vrste imovine. Pokazatelji se računaju stavljanjem u omjer prihoda i stavke imovine.

$$\text{Koeficijent obrtaja zaliha} = \frac{\text{ukupni prihod}}{\text{zalihe}}$$

$$\text{Koeficijent obrtaja zaliha} = \frac{\text{ukupni prihod}}{\text{potraživanja}}$$

$$\text{Koeficijent obrtaja zaliha} = \frac{\text{ukupni prihod}}{\text{dugotrajna imovina}}$$

$$\text{Koeficijent obrtaja zaliha} = \frac{\text{ukupni prohod}}{\text{kratkotrajna imovina}}$$

Analiza likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti prikaz su stanja tekućih financija poduzeća. Ukazuju na sposobnost poduzeća da podmiri svoje kratkoročne obveze. Ovu kategoriju pokazatelja čini pet pokazatelja:

$$\text{Koeficijent opće likvidnosti} = \frac{\text{kratkotrajna imovina}}{\text{kratkoročne obveze}}$$

Standardizirana vrijednost pokazatelja opće likvidnosti je 2, što ukazuje na to da je poduzeće sposobno podmiriti kratkoročne obveze.

$$\text{Koeficijent ubrzane likvidnosti} = \frac{\text{kratkotrajana imovina – zalihe}}{\text{kratkoročne obveze}}$$

Standardizirana vrijednost ubrzane likvidnosti iznosi minimalno 1, što znači da je poduzeće sposobno podmiriti hitne potrebe za gotovinom. {1}

Tablica 1. Prikaz horizontalne analize poduzeća „Bobis“ u razdoblju od 2014.- 2017.

aktiva				
	2014.	2015.	2016.	2017.
Dugotrajna imovina	26%	3%	18%	-5%
Kratkotrajna imovina	268%	-60%	50%	56%
Ukupna aktiva	64%	-19%	24%	7%
Pasiva				
Kapital i rezerve	-104%	-22%	87%	340%
Dugoročne obveze	14%	-52%	-18%	169%
Kratkoročne obveze	88%	8%	-99%	-34%
Ukupna pasiva	64%	-19%	24%	7%

Izvor: Izrada autora na temelju financijskih izvještaja

3. FINANCIJSKA IZVJEŠĆA

3.1. Financijski izvještaji kao izvor analize financijskih pokazatelja

Analiza poslovanja zahtijeva uvid u stanje poduzeća. To se ostvaruje ne samo analizom položaja poduzeća već i ostvarenjima. Detaljna slika o učincima poduzeća i njegove aktivnosti treba se temeljiti na pouzdanim i specifičnim podacima. Izvor tih podataka su stoga upravo financijska izvješća. Ona pružaju uvid u stanje imovine po vrstama te izvora imovine, kretanje prihoda i rashoda, te ostvarenog financijskog rezultata, priljeva i odljeva. Financijski izvještaji omogućuju analizu poslovanja tijekom vremena ukazujući na efekte pojedinih poslovnih odluka. Financijske izvještaje koriste različite interesne grupe poduzeća od nadzornih tijela i poslovnih partnera do kreditora i investitora. Temeljem analiza donose svoje odluke i utječu na buduće djelovanje poduzeća. Funkcija izvještavanja u poduzeću regulirana je Zakonom o računovodstvu (ZOR, NN, 78/2015), Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja te drugim propisima struke kako bi se osigurao što detaljniji i transparentniji prikaz događaja u poslovanju. Zakonom o računovodstvu (ZOR, NN, 78/2015.) određena su temeljna financijska izvješća, obveze njihovog sastavljanja, revidiranja i objavljivanja.

Godišnji financijski izvještaji sastavljaju se za poslovnu godinu. Godišnje financijske izvještaje poduzetnik je dužan sastaviti i u slučajevima promjene poslovne godine, statusnih promjena, otvaranja stečajnog postupka ili pokretanja postupka likvidacije nad poduzetnikom i to sa stanjem na dan koji prethodi početku promijenjene poslovne godine, danu upisa statusne promjene, danu otvaranja stečajnog postupka ili pokretanja postupka likvidacije.

Načela financijskog izvještavanja su: • neograničenost vremena poslovanja • nastanak događaja • značajnost i sažimanje• dosljednost (materijalnost) • usporedivost • opreznost • prijeboj • bilančni kontinuitet – početna bilanca • odvojeno mjerenje stavki. Temeljni financijski izvještaji pružaju istinit, fer, pouzdan i objektivan pregled imovine, obveza, kapitala, promjene financijskog položaj i dobiti ili gubitka. Izvještaji se čuvaju trajno i u izvorniku, a potpisuje ih zakonski predstavnik poduzeća. Valja istaći da mali poduzetnici nisu obvezni sastavljati izvještaj o tijeku gotovine.

Svrha financijskih izvještaja je da financijska informacija bude razumljiva korisnicima jer tek kada je razumiju ista je za korisnike pri donošenju usluga i korisna. Primjerice. informacije ranije godine i uspjeha jesu osnova za predviđanje budućnosti i buduće uspješnosti te za isplate dividendi, plaća, kretanje cijena vrijednosnih papira i sposobnost poduzeća u podmirivanju obveza. Informacije u financijskim izvještajima trebaju biti usporedive kako bi korisnici mogli identificirati trendove financijskog položaja poduzeća i uspješnosti kao i provesti komparaciju s drugim poduzećima. Svaka informacija, kako bi bila korisna, mora biti pouzdana što znači da vjerno predočuje sve relevantne dokaze, transakcije i ostale događaje koje ju čine pouzdanom. Temeljna financijska izvješća prema ZOR-u su: 1. Bilanca, 2. Račun dobiti i gubitka, 3. Izvješće o novčanom tijeku, 4. Izvješće o promjeni glavnice i 5. Bilješke uz financijska izvješća

3.1.1 Bilanca

Bilanca predstavlja pregled imovine, kapitala i obveza poduzeća na određeni datum, najčešće na datum završetka fiskalne godine. Računovodstveni standardi definiraju imovinu, obveze i kapital kao elemente koji određuju financijski položaj poduzeća. Stoga je bilanca temeljno financijsko izvješće koje se smatra podlogom za ocjenu sigurnosti poslovanja. Bilanca sadrži prikaz imovine kojom poduzeće raspolaže i obveze prema koje su iskazane prema izvorima te kapital u određenom trenutku. Za nju se može reći da je dvostruki prikaz imovine, jer ju prikazuje prema pojavnom obliku i prema porijeklu, odnosno vlasničkoj pripadnosti. Imovina je aktiva, a izvori imovine tj. obveze i kapital su pasiva.

3.1.2. Račun dobiti i gubitka

Račun dobitka i gubitka izvještaj je prihoda, rashoda i financijskog rezultata u određenom razdoblju, obično obračunske godine. Razlika bilance i računa dobitka i gubitka je u načinu prikaza imovine i izvora. Bilanca prikazuje stanje imovine i njenih izvora na određeni dan, a račun dobitka i gubitka prikazuje aktivnost poduzeća generiranih na temelju stavki bilance u vremenskom periodu tj. razdoblju sa stajališta prihoda i rashoda i njihovih razlika dobit ili gubitak.

Račun dobiti i gubitka ukazuje na uspjeh poduzeća. Ako poduzeće ostvari veće prihode od rashoda rezultat je pozitivan tj. poduzeće ostvaruje dobit, dok u protivnom ostvaruje gubitak. Pozicije računa dobitka i gubitka su:1. Stavke prihoda po grupama aktivnosti poslovanja 2. Stavke rashoda po grupama aktivnosti poslovanja 3. Ukupni prihodi - bruto priljev novca, potraživanja ili drugih naknada. 4. Ukupni rashodi - odbitna stavka od prihoda u računu dobiti i gubitka. 5. Dobitak ili gubitak prije oporezivanja - razlika između ukupnih prihoda i rashoda. 6. Porez na dobitak ili gubitak - umnožak osnovice poreza na dobit i stope od 20%. 7. Dobitak ili gubitak nakon oporezivanja tj. neto dobit koja je najvažnija kategorija dobiti i gubitka, a dijeli se na dio za dividende i zadržani dobitak.

Ukupni prihodi jesu zbroj prihoda iz bazne djelatnosti, prihoda iz drugih aktivnosti i izvanrednih prihoda. Prihodi iz bazne tj. glavne djelatnosti poduzeća su prihodi koji proizlaze iz tijeka redovitih aktivnosti, poput: prodaje robe, pružanja usluga i korištenja resursa koji od strane drugih osoba poduzeću donose kamatu ili dividendu. Prihodi iz drugih aktivnosti su prihodi koji se ostvaruju mimo glavne djelatnosti. U prihode iz drugih aktivnosti spadaju prihodi od potpora države i primljenih pomoći, prihodi od zateznih kamata kod prodaje robe, usluga i proizvoda, provizije, tečajne razlike, rente i dr. Izvanredni prihodi su rjeđa kategorija i nastaju od sporednih aktivnosti. Primjer tih prihoda jesu oni od prodaje dugotrajne imovine, opreme i sl.

Ukupne rashode čini zbroj rashoda iz glavne djelatnosti, rashoda iz drugih aktivnosti i izvanrednih rashoda. Ovisno o djelatnosti struktura ukupnih prihoda varira. Tako se razlikuju rashodi iz osnovne djelatnosti trgovine, rashodi iz osnovne djelatnosti proizvodnih poduzeća i rashodi poduzeća uslužne djelatnosti. Rashodi iz drugih aktivnosti najčešće nemaju težinu značenja jer su dosta manju u odnosu na rashode iz osnovne djelatnosti. Njihove aktivnosti nisu ničim posebno definirane.

Izvanredni rashodi jesu u stvari gubici koji su uzrokovani događajima ili transakcijama koje se razlikuju od redovitih aktivnosti stoga se ne očekuje da će se pojaviti često ili redovito. Njih čine samo oni rashodi koji su proizašli iz prodaje važnog dijela dugotrajne imovine poduzeća, prirodnih katastrofa koje su prouzročile nastanak velike štete na toj imovini i drugih sličnih izvanrednih događaja.

3.1.3. Izvješće o novčanom tijeku

Izvještaj o novčanom obvezi je financijski izvještaj koji daje prikaz novčanih tokova poslovne, investicijske i financijske aktivnosti kao i ukupnu promjenu tokova kao i stanje novca u obračunskom razdoblju.

Poslovne aktivnosti čine aktivnosti strogo vezane za osnovno poslovanje tj. glavnu djelatnost poduzeća. Dakle, njih čine oni priljevi i odljevi koji su posljedica obavljanja poslovanja. Financijske aktivnosti su vezane za upravljanje novcem kroz i prikupljanja izvora financiranja. Investicijske aktivnosti jesu aktivnosti ulaganja u različitu imovinu ili njezina prodaja. Izvještaj o novčanom toku se može sastaviti uz pomoć dvije metode: direktne ili indirektne metode.

Direktna sučeljava sve priljeve gotovine i gotovinske odljeve, čijom se razlikom dobije neto primitak. Sučeljavanje se provodi kroz sve tri kategorije aktivnosti. Za indirektnu je metodu polazna točka neto financijski rezultat koji se korigira za sve učinke transakcija nenovčane prirode, tj. korigira se za povećanje i smanjenje imovine i izvora poput amortizacije, potraživanja, zaliha i obveza.

Izvještaj o novčanom tijeku prikazuje jaz prihoda i priljeva te troškova i obveza i odljeva. Ukoliko dospijeće obveza i naplata potraživanja nisu usklađeni javlja se rizik likvidnosti i bilježe se negativni novčani tokovi kao posljedica većih odljeva od priljeva. U protivnom ako su priljevi veći od odljeva neto novčani tijek je pozitivan. Uvid u realno stanje likvidnih sredstava poduzeća je zadaća ovog izvještaja.

3.1.4. Izvješće o promjeni glavnice

Izvještaj o promjenama kapitala prikazuje promjene kapitala nastale tijekom godine, odnosno od zadnje objavljene bilance. Dakle, te promjene se odnose na sve promjene u kapitalu poput promjene dioničkog kapitala, rezervi, dividendi i sl. Izvještaj o promjenama kapitala sadrži podatke o promjeni uloženog kapitala, zarađenog kapitala te izravne promjene u kapitalu mimo računa dobiti i gubitka. Promjene prezentirane promjene kapitala se detaljnije opisuju. Izvještaja o promjenama kapitala koje direktno utječu na promjenu vrijednosti kapitala su:revalorizacija dugotrajne nematerijalne imovine, revalorizacija dugotrajne materijalne imovine, rezerve fer vrijednosti financijske imovine raspoložive za prodaju, tekući i odgođeni porezi, učinkovita zaštita novčanog toka, promjene računovodstvenih politika, ispravak značajnih pogrešaka prethodnog razdoblja, tečajna razlika s naslova neto ulaganja u inozemno poslovanje te ostale promjene kapitala.

3.1.5. Bilješke uz financijska izvješća

Bilješke uz financijske izvještaje su pojašnjenja računovodstvenih politika korištenih u vrednovanju stavki imovine i izvora te korištenih pri izradi izvještaja i tretmanu pojedinih stavki izvještaja. One sadrže informacije koje nisu vidljive u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o promjenama kapitala i izvještaju o novčanom toku stoga na taj način osiguravaju bolje razumijevanje stavki i promjena u izvještajima.

Kod društava koja su obvezna sastavljati konsolidirane financijske izvještaje bilješke sadrže i podatke o: a) nazivu i sjedištu matičnog društva koje sastavlja konsolidirane godišnje financijske izvještaje b) navod o izuzeću od obveze sastavljanja konsolidiranih godišnjih financijskih izvještaja, odnosno konsolidiranog izvješća poslovodstva.

4. POKAZATELJI USPJEŠNOATI POSLOVANJA „BOBIS D.O.O“

Bobis d.o.o. Od osnutka, 1949. godine, do danas, Bobis je postao sinonim za tradiciju, kvalitetu, slatke delicije. Svoj razvoj temelje na dugogodišnjoj tradiciji i razvoju tehnika i tehnologija domaće recepture. Vodeći su konditor u Dalmaciji. Poznati su i priznati u segmenti proizvodnje kolača i slastica. Nakon krize 2014., doživljava renesansu i rebrendiranje u koje su uključeni svjetski stručnjaci. Pazi se na svaki detalj od izgleda prodavaonice do stavljanja domaćih slastica u prvi plan ponude. Svoju obnovu i povratak tržišnog udjela ostvario je preuzimanjem pekarskog poduzeća Svaguše.

Potrebno je izvjesno vrijeme i veliki napori s aspekta ulaganja te razvoja inovacija kako bi se provelo repozicioniranje i izgradilo nove pozitivne percepcije te vratilo povjerenje potrošača u kao i status koji je nekada imao Bobis.

Analiza poslovanja Bobisa od velike krize poslovanja ukazuje na solidan oporavak prihoda koji se udvostručuju. Visoki troškovi poslovanja i jednak trend rezultira osciliranjem financijskog rezultata koji je svake druge poslovne godine negativan. Posljedica je to novih intenzivnih ulaganja uslijed napora za realizacijom oporavka i povrata tržišnog položaja od krize poslovanja prije četiri godine.

Tablica 2. Kretanje prihoda i rashoda Bobis d.o.o.

	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Ukupni prihod(u kn)	44 703 400	50 239 900	101 241 400	116 070 700	138 170 900

Izvor: Izrada autora na temelju financijskih izvještaja

Pozitivan neto financijski rezultat je ostvaren je 2013. i 2015. koji do 3% prihoda tih godina dok su 2012. i 2014. zaključene u debelom minusu i to do 8,5% prihoda. Veći rast troškova od rashoda posljedica je kapitalnih ulaganja i amortizacije novih sredstava posebno u zadnjoj godini analize.

Tabilca 3. Kretanje neto dobiti Bobis d.o.o.

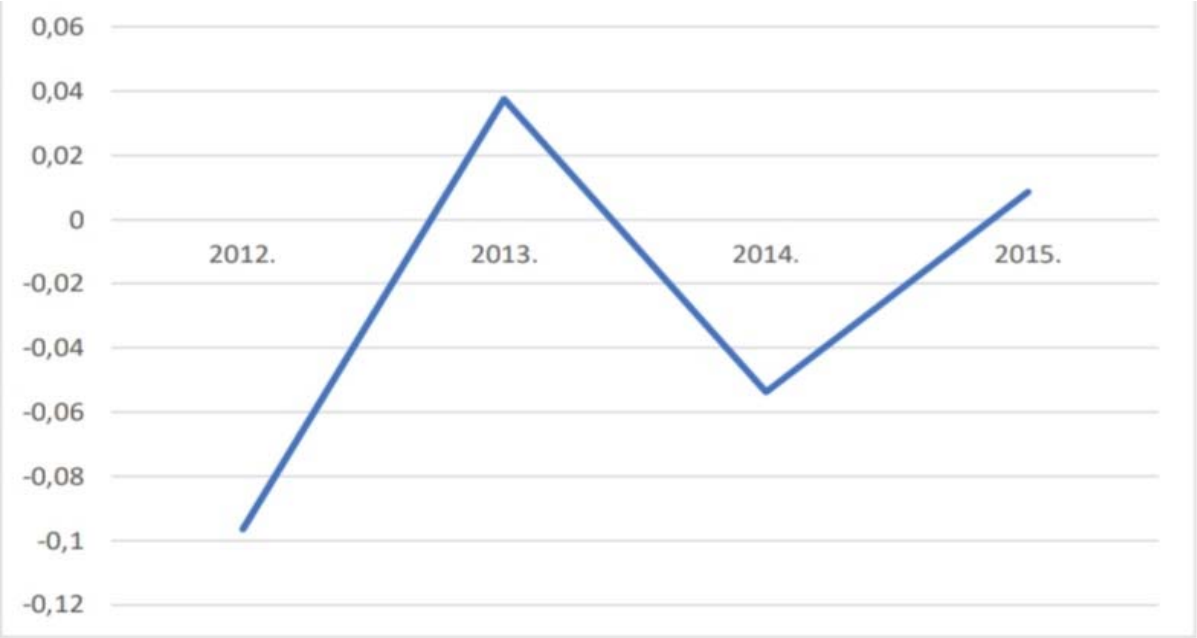
	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Prosječna neto dobit(u kn)	1 457 000	-3 650 000	449 700	1 329 200	6 026 900

Izvor: Izrada autora na temelju financijskih izvještaja

Ipak analiza novčanog tijeka ukazuje stoga na oporavak tijekova u posljednjoj godini analize kada iznose nekoliko desetaka puta više od jedine pozitivne godine tijekova, 2013. To ukazuje povećanje likvidnosti potraživanja.

Povrat na imovinu je negativan i vrlo nizak čak i u posljednjoj, najboljoj, godini analize on je daleko ispod povrata na imovinu Mlinara te je ispod 1%, s obzirom da se radi o desetak puta manjem poduzeću (mjereno veličinom imovine) zaključuje se da je oporavak Bobisa započeo i da bi se u naredne dvije godine poslovanje moglo potpuno stabilizirati.

Potrebno je pažljivo ocijeniti kapacitet poduzeća po pitanju zaduženosti kako se ne bi ugrozio opstanak i kako bi se očuvala kolika tolika likvidnosti. Stupanj zaduženosti ukazuje na preopterećenost poduzeća jer je u prve dvije godine vrijednost istoga iznad imovine društva što je posljedica smanjenja kapitala zbog visokih iznosa gubitaka tih godina. Preostalih godina zaduženost prelazi 90% imovine što ugrožava opstanak poduzeća uslijed dospijeća obveza bilance.



Kretanje ROA Bobis d.o.o. Izvor: Izrada autora na temelju financijskih izvještaja

Iako pokazatelj likvidnosti nije značajno ispod pokazatelja Mlinara za 2012. i 2013., jasno je da je u padu posljednje dvije godine i da je s obzirom na veličinu Bobisa iznimno nizak te da je likvidnost ugrožena. To dodatno potvrđuje pokazatelj financiranja kratkotrajne imovine koji je visoko iznad 1 što ukazuje na financiranje velikog dijela dugotrajne imovine iz kratkoročnih izvora što stvara opterećenje za tijekove i ukazuje na negativnu ročnu strukturu bilance.

Kako bi se očuvalo poslovanje i smanjila vjerojatnost stečaja potrebno je provesti hitno restrukturiranje i privlačenje svježeg kapitala jer je fokus nakon krize stavljen na širenje što je iznimno kapitalno intenzivno umjesto da je prvo provedena stabilizacija i restrukturiranje stoga je čitavi projekt ugrožen ukoliko ne poluči brze i iznimno visoke rezultate.

Ulaganja u zaposlene te prosječne neto plaće su se mijenjale iz godine u godinu sa stjecanjem većih prihoda poduzeća dolazilo je do postupnog povećanja neto plaća do 2015. godine, a ulaženjem u teže razdoblje poslovanja "Bobisa d.o.o" dolazi do postupnog snižavanja neto plaća.

Tablica 4. Kretanje neto plaća te broja zaposlenih "Bobis d.o.o"

	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Broj zaposlenih	166	187	434	551	624
Prosječna neto plaća(u kn)	3198	3359	4009	3927	3951

Izvor: Autorsko dijelo na temelju financijskih izvještaja

5. ZAKLJUČAK

Poslovanje poduzeća pod povećalom je različitih stakeholdera te je stoga regulirano različitim zakonima i propisima struke, kako po pitanju djelatnosti tako i po pitanju financijskog izvještavanja.

Svrha izvještavanja je transparentno i dosljedno informiranje javnosti o promjenama i događajima u poduzeću koji utječu na poslovanje. Struka je iznjedrila skup alata za što jednostavnije i praktičnije te razumljivije široj publici.

Tako su oblikovani pokazatelji profitabilnosti, likvidnosti, zaduženosti, povrata dioničara, dodane vrijednosti i sl. Kod analize poslovanja treba voditi računa o vrsti industrije, tržišnim prilikama veličini poduzeća koja se uspoređuju te mogućim uzrocima učenih relacija te izračunatih pokazatelja. Pri donošenju odluka te procjena pri ulaganju stoga treba biti oprezan jer nekada ako se pojedini pokazatelji promatraju izolirano može doći do krivih zaključaka.

Treba imati na umu da najrealniju sliku poslovanja poduzeća uvijek daju novčani tijekovi s jasno definiranim izvorima priljeva i odljeva u kombinaciji pokazatelja duga, likvidnosti i profitabilnosti. Analiza pekarske industrije ukazala je na još uvijek fragmentirano tržište koje odlikuju trendovi okrupnjivanja te liderski položaj jednog pekara,Bobis. Ocjena uspješnosti poslovanja ukazala je na najbolji način kretanja financijskih pokazatelja poslovanja “Bobisa d.o.o “.

Kroz financijska izvješća se uvidjelo da ima određenih nedostataka u poslovanju poduzeća “Bobis”.Trebali bi se orijentirat i na vidljivo kao što je izgled naših prodavaonica:interijer, čistoća, ljubaznost osoblja, te kvaliteta proizvoda.Međutim treba istaknuti nastojanja ovog

poduzeća da se sa svojim poslovnima partnerima ,a posebno s kupcima u maloprodaji prezentira kao poduzeće koje drži do svog ugleda.

Kvaliteta proizvoda utječe uvelike pri zadržavanju kupaca te održavanju njihove trajne lojalnosti.Miris svježeg kruha i peciva privlači neodoljivo kupce te stvara apetit. Ljubaznost osoblja također u velike ima utjecaj pri stvaranju lojalnosti jer će kupac posjećivat takve prodavaonice a izbjegavat će neljubazno osoblje.

Usklađenosti svih ovih elemenata poslovanja i težnje ka njegovom poboljšanju povećat će i profitabilnost poslovanja te omogućiti njegovu trajnu uspješnost i u budućnosti.

6. LITERATURA

1. Belak, V., Menadžersko računovodstvo, RRIF Zagreb, 1995.

2. Belak, V., Profesionalno računovodstvo, Zgombić i Partneri – nakladništvo i informatika d.o.o., Zagreb, 2009.

3. Belak, V., Analiza poslovne uspješnosti, RRiF, Zagreb, 2014.

4. Belak, V, Aljinović, Barač, Ž., Business excellence (BEX) indeks - za procjenu poslovne izvrsnosti tvrtki na tržištu kapitala u Republici Hrvatskoj, RRiF, 2007., dostupno na: http://www.rrif.hr/clanak-10505.html, [05.07.3017.]

5. Cirkveni, T., Izvanredni rashodi, *Računovodstvo, revizija i financije, 10/2009, str. 38.*

6. . Državni zavod za statistiku: http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/ljetopis/2016/sljh2016.pdf, [03.06.2017.]

7. Ekonomski institut Zagreb, http://www.eizg.hr/hr-HR/Publikacije-637.aspx, [03.07.2017.]

8. Elza Jurun, Nada Ratković : Poslovna statistika s primjerima umicrosoft excelu 2017

9 *Fina javna objava financijskih izvještaja:* http://rgfi.fina.hr/IzvjestajiRGFI.web/main/home.jsp, [29.05.2017.]

10 . HSFI, NN, 78/15, dostupno na: http://www.osfi.hr/Uploads/1/2/136/137/Hrvatski_standardi_financijskog_izvjestavanja.pdf, [29.05.2017]

11. Marković, I., Financijsko restrukturiranje i sanacija poduzeća, RRiF, Zagreb, 2010

12. Mirjana Čižmeštija, Nataša Kurnoga Živadinovoć : Uvod u gospodarsku statistiku

13. Pavić, I., Benić, d., Hashi, I. (2009): Mikroekonomija, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet u Splitu

14 .. Paul Newbold, William L. Carlson, Betty M. Thorne : Statistics for Bussines and Economics

15. Pervan, I., Računovodstvo poslovnih spajanja, RRiF, Zagreb, 2012

16. Perica, I.: Analiza financijskih izvještaja, materijali sa vježbi, 2015./2016

17. Službene stranice tvrtke Bobis: http://bobis.hr, [29.05.2017.]

18. Vidučić, Lj., Financijski menadžment, RRiF, Zagreb, 2006.

7.SAŽETAK

Ključne riječi: vertikalna ***analiza, horizontalna anliza, statistička analiza uspješnsoti poslovanja***

Bobis d.o.o je jedna od vodećih kompanija u pekarskoj industriji.U ovom radu je izvršena statistička analiza uspješnosti poslovanja "Bobisa" u razdoblju od 2013.- 2018. . Prilikom analize korištene su metode vertikalne i horizontalne analize te analiza pokazatelja. Iz toga se može zaključiti da je poduzeće Bobis prošlo kroz burno razdoblje pa čak i štečajni postupak ali u zadnje dvije godine poslovanje se poboljšalo. Vertikalnom analizom se utvrdilo da bi uskoro to trrebalo biti likvidno poduzece .U 2015. godini zaduženost je bila velika te manjak kapitala uzrokuje samanjenje uspješnosti poslovanja. U 2016. te 2017. dolazi do povećanja vlastitog kapitala te padanja zaduženosti te možemo kazati kako se Bobis oporavio od stečajnog postupka. Korištenje ovih računovodstveni i statističkih metoda nam je u velike pomoglo da bismo analizirali poslovanje poduzeća "Bobis d.o.o" koje bi moglo uskoro ući u najuspješnije razdoblje svog poslovanja.

8. SUMMARY

Keywords: vertical analysis, horizontal analysis, statistical analysis of business performance

Bobis Ltd. is one of the leading companies in the bakery industry. In this paper, a statistical analysis of the business performance of Bobis in the period 2013-2018 was performed. The analysis used methods of vertical and horizontal analysis and analysis of indicators. From this it can be concluded that Bobis has gone through a tumultuous period and even a litigation, but in the last two years the business has improved. Vertical analysis has revealed that it should soon be a liquid company. In 2015, the debt was large and the lack of capital caused a decrease in business performance. In 2016 and 2017, there was an increase in equity and a fall in debt, and we can say that Bobis recovered from bankruptcy. The use of these accounting and statistical methods has helped us greatly in analyzing the business of Bobis Ltd., which could soon enter the most successful period of its operations.