

ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA PUTEM POKAZATELJA- PRIMJER JGL GRUPE

Tadić, Ivan

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

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:124:765040>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-24**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

**ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA PUTEM
POKAZATELJA- PRIMJER JGL GRUPE**

Mentor:

doc.dr.sc. Sandra Pepur

Student:

Ivan Tadić, 1150812

Split, rujan 2018.

SADRŽAJ:

1. UVOD	3
1.1 Definicija problema	3
1.2 Ciljevi rada	3
1.3 Metode rada	3
1.4 Struktura rada	4
2. TEMELJNI FINACIJSKI IZVJEŠTAJI.....	5
2.1 Regulatorni okvir	5
2.2 Temeljni finacijski izvještaji	6
2.2.1 Bilanca.....	6
2.2.2 Račun dobiti u gubitka	8
2.2.3 Izvještaj o novčanim tokovima	11
2.2.4 Izvještaj o promjenama kapitala (Izvještaj o promjenama glavnice)	13
2.2.5 Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti	14
2.2.6 Bilješke uz finacijske izvještaje	16
3. TEHNIKE I POSTUPCI ANALIZE.....	17
3.1 Horizontalna analiza	17
3.2 Vertikalna analiza.....	18
3.3 Analiza trenda performansi.....	18
3.4 Analiza putem pokazatelja	19
4. ANALIZA FINACIJSKIH IZVJEŠTAJA JGL GRUPE PUTEM POKAZATELJA.....	20
4.1 O JGL Grupi.....	20
4.2 Pokazatelji likvidnosti	21
4.2.1 Koeficijent trenutne likvidnosti.....	21
4.2.2 Koeficijent ubrzane likvidnosti	22
4.2.3 Koeficijent tekuće likvidnosti	23
4.2.4 Koeficijent finacijske stabilnosti	23
4.3 Pokazatelji zaduženosti	24
4.3.1 Koeficijent zaduženosti	25
4.3.2 Koeficijent vlastitog financiranja	25
4.3.3 Faktor zaduženosti.....	26
4.4 Pokazatelji aktivnosti	27

4.4.1	Koeficijent obrtaja ukupne imovine	28
4.4.2	Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	28
4.4.3	Koeficijent obrtaja potraživanja	29
4.4.4	Trajanje naplate potraživanja	30
4.5	Pokazatelji ekonomičnosti	31
4.5.1	Ekonomičnost ukupnog poslovanja	31
4.5.2	Ekonomičnost financiranja.....	32
4.6	Pokazatelji profitabilnosti.....	32
4.6.1	Profitna marža prije poreza	33
4.6.2	Rentabilnost imovine (ROA)	34
4.6.3	Povrat na ukupni kapital (ROE)	35
5.	ZAKLJUČAK.....	36
6.	LITERATURA.....	38
PRILOZI.....		39
SAŽETAK.....		43
SUMMARY		43
POPIS TABLICA.....		44
POPIS PRILOGA		44

1. UVOD

1.1. Definicija problema

Osim zakonske obveze sastavljanja, financijski izvještaji pružaju važne informacije za donošenje odluka u poduzeću, kao i za druge interne i eksterne sudionike poduzeća. Ovo je posebno važno u vremenu brzih promjena i konkurencije kakva postoji u farmaceutskoj industriji. Da bi se podaci iz financijskih izvještaja preveli u korisne informacije, postoje tehnike analize financijskih izvještaja, a jedna od njih je analiza putem pokazatelja.

1.2. Ciljevi rada

Cilj rada je objasniti temeljne financijske izvještaje i metode njihove analize. Također, cilj je analizirati poslovanje JGL Grupe izračunom glavnih pokazatelja te ocijeniti mogućnosti uspješnog poslovanja u budućnosti.

1.3. Metode rada

Prilikom izrade rada koristit će se opće znanstvene metode: indukcije, dedukcije, metoda deskripcije i kompilacije te specifične metode analize financijskih izvještaja.

- Metoda analize je metoda kojom se složeni pojmovi, sudovi i zaključci raščlanjuju na njihove jednostavnije sastavne dijelove te se izučava svaki dio za sebe i u odnosu na druge dijelove,
- Metoda sinteze predstavlja spajanje dijelova ili elemenata u cjelinu, tj. sastavljanje jednostavnih misaonih tvorevina u složene i složenih u još složenije,
- Metoda klasifikacije podrazumijeva sistematsku i potpunu podjelu općega pojma na posebne, u okviru opsega pojma. Isto tako predstavlja sustave skupina predmeta, ili raspodjele niza srodnih pojava,
- Metoda kompilacije je postupak preuzimanja tuđih rezultata znanstveno-istraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova, zaključaka i spoznaja,

- Metoda studije slučaja je postupak kojim se istražuje neki zaseban slučaj iz određenog znanstvenog područja. Istražuje se bilo koji ograničeni problem odnosno neka karakteristična osobina određenog slučaja.¹ Slučaj obrađen u ovom završnom radu jesu konsolidirani financijski izvještaji JGL grupe.

1.4. Struktura rada

Ovaj završni rad podijeljen je u šest poglavlja.

U prvom, uvodnom poglavlju definiran je problem, metoda i cilj rada.

Opis temeljnih financijskih izvještaja i njihov sadržaj, kojeg propisuje Zakon o računovodstvu i regulatorni okvir prema kojem se isti sastavljaju predstavljaju tematiku drugog poglavlja.

Treće poglavlje tiče se tehnika i postupaka analize financijskih izvještaja, dok su u četvrtom poglavlju objašnjenje temeljne skupine financijskih pokazatelja i napravljena analiza putem pokazatelja nad konsolidiranim financijskim izvještajima JGL Grupe.

Zaključak je dan u petom djelu, u kojem je uzeta u obzir prethodna analiza i ustanovljena je efikasnost menadžmenta koji upravlja grupacijom, dok je u šestom poglavlju popisana literatura.

¹ Zelenika, R. (1998): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, str. 8.

2. TEMELJNI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI

2.1.Regulatorni okvir

Zakonom o računovodstvu² (ZOR) uređuje se računovodstvo poduzetnika, razvrstavanje poduzetnika i grupa poduzetnika, knjigovodstvene isprave i poslovne knjige, popis imovine i obveza, primjena standarda financijskog izvještavanja i tijelo za donošenje standarda financijskog izvještavanja, godišnji financijski izvještaji i konsolidacija godišnjih financijskih izvještaja, izvještaj o plaćanjima javnom sektoru, revizija godišnjih financijskih izvještaja i godišnjih izvješća, sadržaj godišnjih izvješća, javna objava godišnjih financijskih izvješća i godišnjih izvješća, registar financijskog izvješća te obavljanje nadzora.

Sukladno Zakonu o računovodstvu u Republic Hrvatskoj razlikuju se četiri osnovne skupine poduzetnika: mikro, mali, srednji i veliki poduzetnici. Grupiranje se čini na temelju ukupnog iznosa aktive, ukupnih prihoda i prosječnog broja zaposlenih. Tablica 1 prikazuje detaljnu podjelu poduzetnika sukladno odredbama Zakona o računovodstvu.

Tablica 1: Klasifikacija poduzetnika prema Zakonu o računovodstvu

	Mikro (ispunjena 2 od 3 uvjeta)	Mali (ispunjena 2 od 3 uvjeta)	Srednji (ispunjena 2 od 3 uvjeta)	Veliki (ispunjena 2 od 3 uvjeta)
Aktiva	2.600.000 kn	30.000.000 kn	150.000.000 kn	150.000.000 kn
Prihod	5.200.000 kn	60.000.000 kn	300.000.000 kn	300.000.000 kn
Prosječan broj zaposlenih	10	50	250	250

Izvor: izrada autora prema: Narodne novine (2017)

Prema tome, mikro i mali poduzetnici dužni su izraditi izvještaj o financijskom položaju, račun dobiti i gubitka i bilješke uz financijske izvještaje, dok srednji poduzetnici uz navedene još izrađuju i izvještaj o novčanim tokovima, a veliki poduzetnici i izvještaj o promjenama kapitala uz ostale izvještaje.

² Narodne novine (2015): Zakon o računovodstvu, čl. 1, izdanje: NN 78/2015 [Internet] dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1493.html [15.08.2018.]

2.2. Temeljni financijski izvještaji³

1. Izvještaj o financijskom položaju (bilanca),
2. Račun dobiti i gubitka,
3. Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti,
4. Izvještaj o novčanim tokovima,
5. Izvještaj o promjenama kapitala,
6. Bilješke uz financijske izvještaje.

2.2.1. Bilanca

Hrvatski standard financijskog izvještavanja I. Bilancu odnosno, izvještaj o financijskom položaju definira kao sustavni pregled imovine, kapitala i obveza na određeni datum. Bilanca prikazuje stanje i strukturu imovine i njenih izvora promatranog subjekta na određeni dan izražen u financijskim terminima. Predstavlja dvostruki prikaz imovine: jednom prema pojavnom obliku i drugi put prema podrijetlu, odnosno vlasničkoj pripadnosti te imovine. U računovodstvu se imovina poduzeća naziva aktiva, a izvori imovine pasiva.⁴ Aktiva se nalazi na razredima 0,1, 3, i 6, dok pasiva na razredima 2 i 9.

Temeljno načelo je da dugovna strana uvijek mora biti jednaka potražnoj strani, odnosno aktivna mora biti jednaka pasivnoj. Imovina koja je nalazi na aktivnoj strani mora imati svoj izvor, bilo iz vlastitog kapitala koji poduzetnik ulaže ili obveza. Kapital i obveze predstavljaju pasivnu stranu bilance. U tablici 2 prikazan je shematski prikaz bilance.

³ Narodne novine (2015): Zakon o računovodstvu, čl. 19, izdanje: NN 78/2015 [Internet] dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1493.html [15.08.2018.]

⁴ Belak, V. (2006): Profesionalno računovodstvo: prema MSFI i hrvatskim poreznim propisima, Zgombić & Partneri, Zagreb, str. 112.

Tablica 2: Shematski prikaz bilance

AKTIVA	PASIVA
Potraživanje za upisani, a neuplaćeni kapital	Kapital i rezerve
DUGOTRAJNA IMOVINA	Dugoročna rezerviranja
I. Nematerijalna imovina	Dugoročne obveze
II. Materijalna imovina	Kratkoročne obveze
III. Financijska imovina	Odgođeno plaćanje troškova
IV. Potraživanja	
KRATKOTRAJNA IMOVINA	
I. Zalihe	
II. Potraživanja	
III. Financijska imovina	
IV. Novac	
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja	
Gubitak iznad visine kapitala	

Izvor: izrada autora prema Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

Ovisno o formi, vremenu ili potrebi sastavljanja razlikuje se nekoliko vrsta bilanci. Obično se razlikuju te u praksi susreću:⁵

- početna bilanca,
- zaključna bilanca,
- pokusna bilanca,
- konsolidirana bilanca,
- zbrojna bilanca,
- diobena i fuzijska bilanca,
- sanacijska bilanca,
- likvidacijska bilanca itd.

Početna bilanca je bilanca koja se sastavlja prilikom osnivanja poduzeća, tj. na početku poslovanja. Poduzeća koja posluju dugi niz godina obračun poslovanja obvezno provode na kraju godine i tada sastavljanju zaključnu bilancu. Kod takvih poduzeća zaključna bilanca sa 31.12. je i ujedno početna bilanca na dan 1.1., tj. na početku novog obračunskog razdoblja.

Pokusna bilanca (probna bilanca), kao što joj sam naziv govori, sastavlja se radi kontrole, odnosno provjere ispravnosti provedenih knjiženja. Obično se sastavlja jednom mjesečno (po

⁵ Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008), str. 66.

potrebi i češće). Obvezno ju je sastaviti prije sastavljanja i prezentiranja bilo koje od navedenih bilanci.

Konsolidirana bilanca sastavlja se na razini složenih poduzeća. Cilj joj je prikazati sustav složenih poduzeća kao jednu cjelinu. Stoga je prilikom izrade konsolidirane bilance potrebno isključiti interne financijske tokove (potraživanja i obveze) unutar sustava, odnosno između povezanih poduzeća.

Zbrojna bilanca također se sastavlja na razini složenih poduzeća, ali se ovdje ne prebijaju međusobni odnosi, već se jednostavno zbrajaju istovrsne stavke iz bilanci pojedinih poduzeća.

Diobena bilanca je bilanca koja se sastavlja prilikom razdvajanja poduzeća na dva ili više zasebna pravna subjekta. Ta je bilanca osnova podjele imovine između novonastalih poduzeća.

Fuzijska bilanca nastaje u suprotnom slučaju: kada se dva ili više pojedinačnih poduzeća integriraju u jedno novo poduzeće. Nastaje kao zbroj bilanci integriranih poduzeća.

Sanacijska bilanca sastavlja se radi sanacije (ozdravljenja) poduzeća. Služi kao osnova utvrđivanja nastalih gubitaka u poslovanju i mjera za njihovo rješavanje. Ako postupak sanacije ne uspije, pokreće se stečajni postupak. Stečaja bilanca prikazuje vrijednost imovine u postupku stečaja.⁶

2.2.2. Račun dobiti u gubitka

Račun dobiti i gubitka, za razliku od bilance, je izvještaj dinamičkog karaktera jer prikazuje tok poslovanja unutar nekog razdoblja odnosno najčešće jedne godine. Temeljni elementi računa dobiti i gubitka su prihodi i rashodi, a rezultat njih može biti dobitak ili gubitak. Korisnicima pruža informacije o profitabilnosti poduzeća odnosno učinkovitosti gospodarenja resursima poduzeća. Tablica 3 prikazuje skraćeni prikaz računa dobiti i gubitka.

⁶ Ibid str. 66

Tablica 3: Shematski prikaz Računa dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka za razdoblje
1.1.20xx-31.12.20xx.
I. PRIHOD OD PRODAJE
II.RASHOD PRODAJE
a)promjena vrijednosti zaliha
b) troškovi poslovanja
1.Trošak sirovina
2.Trošak usluga
3.Trošak plaća
4.Troškovi amortizacije
5.Ostali troškovi
III. FINANCIJSKI PRIHODI
IV.FINANCIJSKI RASHODI
V. UKUPNI REDOVNI PRIHODI (I+III)
VI. UKUPNI REDOVNI RASHODI (II + IV)
VII.DOBIT IZ REDOVITOG POSLOVANJA
VIII.IZVANREDNI PRIHODI
IX.IZVANREDNI RASHODI
X.DOBIT IZ IZVANREDNIH AKTIVNOSTI
XI.BRUTO DOBIT
XII. POREZ NA DOBIT
XIII.NETO DOBIT

Izvor: izrada autora; prema Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

Kao što je već spomenuto, temeljne kategorije računa dobiti i gubitka su prihodi i rashodi koji nastaju kao posljedica promjena na imovini odnosno izvorima imovine.⁷

Prihodi nastaju kao posljedica povećanja imovine ili smanjenja obveza, i to onog dijela koji će poslije utjecati na promjene u visini (povećanju) kapitala. Do povećanja imovine ili smanjenja obveza dolazi iz raznih razloga. Neki se pojavljuju češće, redovito, a neki sporadično. Najčešći prihodi vezani su uz realizaciju poslovnih učinaka, tj. proizvoda i usluga. Može se reći da prihodi predstavljaju prodajne vrijednosti poslovnih učinaka kao i svi drugi oblici dobivenih naknada te drugi oblici povećanja imovine ili smanjenja obveza koji kao krajnji efekt imaju

⁷ Ibid str. 70.

povećanje zarade. Ovisno o tome nastaju li redovito u poslovanju ili se javljaju samo povremeno, prihodi se dijele na redovne i izvanredne.

Redovni prihodi ostvaruju se prodajom proizvoda, odnosno njihovom realizacijom na tržištu. Redovni prihodi mogu nastati i prodajom trgovačke robe ili pružanjem usluga, ovisno o tome koja je priroda poslovanja nekog poslovnog subjekta. To su zapravo poslovni prihodi koji se najčešće pojavljuju, gotovo svakodnevno, i u strukturi prihoda čine najznačajniji dio. Sam iznos prihoda jednak je prodajnoj vrijednosti realiziranih proizvoda, robe ili pruženih usluga (bez PDV-a).

Financijski prihodi također ulaze u skupinu redovnih prihoda, a rezultat su ulaganja viška raspoloživi novčanih sredstava. Višak novca poduzeće može uložiti u dionice, obveznice itd., ili može jednostavno posuditi novac onome kome je trenutno potreban. U svakom slučaju stječe pravo na određenu naknadu, kao što je dividenda ili kao što su kamate. Takvi oblici naknada predstavljaju financijski prihod. Pored tih naknada u financijske prihode ulaze i pozitivne tečajne razlike.

Izvanredni (ostali) prihodi su prihodi koji se ne pojavljuju redovito, pa se stoga ne mogu ni planirati ni predvidjeti. Najčešći izvanredni prihodi javljaju se prilikom prodaje dugotrajne imovine, prodaje sirovina, inventurnih viškova, otpisa obveza kao i kod svih drugih izvanrednih oblika povećanja imovine ili smanjenja obveza.

Rashodi čine negativnu komponentu financijskog rezultata. Nastaju kao posljedica trošenja, odnosno smanjenja imovine ili povećanja obveza. Nasuprot prihodima, oni utječu na smanjenje glavnice ili kapitala poduzeća. U vrijednost rashoda uključuje se vrijednost utroška (sirovina, materijali, strojevi, energija, ljudski rad itd.) koji su bili prijeko potrebni za stvaranje poslovnih učinaka (gotovih proizvoda). Ti poslovni učinci prvotno se evidentiraju kao stavka bilance (zalihe) i tek kada se prodaju, njihova vrijednost postaje rashod razdoblja. Analogno prihodima, rashodi se sistematiziraju i u izvještajima prikazuju kao redovni i izvanredni.

Poslovni rashodi nastaju kao posljedica obavljanja glavne djelatnosti poduzeća. Analogno poslovnim prihodima pojavljuju se redovito, a čine ih troškovi sadržani u prodanim proizvodima te ostali troškovi razdoblja, nabavna vrijednost prodane robe i tome slično. Struktura poslovnih rashoda ovisi o vrsti djelatnosti kojom se poduzeće bavi i o metodi obračuna troškova.

Financijski rashodi ili rashodi financiranja nastaju uglavnom kao posljedica korištenja tuđih novčanih sredstava. Iznos tih rashoda odražava uspješnost vođenja financijske politike poduzeća. Kao najčešći rashodi pojavljuju se kamate koje poduzeće mora dati kao naknadu za korištena tuđa sredstva, negativne tečajne razlike, korekcije vrijednosti (smanjenje) financijskih plasmana i tome slično.

U izvanredne (ostale) rashode ubrajaju se rashodi koji ne nastaju redovito u poslovanju, teško se predviđaju, ali ipak kao posljedicu imaju smanjenje vrijednosti imovine ili povećanje obveza. Najčešći izvanredni rashodi vezani su uz razne oblike otuđenja imovine, kazne, štete, korekcije rashoda iz prethodnih godina itd.⁸

2.2.3. Izvještaj o novčanim tokovima

Izvještaj o novčanom toku jedan je od temeljnih računovodstvenih izvještaja u kojemu su definirani izvori pribavljanja i uporaba novca unutar poduzeća. U današnjem poslovnom svijetu novac je jedan od najvažnijih čimbenika poslovanja poduzeća. Pomoću novca poduzeće pribavlja sirovine i materijal potreban za proizvodnju, pomoću novca poduzeće podmiruje svoje dospjele obveze i za novac poduzeće prodaje svoje gotove proizvode i robu. Iz tih razloga vlasnike poduzeća zanima iz kojih izvora dospijeva novac u poduzeće i u koje svrhe poduzeće taj isti novac troši. Kako bi se to bolje objasnilo, potrebno je sastaviti izvještaj koji govori o izvorima i upotrebi novca i koji daje informacije raspolaže li poduzeće s viškom novca ili u suprotnom slučaju ima manjak novčanih sredstava. Upravo izvještaj o novčanom toku korisniku pruža informacije i uz bilancu poduzeća i računom dobiti i gubitka stvara stvarnu sliku stanja financija u poduzeću.⁹ Tablica 4 prikazuje izvještaj o novčanom toku izrađen direktnom metodom.

⁸ Ibid str. 70.,71.,72.

⁹ Ibid str 81.

Tablica 4: Shematski prikaz izvještaja o novčanom toku (direktna metoda)

Izvještaj o novčanom toku za razdoblje 1.1.-31.12.20xx.
A)POSLOVNE AKTIVNOSTI 1.Primici iz poslovnih aktivnosti 2.Izdaci iz poslovnih aktivnosti 3.Neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti
B)FINANCIJSKE AKTIVNOSTI 1.Primici iz financijskih aktivnosti 2.Izdaci iz financijskih aktivnosti 3.Neto gotovinski tok iz financijskih aktivnosti
C)INVESTICIJSKE AKTIVNOSTI 1.Primici iz investicijskih aktivnosti 2.Izdaci iz investicijskih aktivnosti 3.Neto gotovinski tok iz investicijskih aktivnosti
D)UKUPNO NETO POVEĆANJE (SMANJENJE) NOVCA (A+B+C
E)NOVAC I NOVČANI EKIVIVALENTI NA POČETKU RAZDOBLJA
F)NOVAC I NOVČANI EKIVIVALENTI NA KRAJU RAZDOBLJA

Izvor: izrada autora; prema Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

Temeljne kategorije izvještaja o novčanom toku predstavljaju primici i izdaci. Primitak novca proizlazi iz povećanje obveza odnosno povećanja kapitala ili smanjivanja novčane imovine kojom gospodarski subjekt raspolaže. Izdaci, obrnuto, obuhvaćaju smanjenje obveza, smanjenje kapitala i povećanje novčane imovine.

Aktivnosti primitka i izdatka se unutar izvještaja o novčanim tokovima grupiraju se unutar tri kategorije:¹⁰

- poslovne aktivnosti,
- investicijske aktivnosti,
- financijske aktivnosti.

Poslovne aktivnosti su glavne aktivnosti koje stvaraju prihod poduzeća i u osnovi imaju najznačajniji utjecaj na financijski rezultat poduzeća. Najčešći primjeri poslovni aktivnosti su:

- novčani primici na osnovi prodaje robe ili pružanja usluga,
- novčani primici od provizija, naknada, tantijema i osiguravajućih društava,
- novčani izdaci zaposlenima i dobavljačima,
- novčani izdaci vezani za premije osiguranja i uz porez na dobit i sl.¹¹

¹⁰ Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008): op. cit., str. 83.

¹¹ Ibid str. 83.

Financijske aktivnosti jesu aktivnosti vezane uz financiranje poslovanja. Obuhvaćaju promjene vezane uz iznos, odnosno strukturu obveza i kapitala, kao najčešće transakcije na osnovi financijskih aktivnosti javljaju se:

- novčani primici od emisije dionica, obveznica i drugih vrijednosnih papira,
- novčani primici od primljenih kredita,
- novčani izdaci za otkup vlastitih dionica, izdaci za dividende i kamate,
- novčani izdaci na osnovi otplate kredita itd.¹²

Investicijske aktivnosti vezane su uz promjene na dugotrajnoj imovini, kao najčešće transakcije na osnovi investicijskih aktivnosti javljaju se:

- novčani primici od prodaje nekretnina, opreme, postrojenja i ostale materijalne i nematerijalne imovine,
- novčani primici od povrata danih kredita drugima i primici od prodaje dionica i obveznica drugih poduzeća,
- novčani izdaci za nabavu nekretnina, opreme i druge materijalne i nematerijalne imovine i novčani izdaci na osnovi kredita danih drugima,
- novčani izdaci za kupnji dionica ili obveznica drugih društava i sl.¹³

2.2.4. Izvještaj o promjenama kapitala (Izvještaj o promjenama glavnice)

Izvještaj o promjeni vlasničke glavnice čini sastavni dio temeljnih financijskih izvještaja. Pokazuju se promjene koje su se na glavnici dogodile između dva obračunska razdoblja, odnosno promjene u kapitalu koje su se dogodile između tekuće i prethodne godine ukazuju na povećanje ili smanjenje kapitala u promatranom razdoblju. Stoga je ovaj izvještaj povezan s bilancom i računom dobiti i gubitka.

Ovaj izvještaj prikazuje promjene kapitala nastale na svim dijelovima kapitala. Promjene u kapitalu mogu biti višestruke, ali kvaliteta tih promjena nije ista. Npr. nije ista kvaliteta ako se kapital povećao kao rezultat pozitivnog financijskog rezultata ili je posljedica povećanja kapitala revalorizacija. Ovim izvještajem posebno je bitno iskazati sljedeće pozicije:

¹² Ibid str. 84.

¹³ Ibid str. 83.

- dobit ili gubitak razdoblja
- sve stavke prihoda ili rashoda, dobiti i gubitaka koje prema zahtjevima drugih standarda treba direktno priznati u kapital te njihov ukupni iznos
- učinak promjena računovodstvenih politika i ispravke temeljnih pogrešaka
- dodatna ulaganja vlasnika i visina izglasanih dividendi
- iznos zadržane dobiti ili gubitka na početku i na kraju razdoblja te promjene unutar tog razdoblja
- usklađenja svake druge pozicije kapitala, kao npr. premije na dionice i rezerve na početku i na kraju razdoblja uz posebno, pojedinačno prikazivanje takvih promjena.

Najznačajnija promjena u kapitalu proizlazi iz zadržane dobiti. Iznos zadržane dobiti povećava se sa stvaranjem dobiti, a smanjuje se za iznos ostvarenog gubitka te za iznos dividendi. Ponekad se prikazuje u skraćenoj formi a sve ostale informacije o promjenama kapitala se onda prikazuju u bilješkama uz financijska izvješća¹⁴.

2.2.5. Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti

Unutar MRS 1 prezentiranje financijskih izvještaja međusobno se isprepliću dva pojma, a to su: (a) sveobuhvatna dobit i (b) ostala sveobuhvatna dobit.

Sveobuhvatna dobit odnosi se na promjene kapitala tijekom razdoblja koje su proizašle iz transakcija i drugih događaja, osim onih promjena koje su proizašle iz transakcija s vlasnicima u njihovom svojstvu vlasnika, odnosno sukladno Međunarodnom računovodstvenom standardu I, sveobuhvatna dobit obuhvaća sve elemente dobiti ili gubitka i ostale sveobuhvatne dobiti.

Ostala sveobuhvatna dobit dio je sveobuhvatne dobiti koja obuhvaća stavke prihoda i rashoda, uključujući usklade prilikom reklasifikacije, koje se ne priznaju kao dobit ili gubitak kako je propisano ili dopušteno drugim MSFI-jevima.¹⁵

Osnovna svrha izrade izvještaja o sveobuhvatnoj dobiti je pružanje informacija vjerovnicima, kreditorima ili investitorima o tome što je:

¹⁴Recupero (2016): Izvještaj o novčanom toku i promjeni vlasničke glavnice [Internet] dostupno na: <http://recupero.com.hr/blog-objava/financijski-izvjestaj-izvjestaj-o-novcanom-toku-izvjestaj-o-promjeni-vlasnicke-glavnice/> [15.08.2018.]

¹⁵ Bakarin D., Gulin D., Hladika M., Miličić I. (2017.): Pripremne radnje za sastavljanje financijskih izvještaja za 2017. godinu, RIF: str. 10.

- dobitak odnosno gubitak koji je proizišao iz kvalitetnog odnosno nekvalitetnog menadžmenta te pružanje informacija o
- ostaloj sveobuhvatnoj dobit ili dobit gospodarstvenog subjekta kao rezultat ekonomskih uvjeta poslovanja.¹⁶

Tablica 5: Shematski prikaz izvještaja o sveobuhvatnoj dobit

IZVJEŠTAJ O OSTALOJ SVEOBUH VATNOJ DOBITI (popunjava poduzetnik obveznik primjene MSFI-a)
I. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA
II. OSTALA SVEOBUH VATNA DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA
1. Tečajne razlike iz preračuna inozemnog poslovanja 2. Promjene revalorizacijskih rezervi dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine 3. Dobitak ili gubitak s osnove naknadnog vrednovanja financijske imovine raspoložive za prodaju 4. Dobitak ili gubitak s osnove učinkovite zaštite novčanih tokova 5. Dobitak ili gubitak s osnove učinkovite zaštite neto ulaganja u inozemstvu 6. Udio u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti/gubitku društava povezanih sudjelujućim interesom 7. Aktuarski dobici/gubici po planovima definiranih primanja 8. Ostale nevlasničke promjene kapitala
III. POREZ NA OSTALU SVEOBUH VATNU DOBIT RAZDOBLJA
IV. NETO OSTALA SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK
V. SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA
DODATAK Izvještaju o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti (popunjava poduzetnik koji sastavlja godišnje konsolidirane (popunjava poduzetnik koji sastavlja godišnje konsolidirane financijske izvještaje)
VI. SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA
1. Pripisana imateljima kapitala matice 2. Pripisana manjinskom interesu

Izvor: izrada autora prema: Bakarín D., Gulín D., Hladika M., Miličić I. (2017.)

¹⁶ Bakarín D., Gulín D., Hladika M., Miličić I. (2017), Pripremne radnje za sastavljanje financijskih izvještaja za 2017.godinu, RIF: str. 8-9.

2.2.6. Bilješke uz financijske izvještaje

Bilješke uz financijske izvještaje predstavljaju detaljniju razradu i dopunu pojedinih stavki izvještaja o financijskom položaju (balance), računa dobiti i gubitka, izvještaja o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, izvještaja o novčanim tokovima i izvještaja o promjenama kapitala. Bilješke sadrže sve detalje kojima se rasterećuju financijski izvještaji, a sadržaj bilješki određen je standardima financijskog izvještavanja.

Bilješke uz financijske izvještaje korisnicima pružaju:

- a) informacije o osnovi za sastavljanje financijskih izvještaja i primijenjenim računovodstvenim politikama,
- b) informacije čije objavljivanje nalažu MSFI, a koje nisu objavljene u drugim izvještajima i
- c) dodatne informacije koje nisu prezentirane drugdje u financijskim izvještajima, ali su važne za razumijevanje bilo kojega sastavnoga dijela financijskih izvještaja.¹⁷

Prilikom razmatranja i analiziranja financijskih izvještaja, bilješke daju vrijedne informacije. Primjerice, može se dogoditi da jedan gospodarski subjekt obračunava amortizaciju po linearnoj metodi, a drugi po degresivnoj. Takve informacije su vrlo korisne kada se uspoređuje dugotrajna imovina dvaju ili više poduzeća.

¹⁷ Ibid str. 16.

3. TEHNIKE I POSTUPCI ANALIZE

Analiza financijskih izvještaja može se definirati kao proces primjene različitih analitičkih sredstava i tehnika pomoću kojih se podatci pretvaraju u svrsishodne informacije relevantne za upravljanje.¹⁸

Interesne skupine financijskih izvještaja i njenu analizu mogu provoditi:

- dobavljači kako bi utvrdili hoće li određeno poduzeće platiti svoje obveze, ili treba li pravovremeno uskladiti postojeća potraživanja prema poduzeću,
- zaposlenici i potencijalni zaposlenici kako bi utvrdili sigurnost i opstanak na radnom mjestu ili budućem radnom mjestu,
- brokeri kako bi utvrdili rizik trgovanja vrijednosnim papirima poduzeća,
- država ukoliko je poduzeće od strateške važnosti za državu, država se javlja kao interesna skupina ukoliko razmatra njegovo financiranje itd.,
- svi oni sa neizravnim financijskim interesom u poduzeću.

Postoje razni postupci kojima se analiziraju financijski izvještaji poduzetnika. Najčešće i najviše korištene tehnike analize su horizontalna odnosno vertikalna analiza, analiza putem trenda performansi te analiza putem pokazatelja.

3.1. Horizontalna analiza

Horizontalna analiza predstavlja usporedni prikaz glavnih stavki iz bilance, računa dobiti i gubitka te ostalih izvještaja za više uzastopnih godina, uz izračun apsolutnih i relativnih promjena. Horizontalnom analizom mogu se utvrditi promjene bilo u apsolutnim ili pak relativnim terminima. Primjerice, moguće je izračunati koliko se apsolutno promijenila bruto dobit, na način da se dobitak tekuće godine oduzme od dobitka prethodne godine. Isto tako, promjena može biti iskazana i u relativnim terminima koristeći sljedeću formulu.¹⁹

¹⁸ Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008): op. cit., str. 32

¹⁹ Ibid. str. 73.

$$\text{Relativna promjena} = \frac{\text{Iznos tekuće godine} - \text{Iznos prethodne godine}}{\text{Iznos prethodne godine}} \times 100 \quad (1)$$

3.2. Vertikalna analiza

Vertikalna analiza predstavlja postotni udjel svake stavke financijskog izvješća u odnosu na ukupan zbroj. Vertikalna analiza se također može obavljati za više godina, što omogućuje usporedbu kroz vrijeme.²⁰ Primjerice, navedenom analizom je moguće dobiti udio potraživanja u kratkotrajnoj imovini i na temelju njihovih kretanja donijeti relevantne zaključke. Množenjem navedenog izračuna sa 100 dobiva se relativni udio potraživanja u kratkotrajnoj imovini. Analiza se vrši koristeći sljedeće izraze:

$$\text{Postotni udio} = \frac{\text{Iznos pojedine stavke aktive (pasive)}}{\text{Ukupan iznos aktive (pasive)}} \times 100 \quad (2)$$

3.3. Analiza trenda performansi

Analiza trenda prikazuje kretanje performansi izraženo u postotku u odnosu na neku baznu veličinu koja se označava sa 100%. Ova se analiza najčešće upotrebljava za analizu smjera kretanja performansi usporedbenom s više godina. Rezultati se prikazuju grafički, pomoću dijagrama koji menadžerima pomažu da uoče trendove kretanja pokazatelja performansi.²¹ Koristeći sljedeći izraz dolazi se do izračuna:

$$\text{Bazni indeks za tekuću godinu} = \left(\frac{\text{iznos tekuće godine}}{\text{iznos bazne godine}} \right) * 100 \quad (3)$$

²⁰ Pervan I. (2016): Materijali iz kolegija Menadžersko računovodstvo, Analiza financijskih izvještaja, str. 4

²¹ Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRiF plus, Zagreb; preuzeto iz: Dropulić, I. (2016): Menadžersko računovodstvo 1, str. 30.-48., interna skripta, Ekonomski fakultet u Splitu.

3.4. Analiza putem pokazatelja

Pokazatelj je racionalni ili odnosni broj, što podrazumijeva da se jedna ekonomska veličina stavlja u odnos (dijeli) s drugom ekonomskom veličinom.. Financijski pokazatelji, s obzirom na vremensku dimenziju, u osnovi se mogu podijeliti na dvije skupine. Jedna skupina financijskih pokazatelja obuhvaća razmatranje poslovanja poduzeća unutar određenog vremenskog razmaka (najčešće je to godina dana) i temelji se na podacima iz izvještaja o dobiti (računa dobiti i gubitka), a druga skupina financijskih pokazatelja odnosi se na točno određeni trenutak koji se podudara s trenutkom sastavljanja bilance i govori o financijskom položaju poduzeća u tom trenutku.²²

Razlikuju se sljedeće skupine pokazatelja:

- **pokazatelji likvidnosti (engl. liquidity ratios)** – mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze,
- **pokazatelji zaduženosti (engl. leverage ratios)** – mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava,
- **pokazatelji aktivnosti (engl. activity ratios)** – mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse,
- **pokazatelji ekonomičnosti** – mjere odnos prihoda i rashoda, tj. pokazuju koliko se prihoda ostvari po jedinici rashod,
- **pokazatelji profitabilnosti (engl. profitability ratios)** – mjere povrat uloženog kapitala,²³

U nastavku rada, izračun navedenih pokazatelja prikazat će se na primjeru poslovanja JGL Grupe.

²² Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008): op. cit, str. 243.

²³ Ibid str. 243-244.

4. ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA JGL GRUPE PUTEM POKAZATELJA

4.1. O JGL Grupi

JGL Grupa je tvrtka osnovana 1991. godine i tada je bila prvo privatno farmaceutsko društvo u Hrvatskoj. Danas se grupacija sastoji od jedne matične tvrtke i osam povezanih društva. Matično poduzeće ima kontrolu nad ovisnim društvima, a to su:

- Jadran LLC Moskva,
- Adrialab d.o.o. Rijeka,
- JGL d.o.o. Beograd-Sopot,
- Jadran-Galenski laboratorij d.o.o. Ljubljana,
- Pablo d.o.o. Zagreb,
- ZU Pablo Rijeka,
- JGL North America LLC New York USA.

Portfelj matične tvrtke čini 160 brendova, 460 proizvoda, 1300 varijacija i 6000 artikala, a prilagođen je specifičnostima pojedinog tržišta te je postigao prepoznatljivost u odabranim tržišnim i terapijskim segmentima, posebno u segmentima nazalnih dekongestiva na bazi morske vode i oftalmika u cijelom terapijskom spektru. Najrašireniji brend tvrtke je Aqua Maris, trenutno prisutan na čak tri kontinenta i u 25 zemalja. Među ključnim brendovima ističu se i Meralys, Lactogyn, Normia, Dramina i Visol S. Grupacija posluje na 34 tržišta te se za ključne regije smatraju SEE (engl. South East Europe) i CIS (engl. Commonwealth of Independent States).

Strateškim fokusima smatraju se: internacionalizacija poslovanja, bliskost s kupcima i partnerima, operativna efikasnost i tehnološka fokusiranost. 2015. godine tvrtka je otvorila vlastiti kompleks Pharma Valley. Riječ je o integriranom pristupu koji spaja najbolje prakse upravljanja proizvodnim procesima, najmodernije tehnologije u farmaceutskoj proizvodnji i visoke standarde zaštite okoliša. Na istoj lokaciji tvrtka će se, po potrebi, moći modularno širiti što će, u dugoročnoj perspektivi, osigurati preduvjete za brzu prilagodbu zahtjevima tržišta i kupaca.²⁴

²⁴ Izvješće posloводства JGL Grupa (2017)

Investiranjem u takve projekte grupacija je pravom putu prema osiguranja preduvjeta za održivo poslovanje. Prema podacima Poslovne Hrvatske za 2018. godinu, JGL Grupa je ključni konkurent u vlastitoj grani, a to je proizvodnja farmaceutskih pripravaka. Ima tržišni udio od 9,92% i nalazi se na 2. mjestu s obzirom na ukupne prihode. Najveći konkurentni koji posluju u istoj grani industrije su Pliva Hrvatska, Belupo, Hospira Zagreb, Pharmas.

U sljedećem dijelu rada prikazana je analiza konsolidiranih financijskih izvještaja JGL Grupe putem pet osnovnih skupina pokazatelja. Analiza je napravljena na uzorku od četiri godine, točnije analiziran je tok kretanja ključnih stavki financijskih izvještaja u periodu od 2014. godine do 2017. godine. Skupine pokazatelja likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti i profitabilnosti interesnim korisnicima daju vrijedne informacije o poslovanju JGL Grupe.

4.2. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti mjere sposobnost poduzeća da u kratkom roku podmire svoje kratkoročne obveze, odnosno da iz kratkotrajne imovine pokrije kratkoročne obveze. Tablica 6 pokazuje neke do pokazatelja likvidnosti, odnosno njihov način izračuna.

Tablica 6: Pokazatelji likvidnosti

POKAZATELJ	Brojnik	Nazivnik
Koeficijent trenutne likvidnosti	Novac	Kratkoročne obveze
Koeficijent ubrzane likvidnosti	Novac + potraživanja	Kratkoročne obveze
Koeficijent tekuće likvidnosti	Kratkotrajna imovina	Kratkoročne obveze
Koeficijent financijske stabilnosti	Dugotrajna imovina	Kapital + dugoročne obveze

Izvor: izrada autora prema: Žager K., Mamić Sačar I., Sever S., Žager L. (2008)

4.2.1. Koeficijent trenutne likvidnosti

Koeficijent trenutne likvidnosti pokazuje koliko je poduzeće sposobno podmiriti svoje kratkoročne obaveze iz imovine najvišeg stupnja likvidnosti a to je novac. Sam pokazatelj u financijskoj analizi često nije relevantan s obzirom da stavke relevantne za izračun uzimaju se

iz bilance tj. izvještaja koji prikazuje stanje imovine, kapitala i obaveza na određen dan. Često dovodi do krivih zaključaka zbog čega se danas u financijskoj analizi se gotovo nikada ne koristi.

4.2.2. Koeficijent ubrzane likvidnosti

Koeficijent ubrzane likvidnosti prikazuje koji je odnos brzo unovčive imovine i kratkoročnih obaveza. Za njega se smatra da bi trebao biti veći od 1 jer sve ispod 1 označava da postoje kratkoročne obaveze koje brzo unovčiva imovina ne može podmiriti. Kod ovoga pokazatelja isključene su zalihe iz razloga što one iziskuju više vremena za pretvaranje u novac, odnosno može se reći da su nižeg stupnja likvidnosti od potraživanja i novca.²⁵

Tablica 7: Izračun koeficijenta ubrzane likvidnosti za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Novac i potraživanja	351.587.170,00	559.812.681,00	376.365.389,00	378.204.581,00
Kratkoročne obaveze	185.450.773	326.397.689	258.080.229	368.754.134
Koeficijent ubrzane likvidnosti	1,90	1,72	1,46	1,03

Izvor: izrada autora

Može se zaključiti da je JGL Grupa sposobna iz gotovine i brzo unovčivih sredstava ispuniti kratkoročne obaveze. Tokom godina dolazilo je do postepenog rasta ovog koeficijenta, točnije sa 1,03 2014. godine popeo se na 1,90 2017. godine. Relativno gledano, koeficijent ubrzane likvidnosti povećao se za 84% u 2017. godini u odnosu na baznu 2014. godinu. To znači da su novac i potraživanja skoro dvostruko veći od kratkoročnih obaveza. Budući da su zalihe isključene iz brojnika kod ovog pokazatelja od iznimne je važnosti da su potraživanja visokog stupnja naplativosti.

²⁵ Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, str. 73

4.2.3. Koeficijent tekuće likvidnosti

Koeficijent tekuće likvidnosti prikazuje koliko su kratkoročne obveze pokrivena kratkotrajnom imovinom. Što je pokazatelj tekućeg odnosa veći, to je veća sigurnost da će kratkotrajne obveze biti podmirene u roku. Vrijednost pokazatelja trebala bi veća biti od 2.²⁶

Tablica 8 : Izračun koeficijenta tekuće likvidnosti za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Kratkotrajna imovina	537.684.918	724.537.916	586.201.939	608.290.418
Kratkoročne obveze	185.450.773	326.397.689	258.080.229	368.754.134
Koeficijent tekuće likvidnosti	2,8993	2,2198	2,2714	1,6496

Izvor: izrada autora

Izračunom ovog pokazatelja dolazi se do zaključka da grupa iz ukupne kratkotrajne imovine može podmiriti svoje kratkoročne obaveze. U 2017. godini JGL Grupa je mogla iz svoje kratkotrajne imovine približno 2,89 puta podmiriti svoje kratkoročne obaveze. Kao i kod koeficijenta tekuće likvidnosti javlja se isti rizik, krivog tumačenja zbog stupnja naplativosti potraživanja. Gledano u relativnim terminima, politika menadžmenta dovela je do rasta tekuće likvidnosti u 2017. za otprilike 75,7% u odnosi na baznu 2014. godinu. Oba koeficijenta se skoro pa linearno prate kada se uzme obzir relativni rast.

4.2.4. Koeficijent financijske stabilnosti

Koeficijent financijske stabilnosti predstavlja omjer dugotrajne imovine i kapitala uvećanog za dugoročne obveze. Ovaj pokazatelj, po definiciji, mora biti manji od 1 jer poduzeće dio svoje kratkotrajne imovine mora financirati iz kvalitetnih dugoročnih izvora. Što je vrijednost ovog pokazatelja manja, to je likvidnost i financijska stabilnost veća, tj. povećava se učešće radnog kapitala. Tendencija povećanja ovog pokazatelja najčešće nije dobra jer ukazuje na smanjenje likvidnosti i financijske stabilnosti. Ako je vrijednost ovog pokazatelja veća od 1, to znači da

²⁶Ibid. str. 73.

poduzeće nema radnog kapitala, već da postoji deficit radnoga kapitala”. Drugačije rečeno, to znači da poduzeće dio svoje dugotrajne imovine financira iz kratkoročnih izvora.²⁷

Tablica 9: Izračun koeficijenta financijske stabilnosti za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Dugotrajna imovina	607.329.195	628.953.982	630.360.921	510.826.541
Kapital	523.907.116	474.773.285	388.358.037	383.704.449
dugoročne obveze	435.656.224	552.320.924	570.124.594	366.658.376
Koeficijent financijske stabilnosti	0,6329	0,6124	0,6577	0,6808

Izvor: izrada autora

Koeficijent financijske stabilnosti je manji od 1 i kroz godine ima tendenciju smanjivanja, sama vrijednost pokazatelja ispod referentne vrijednosti 1 kazuje da je likvidnost i financijska stabilnost grupe na visokoj razini. Tokom godina koeficijent je blago padao te u 2017. godini ima blagu tendenciju rasta prema vrijednostima iz 2015. godine. Tumačenjem vrijednosti koeficijenta iz 2017. godine dolazi se do zaključka da je grupacija oko 63.29% glavnice i dugoročnih obveza koristila za financiranje dugotrajne imovine, dok se ostatak koristio za financiranje kratkotrajne imovine.

4.3. Pokazatelji zaduženosti

Pod pojmom zaduženosti podrazumijeva se korištenje tuđim sredstvima za financiranje. Tada se poduzeće financira iz tuđih izvora, a ne iz vlastitog kapitala. Prezaduženo poduzeće ima malu vjerojatnost opstanka na tržištu te je od iznimne važnosti da menadžment poduzeća prida važnost načinu i količini zaduživanja putem tuđih izvora.

Tablica 10 : Pokazatelji zaduženosti

Naziv pokazatelja	Brojnik	Nazivnik
Koeficijent zaduženosti	Ukupne obveze	Ukupna imovina
Koeficijent vlastitog financiranja	Glavnica	Ukupna imovina
Koeficijent financiranja	Ukupne obveze	Glavnica
Faktor zaduženosti	Ukupne obveze	Nreto dobit + amortizacija

Izvor: izrada autora prema: Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

²⁷ Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008): op. cit, str. 250.

4.3.1. Koeficijent zaduženosti

Koeficijent zaduženosti pokazuje koliki se dio imovine financira iz tuđih izvora, dugoročnih ili kratkoročnih, odnosno koliko se imovine nabavilo zaduživanjem. Što je ovaj koeficijent veći, to je veći rizik ulaganja u društvo, tj. postoji veća vjerojatnost da to društvo neće moći vratiti nastali dug. Iskustvo je pokazalo da bi gornja granica trebala biti 50%.²⁸ To znači da bi udio obveza u ukupnoj imovini trebao biti maksimalno 50%, a time udio kapitala minimalno 50%.

Tablica 11 : Izračun koeficijenta zaduženosti za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Ukupne obveze	621.106.997	878.718.613	828.204.823	735.412.510
Ukupna imovina	1.145.014.113	1.353.491.898	1.216.562.860	1.119.116.959
Koeficijent zaduženosti	0,5424	0,6492	0,6808	0,6571

Izvor: izrada autora

Koeficijent zaduženosti JGL Grupe kreće se oko idealnih 50%. Vrijednost pokazatelja se mijenjala tako da ima konstantnu tendenciju pada, tj. društvo kao takvo je manje rizično za potencijalne ulagače. 2017. godine pokazatelj je iznosio 0,54244, što znači da je oko 54,2% ukupnih obveza poduzeća financirano iz tuđih sredstava. Ovaj pokazatelj je posebno značajan prilikom donošenja odluke financijske institucije hoće li kreditirati gospodarski subjekt ili ne.

4.3.2. Koeficijent vlastitog financiranja

Koeficijent vlastitog financiranja pokazuje koliki dio imovine poduzeće financira iz vlastitih izvora. U omjer stavlja glavnice i ukupnu imovinu poduzeća. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude minimalno 50%, što bi značilo da poduzeće pola svoje imovine financira iz vlastitih sredstva, dok poželjna vrijednost ovog pokazatelja je 1. Društva se ne bi trebala zaduživati iznad vrijednosti vlasničke glavnice.

²⁸ Dropulić I. (2016.): Menadžersko računovodstvo, interna skripta, Ekonomski fakultet Split, Split, str. 43

Tablica 12: Izračun koeficijenta vlastitog financiranja za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Glavnica	523.907.116	474.773.285	388.358.037	383.704.449
Ukupna imovina	1.145.014.113	1.353.491.898	1.216.562.860	1.119.116.959
Koeficijent vlastitog financiranja	0,4576	0,3508	0,3192	0,3429

Izvor: izrada autora

Stupanj vlastitog financiranja u JGL Grupi se nalazi ispod 50%, što znači da se poduzeće za svoje poslovanje financira više iz tuđih nego iz vlastitih izvora. Koeficijent tijekom godina raste te u 2017. godini približava se vrijednosti od minimalnih 50%. Kod industrija kao što su petrokemijska, farmaceutska, telekomunikacijska i sl. čest je slučaj velikog zaduživanja budući da pribavljanje imovine potrebne da se odvija gospodarska djelatnost za poduzeće predstavlja veliki kapitalni pothvat.

4.3.3. Faktor zaduženosti

Faktor zaduženosti uvjetno odražava broj godina potrebnih za pokriće postojećih obveza ako se poslovanje nastavi s jednakim pozitivnim rezultatima. Granična mjera je 5 godina, što znači da je poduzetnik kojem treba duže od 5 godina da iz dobiti nakon oporezivanja i amortizacije pokrije svoje obveze prekomjerno zadužen.²⁹

Tablica 13: Izračun faktora zaduženosti za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Ukupne obveze	621.106.997	878.718.613	828.204.823	735.412.510
Neto dobit + amortizacija ³⁰	102.959.671	127.423.139	43.121.523	45.023.587
Faktor zaduženosti	6,0325	6,8961	19,2063	16,3339

Izvor: izrada autora

²⁹ Dropulić I. (2016.): Menadžersko računovodstvo, interna skripta, Ekonomski fakultet Split, Split, str. 53.

³⁰ Podaci o amortizaciji dobiveni su iz izvještaja o sveobuhvatnoj dobiti JGL Grupe

Tokom godina faktor zaduženosti se izrazito smanjivao, ali se 2017. još ne nalazi ispod idealnih 5. godina. JGL Grupa je tokom godina utjecala na smanjivanje ukupnih obaveza što je dovelo do smanjenja faktora. Razmatrajući račun dobiti i gubitka, vidljivo je da je neto dobit JGL grupe značajno rasla tokom godina, a isto tako paralelo menadžment grupe je smanjivao i obveze. Trend smanjivanja teži ka maksimalnih 5 godina. Može se zaključiti da ovim ritmom pokazatelj će doseći navedenu vrijednosti. Do značajnog pada ovog pokazatelja došlo je na prijelazu sa 2015. na 2016. godinu. Razlog tome je što je 2016. godine JGL Grupa ostvarila značajan prihod od prodaje branda D-Panthenol što je dovelo do velikog rasta neto dobiti te shodno tome padu vrijednosti pokazatelja.

4.4. Pokazatelji aktivnosti

Pokazatelj i aktivnosti poznati su pod nazivom koeficijenti obrta koji se računaju na temelju odnosa prometa i prosječnog stanja. Oni ukazuju na brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu. Osim toga, ako je poznat koeficijent obrta, tada je moguće izračunati i prosječne dane vezivanja sredstava tj. prosječno trajanje obrta. Najčešće se koeficijent obrta izračunava za ukupnu imovinu, kratkotrajnu imovinu i potraživanja. Na temelju koeficijenta obrta potraživanja moguće je utvrditi i prosječno trajanje naplate potraživanja. Svi navedeni pokazatelji utvrđuju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka.³¹

Tablica 14: Pokazatelji aktivnosti

Naziv pokazatelja	Brojnik	Nazivnik
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	Ukupni prihod	Ukupna imovina
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	Ukupni prihod	Kratkotrajna imovina
Koeficijent obrtaja potraživanja	Prihod od prodaje	Potraživanja
Trajanje naplate potraživanja	Broj dana u godini (365)	Koeficijent obrtaja potraživanja

Izvor: izrada autora prema: Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

³¹ Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008): op.cit. 251.

4.4.1. Koeficijent obrtaja ukupne imovine

Koeficijent obrtaja ukupne imovine pokazuje koliko novčanih jedinica prihoda stvori jedna novčana jedinica imovine. Pokazatelj je od iznimne važnosti jer kazuje koliko se puta ukupna imovina poduzeća obrne u jednoj godini. Moglo bi se reći da ovaj pokazatelj pokazuje u kojem razmjeru poduzeće koristi imovinu kako bi poslovalo i ostvarivalo prihode. Poželjno je da su vrijednosti pokazatelja što više.

Tablica 15: Izračun koeficijenta obrtaja ukupne imovine za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Ukupni prihod	908.422.678	784.329.941	709.083.932	732.579.473
Ukupna imovina	1.145.014.113	1.353.491.898	1.216.562.860	1.119.116.959
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,7934	0,5795	0,5829	0,6546

Izvor: izrada autora

U 2014. godini, navedeni pokazatelj iznosi 0.6546 što znači da 1 jedinica ukupne imovine stvori 0,6546 novčanih jedinica prihoda. Vrijednosti pokazatelja značajno su oscilirale tokom promatranih godina. Dok su prihodi u promatranom razdoblju rasli, vrijednost ukupne imovine je isto tako rasla zaključno sa 2016. godinom te je u 2017. pala. Pokazatelj sam po sebi vanjskim korisnicima ne daje značajne relevantne informacije. Do najboljih zaključaka bi se došlo kada bi se vrijednosti spomenutog pokazatelja usporedile sa vrijednostima poduzeća unutar gospodarske grane.

4.4.2. Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine

Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine pokazuje koliko novčanih jedinica prihoda obrne jedna novčana jedinica kratkotrajne imovine. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude što veći jer cilj je svakog poduzeća maksimizirati profit, odnosno prodati svoje zalihe, potom potraživanje stečeno prodajom što prije pretvoriti u sredstvo najvišeg stupnja likvidnosti; novac.

Tablica 16: : Izračun koeficijenta obrtaja kratkotrajne imovine za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Ukupni prihod	908.422.678	784.329.941	709.083.932	732.579.473
Kratkotrajna imovina	537.684.918	724.537.916	586.201.939	608.290.418
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	1,6895	1,083	1,2096	1,2043

Izvor: izrada autora

U 2014. godini koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine iznosio je 1,204 što znači da jedna novčana jedinica kratkotrajne imovine proizvede 1,204 novčanih jedinica prihoda. Vrijednost koeficijenta je u 2015. godini gotovo ista kao u 2014. godini. U 2016. godini zabilježen je pad vrijednosti pokazatelja, budući da se vrijednost kratkotrajne imovine u bilanci povećala, dok su prihodi u odnosu na prethodno razdoblje rasli, ali ne jednakim intenzitetom ako i kratkotrajna imovina. U 2017. godini vidljivo je da JGL Grupa ima najviše prihode uz najmanju vrijednost kratkotrajne imovine. Analizirajući dodatno bilancu vidljivo je da su se potraživanja smanjila, dok je vrijednost zaliha ostala približno ista. Treba biti pažljiv prilikom tumačenja takvog opažanja jer ne znači nužno da su se sva potraživanja naplatila.

4.4.3. Koeficijent obrtaja potraživanja

Koeficijent obrtaja potraživanja pokazuje mogućnost poduzeća da naplati vlastita potraživanja. U odnos stavlja prihod od prodaje i potraživanja. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude što niži, jer je u cilju što prije naplatiti vlastita potraživanja.

Tablica 17: Izračun koeficijenta obrtaja potraživanja za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Prihod od prodaje	728.318.245	525.431.724	682.988.104	687.823.011
Potraživanja	326.984.475	539.935.377	357.694.367	354.549.453
Koeficijent obrtaja potraživanja	2,2274	0,9731	1,9094	1,9310

Izvor: izrada autora

Značajne su oscilacije zabilježene kod pokazatelja obrtaja potraživanja. Vidljivo je da 2014. godine iznosi 1,94 što znači da na jednu novčanu jedinicu potraživanja grupa ostvari 1,94

novčanih jedinica prihoda od prodaje. Koeficijent je imao tendenciju pada sve do 2017. godine kada naglo raste zbog značajnijeg smanjenja potraživanja i rasta prihoda od prodaje.

4.4.4. Trajanje naplate potraživanja

Trajanje naplate potraživanja pokazuje interesnim skupinama za financijske izvještaje koliko u prosjeku poduzeću treba da naplati svoja potraživanja odnosno da ih pretvori u novac. Poželjno je da je taj iznos što manji. Što je više vremena poduzeću potrebno da naplati vlastita potraživanja, to je manja vjerojatnost da će se to realizirati.

Tablica 18: Izračun pokazatelja trajanja naplate potraživanja za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Broj dana u godini (365)	365	365	365	365
Koeficijent obrtaja potraživanja	2,22737867	0,973138169	1,909418115	1,939991742
Trajanje naplate potraživanja	163,8697564	375,0752069	191,157713	188,1451308

Izvor: izrada autora

Od 2014. pa sve do 2016. zabilježena je tendencija rasta ovog pokazatelja. Vrijeme potrebno da se naplate potraživanja se povećalo sa 188 dana u 2014. na 375 dana u 2016. godini. Gledano u relativnim razmjerima, vrijeme naplate u 2016. godini povećalo se za 99,46% u odnosu na 2014. godinu. Nakon 2016. došlo je do značajnog snižavanja ovoga pokazatelja, budući da su se potraživanja smanjila. Sukladno tome, valja ući u malo detaljniju analizu. Revizija 2018., revidiravši konsolidirane financijske izvještaje JGL grupe za 2017. godinu utvrdila je da se značajan dio potraživanja od kupaca odnosi na potraživanja kupaca iz Rusije, a s obzirom na gospodarstveno stanje u Rusiji i nepredvidljivo kretanje tečaja ruske nacionalne valute, u kojoj su denominirana potraživanja.

4.5. Pokazatelji ekonomičnosti

Pokazatelji ekonomičnosti mjere odnos prihoda i rashoda i pokazuju koliko prihoda se ostvari po jedinici rashoda. Iz toga proizlazi da se ovi pokazatelji računaju na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka (izvještaja o dobiti).³²

Tablica 19: Pokazatelji ekonomičnosti

Naziv pokazatelja	Brojnik	Nazivnik
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	Ukupni prihod	Ukupni rashod
Ekonomičnost financiranja	Financijski prihod	Financijski rashod

Izvor: izrada autora prema: Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

4.5.1. Ekonomičnost ukupnog poslovanja

Ekonomičnost ukupnog poslovanja u odnos stavlja ukupne prihode u promatranom razdoblju sa ukupnim rashodima promatranog razdoblja. Poželjnije je da je vrijednost pokazatelja što viša, što znači: da poduzeće na kvalitetniji način gospodari vlastitim resursima kako bi generiralo prihode. Isto tako, više vrijednosti ovog pokazatelja kada se uzme vrijednost prihoda kao lat. *ceteris paribus*, označava da poduzeće kvalitetnije upravlja vlastitim troškovima.

Tablica 20: Izračun pokazatelja ekonomičnosti ukupnog poslovanja za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Ukupni prihod	908.422.678	784.329.941	709.083.932	732.579.473
Ukupni rashod	791.167.359	652.180.741	675.918.449	674.923.208
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,1482	1,2026	1,04907	1,0854

Izvor: izrada autora

Budući da je grupacija poslovala svake godine s dobit prije oporezivanja, shodno tome i ovaj pokazatelj ima vrijednost veću od 1, što znači da ukupni prihodi nadilaze ukupne rashode. 2014. i 2015. godine koeficijent je bio gotovo isti te isti ima tendenciju rasta sve do 2017. godine.

³² Ibid.

Može se zaključiti da JGL Grupa bolje upravlja troškovima odnosno rashodima jer prihodi rastu brže nego što rastu rashodi.

4.5.2. Ekonomičnost financiranja

Ekonomičnost financiranja u odnos stavlja u odnos stavlja financijske prihode u promatranom razdoblju sa financijskim rashodima promatranog razdoblja. Ukoliko vrijednost pokazatelja je veća od 1, može se zaključiti da financijski prihodi nadilaze financijske rashode.

Tablica 21: Izračun pokazatelja ekonomičnosti ekonomičnost financiranja za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Financijski prihod	23.021.065	66.404.489	93.322.994	47.822.233
Financijski rashod	39.997.648	58.594.271	118.009.371	89.954.881
Ekonomičnost financiranja	0,5756	1,1333	0,7908	0,5316

Izvor: izrada autora

Prema bilješkama uz financijske izvještaje, vidljivo je da menadžment JGL Grupe u financijske prihode obuhvaća: obračunate kamate na dane zajmove primjenom metode efektivne kamatne stope, prihode od dividendi, dobitke od tečajnih razlika te realizirane i nerealizirane dobitke od porasta fer vrijednosti. Dok u financijske rashode obuhvaća obračunatu kamatu na kredite, zajmove i obveznice, gubitke od tečajnih razlika te realizirane i nerealizirane gubitke od pada fer vrijednosti. Već je prethodno spomenuto kako je velik udio potraživanja denominiran u ruskoj rublji, čiji je tečaj trenutno nepredvidljiv. Obzirom na okolnosti, dio financijskih prihoda i rashoda može se pripisati ovim oscilacijama. Knjiženjem tih potraživanja u kunama dolazi do tečajnih razlika, koje se knjiže na konta prihoda od tečajnih razlika i konta troška tečajnih razlika. Na kraju godine troškovi tečajnih razlika postanu financijski rashod.

4.6. Pokazatelji profitabilnosti

Cilj poslovanja poduzeća je ostvarivanje profita. Pokazatelji profitabilnosti se smatraju jednim od najvažnijih pokazatelja u financijskoj analizi poduzeća. Korisniku daju brzi uvid na cjelokupno poslovanje društva. Isto tako, vrlo su rašireni prilikom donošenja odluka pri financiranju određenog projekta ili poduzeća. Gledajući s aspekta analitičnih postupaka u financijskoj reviziji, pokazatelji profitabilnosti revizoru omogućuju brzi pogled na *krvnu sliku*

subjekta kojeg revidira. Neto profitna marža je relevantna samo za kratkoročne procjene i usporedbe onih gospodarskih subjekata koji podliježu istim načelima oporezivanja. Budući da JGL d.o.o. unutar JGL grupe ima status nositelja poticajnih mjera te koristi porezne olakšice u vidu umanjenja Poreza na dobit. Izračun ovog pokazatelja mogao bi dati iskrivljene vrijednosti, pa se shodno tome u ovoj analizi neće koristiti.

Tablica 22: Pokazatelji profitabilnosti

Naziv pokazatelja	Brojnik	Nazivnik
Profitna marža prije poreza	Dobit prije poreza	Ukupni prihodi
Povrat na ukupnu imovinu (ROA)	Dobit prije poreza	Ukupna imovina
Rentabilnost kapitala (ROE)	Neto dobit	Vlastiti kapital

Izvor: izrada autora prema: Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008)

4.6.1. Profitna marža prije poreza

Profitna marža prije oporezivanja daje podatak koji je posebno koristan za usporedbu ostvarene marže u odnosu na druga društva, uz isključivanje utjecaja politike oporezivanja. To može biti vrlo koristan podatak u slučajevima kada se politika oporezivanja često mijenja kako bi se mogla usporediti razina dobitka u različitim razdobljima. Za ukupnu procjenu profitabilnosti društva bitno je uvesti pokazatelj koji nam daje odgovore na sljedeća pitanja: koliko se planirano ulaganje isplati u odnosu na zaradu koju ostvarujemo, a koliko smo mogli ostvariti ulaganjem u neki drugi posao (npr. štednja uz oročenu kamatu). Svi podaci kojima se do sada služilo bili su internog karaktera.³³ Bruto profitna marža u odnos stavlja dobit prije poreza sa ukupnim prihodima te pokazuje koliko se bruto dobiti ostvaruje po jedinici prihoda. Navedeni pokazatelj je referentniji za usporedbu, za razliku od neto marže profita, budući da porezni sustavi država i porezne stope se razlikuju. Poželjno je da je vrijednost pokazatelja što viša.

Tablica 23: Izračun pokazatelja profitne marže prije poreza za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Dobit prije poreza	77.257.671	73.554.929	8.479.106	15.523.617
Ukupni prihodi	908.422.678	784.329.941	709.083.932	732.579.473
Bruto marža profita	8,5046%	9,3781%	1,1958%	2,1190%

Izvor: izrada autora

³³ Mijoč I., Pekanov Starčević D., Marinjak M (2016): Analitički postupci u reviziji, RRIF: op.cit, str.143

Vidljiva je tendencija rasta profitne marže prije poreza, isključivši 2015. godinu kada je bila niža zbog manje bruto dobiti koja je bila uzorkovana padom prihoda u odnosu na prethodnu godinu. 2017. godine pokazatelj je iznosi 8,504%, što znači da Grupi nakon podmirenja svih troškova u ostaje 8,504%, prihoda za financiranje dobiti prije poreza. Zabilježen je izrazito veliki rast dobiti prije oporezivanja u 2016. godini u odnosi na 2015. zbog prethodno spomenute prodaje portfelja proizvoda brenda D-Panthenol.

4.6.2. Rentabilnost imovine (ROA)

Povrat na ukupnu imovinu odnosno pokazatelj rentabilnosti imovine je indikator uspješnosti korištenja imovinom u stvaranju dobitka te se odnosi na dobitak koji društvo generira iz jedne novčane jedinice imovine. Vrijednost stope povrata imovine varira u ovisnosti o djelatnosti kojoj društvo pripada, odnosno što je niži dobitak po novčanoj jedinici imovine, viši je stupanj intenzivnosti imovine. Veća intenzivnost zahtjeva i više investiranja u poslovanje kako bi se ostvario dobitak.³⁴ Pokazatelj ROA u brojniku može sadržavati: operativnu dobit ili bruto dobit, zbog lakoće računanja u izrazu će biti korištena bruto dobit.

Tablica 24: Izračun pokazatelja rentabilnost imovine za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Dobit prije poreza	77.257.671	73.554.929	8.479.106	15.523.617
Ukupna imovina	1.145.014.113	1.353.491.898	1.216.562.860	1.119.116.959
ROA	6,75%	5,43%	0,70%	1,39%

Izvor: izrada autora

Pokazatelj ima trend rasta, isključivši 2015. godinu kada je došlo do pada dobiti zbog prethodno spomenutih razloga. U 2017. godini pokazatelj je iznosi 6,75%. Odnosno da 1 novčana jedinica imovine stvara 0,675 novčanih jedinica dobiti prije poreza.

³⁴ Ibid.

4.6.3. Povrat na ukupni kapital (ROE)

Povrat na ukupni kapital je jedan od najznačajnijih pokazatelja koji prikazuje koliko novčanih jedinica dobitka društvo ostvaruje na jednu jedinicu vlastitog kapitala.³⁵ Poželjno je da je vrijednost pokazatelja što viša. Relevantan je onda kad se uspoređi sa poduzetnicima unutar grupe. ROE se dobiva tako da se u omjer stave neto dobit sa vlastitim kapitalom. Investitoru daje odgovor u kojoj mjeri je njegovo ulaganje izvršilo povrat, a budućem investitoru može biti smjernica, hoće li ili neće ulagati vlastiti kapital u poduzeće.

Tablica 25: Izračun pokazatelja povrata na ukupni kapital za JGL Grupu

Stavka	2017.	2016.	2015.	2014.
Neto dobit	65.813.322	88.151.404	7.093.621	10.478.572
Vlastiti kapital	523.907.116	474.773.285	388.358.037	383.704.449
ROE	12,5620%	18,5671%	1,8266%	2,7309%

Izvor: izrada autora

Budući da je neto dobit oscilirala, a vlastiti kapital rastao, pokazatelj tokom promatranog razdoblja podložan je oscilacijama. 2014. godine neto dobit grupe bila je veća u odnosu na 2015. godinu, shodno tome i pokazatelj ROE je bio viši. Iako je bruto dobitak u 2017. godini veći od bruto dobika u 2016., kod neto dobiti situacija je različita. Značajan skok pokazatelja u 2016. godini u odnosu na prethodnu je uzorkovan prethodno spomenutom transakcijom prodaje branda. Računovodstveno gledano: spomenuta transakcija iskazana je kao stavka ostalih prihoda što je dovelo do rasta ukupnih prihoda i shodno tome rastu bruto dobiti.

³⁵ Ibid.

5. ZAKLJUČAK

U današnjem svijetu u kojem se poslovne promjene događaju vrlo brzo, sudionici poslovnog svijeta, bili oni dobavljači, kupci, kreditori ili pak neke druge interesne skupine, jako teško mogu donijeti zaključke o tome trebaju li surađivati s gospodarskim subjektom, ulagati u njega ili ga pak kreditirati. Globalizacijom i otvaranjem tržišta prema novim putevima javlja se sve više sudionika koji nastupaju na njemu. Početak suradnje može predstavljati veliki rizik za poduzetnika. Nepravilno ponašanje kupaca ili ključnih dobavljača može dovesti u pitanje egzistenciju toka poslovanja pa i egzistenciju poduzeća. Postoje razne analize kojima se može utvrditi kvaliteta poslovanja, odnosno rad menadžmenta određenog poduzeća. Jedna od tih analiza je i analiza financijskih izvještaja putem pokazatelja.

U stvarnom poslovnom svijetu vrlo je teško odrediti koliki bi trebao biti određeni pokazatelj. Primjerice u uslužnim djelatnostima, gdje je likvidnost cijelog sektora na visokoj razini, logično je očekivati i da poduzeće, koje se nalazi u toj gospodarskoj grani, ima sličnu razinu likvidnosti. Preniska razina upućivala bi da nešto nije u redu s poslovanjem gospodarskog subjekta. Usporedba likvidnosti poduzetnika, koji se bavi proizvodnjom lijekova i onog koji se bavi ugostiteljskom djelatnošću, ne bi bila smisljena s obzirom da su obrtaji zaliha, vrijeme naplate potraživanja i cijeli ekonomski ciklus različiti u tim dvjema granama gospodarstva. Usporedba poduzetnika slične veličine, koji posluju na istom tržištu, daje relevantne podatke o tome koliko je menadžment jednog poduzeća bolji od drugog. Shodno tome, može se zaključiti da: analiza financijskih izvještaja putem pokazatelja daje najbolje i najtočnije odgovore o poslovanju poduzeća onda kada se uspoređuju pokazatelji više poduzetnika unutar iste gospodarske djelatnosti. Primjerice, ukoliko dođe do pada prihoda poduzeća, to ne mora nužno značiti da je menadžment tog poduzeća odgovoran za to. Valja sagledati što se događa s prihodima drugih poduzetnika unutar iste djelatnosti.

U ovom završnom radu napravljena je analiza JGL Grupe i analizirano je kretanja pokazatelja unutar četiri godine. Takva analiza korisnicima također pruža relevantne informacije o tome u kojem smjeru menadžment vodi poslovanje. Likvidnost grupe u promatranom razdoblju ima tendenciju konstantnog povećavanja. Dolazi se do zaključka da menadžment osigurava dovoljno gotovog novca i imovine koja se brzo može pretvoriti u novčani oblik kako bi podmirila dugovanja prema njihovim datumima dospijanja. Optimalnom razinom likvidnosti osigurava se solventnost grupe u budućnosti. Za kreditore je to dobar indikator i sukladno tome JGL Grupu mogu procijeniti kao stabilnog gospodarskog subjekta i kreditirati ga po

pristupačnijim uvjetima tj. po nižim kamatnim stopama. Što se tiče zaduženosti JGL Grupe, vidljiva je veća zaduženost nego što financijska teorija nalaže. Treba se uzeti u obzir da se zaduženost, u promatranim godinama, smanjivala. Ulaganja u farmaceutskoj industriji imaju puno duži rok povrata nego što ima neka druga industrija. Pogoni i izdatci za istraživanje određenog pripravka su iznimno velik kapitalni projekt za čiji je povrat potreban duži niz godina. U 2015. godini JGL Grupa je otvorila vlastiti kompleks Pharma Valley, proširivši kapacitete za proizvodnju i stvorivši odlične uvjete za nova istraživanja. Investiranje u takve projekte osigurava preduvjete za generiranje budućih prihoda i rast grupe.

Pokazateljima aktivnosti utvrđuje se koliko učinkovito menadžment koristi resurse društva u poslovnom procesu. Iako je trajanje naplate potraživanja za grupu predstavljalo najveći problem, ovom analizom je utvrđeno da se uložio golem trud da se to smanji. Svrha poduzeća je da svoju imovinu što više obrće, odnosno da ono što proizvede ili pribavi što prije pretvori u potraživanje, a potom u novac.

Pokazatelji koji se referiraju na obrtaj imovine, bilo kratkotrajne ili pak ukupne imovine, imaju trend rasta. Rast tih vrijednosti ukazuje na to da grupa konstantno širi svoje poslovanje. Za poduzeće kažemo da je ekonomično onda kada ostvaruje više prihoda nego što je utrošeno za njihovo postizanje. Poželjno je da se generira što više prihoda uz što manje rashoda.

Pokazatelji ekonomičnosti grupe, kao i ostale skupine pokazatelja, imaju trend rasta. Može se doći do zaključka da se unutar grupe optimalno gospodari resursima. Iznimno skupa postrojenja i naponi, koji su se uložili u istraživanja novih farmaceutskih pripravaka, sada generiraju prihode koji dovode do rasta profita grupe. S obzirom na jaku konkurenciju na tržištu, od iznimne je važnosti da poduzeća u ovoj grani gospodarstva što kvalitetnije koriste vlastite resurse. Rezultat i cilj poslovanja svakog društva je ostvarivanje profita.

O tome koliko poduzeće posluje profitabilno najbolje se može istražiti pokazateljima profitabilnosti. Profitabilnost je u krajnjem slučaju rezultat dobre likvidnosti, optimalne zaduženosti, visoke razine aktivnosti i ekonomičnosti upravljanja resursima. Interes svakog investitora je da ima povrat na investirana sredstva. Razmotrivši pokazatelje profitabilnosti JGL Grupe, može se doći do zaključka da se investitoru isplativi ulagati u spomenutu grupu.

6. LITERATURA

Knjige:

1. Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRiF Plus d.o.o., Zagreb
2. Belak, V. (2006): Profesionalno računovodstvo: prema MSFI i hrvatskim poreznim propisima, Zgombić & Partneri, Zagreb
3. Dropulić, I. (2016): Menadžersko računovodstvo , interna skripta, Ekonomski fakultet u Splitu
4. Izvješće posloводства JGL Grupa (2017)
5. Pervan I. (2016): Materijali iz kolegija Menadžersko računovodstvo, Analiza financijskih izvještaja
6. Vujević I., Osnove poslovne analize (2008), Ekonomski fakultet – Split, str. 33
7. Zelenika, R. (1998): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
8. Žager, K., Sačer Mamić, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb

Stručni časopisi:

1. Bakarín D., Gulin D., Hladika M., Miličić I. (2017):), Pripremne radnje za sastavljanje financijskih izvještaja za 2017.godinu, RIF 12/2017
2. Mijoč I., Pekanov Starčević D., Marinjak M (2016): Analitički postupci u revizij, RRIF 3/16

Internetski izvori:

1. Narodne novine (2015): Zakon o računovodstvu, čl. 1, izdanje: NN 78/2015 [Internet] dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1493.html
2. Recupero (2016): Izvještaj o novčanom toku i promjeni vlasničke glavnice [Internet] dostupno na: <http://recupero.com.hr/blog-objava/financijski-izvjestaj-izvjestaj-o-novcanom-toku-izvjestaj-o-promjeni-vlasnicke-glavnice/>

PRILOZI

Prilog 1: Račun dobiti i gubitka JGL Grupe na 31. prosinca 2016. i 2017. godine

RAČUN DOBITI I GUBITKA

Račun dobiti i gubitka JGL Grupe na 31. prosinca 2016. i 2017. (u HRK)³

	PRETHODNO RAZDOBLJE	TEKUĆE RAZDOBLJE	INDEX
POSLOVNI PRIHOD	784.329.941,08	908.422.677,94	115,82
PRIHOD OD PRODAJE	525.431.723,94	728.318.244,47	138,61
OSTALI PRIHODI	258.898.217,14	180.104.433,47	69,57
POSLOVNI RASHODI	652.180.741,81	791.167.358,60	121,31
PROMJENA VRIJEDNOSTI ZALIHA	-5.948.004,09	3.354.720,05	-56,40
MATERIJALNI TROŠKOVI	139.824.200,33	175.600.294,94	125,59
TROŠKOVI ZAPOSLENIH	135.298.942,15	151.788.199,80	112,19
OSTALI TROŠKOVI	383.005.603,42	460.424.143,81	120,21
FINANCIJSKI PRIHODI	66.298.009,87	22.955.661,71	34,62
FINANCIJSKI RASHODI	124.998.759,40	63.018.712,62	50,42
UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH DRUŠTAVA	106.478,96	65.402,75	61,42
UKUPNI PRIHODI	850.734.429,91	931.443.742,40	109,49
UKUPNI RASHODI	777.179.501,21	854.186.071,22	109,91
DOBIT PRIJE POREZA	73.554.928,70	77.257.671,18	105,03
Porez na dobit i odgođena porezna imovina	-14.596.475,36	11.444.349,52	-78,40
DOBIT POSLIJE POREZA	88.151.404,06	65.813.321,66	74,66

³ Prikazani Račun dobiti i gubitka je prema skraćenoj menadžerskoj klasifikaciji koja nije identična u prikazu s revidiranim financijskim izvještajima i Izvještajem o sveobuhvatnoj dobiti po Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja.

BILANCA

Bilanca JGL Grupe na 31. prosinca 2016. i 2017. (u HRK)⁴

	PRETHODNO RAZDOBLJE	TEKUĆE RAZDOBLJE	INDEX
AKTIVA	1.353.491.897,91	1.145.014.113,43	84,60
DUGOTRAJNA IMOVINA	628.953.981,84	607.329.195,09	96,56
KRA TKOTRAJNA IMOVINA	721.310.851,47	533.727.227,30	73,99
ZALIHE	159.499.332,88	169.610.950,50	106,34
POTRAŽIVANJA OD KUPACA	524.383.094,82	316.795.955,44	60,41
u zemlji	104.282.087,32	253.459.826,00	243,05
u inozemstvu	420.101.007,50	63.336.129,44	15,08
OSTALA POTRAŽIVANJA	15.552.281,95	10.188.519,77	65,51
KRA TKOTRAJNA FINACIJSKA IMOVINA	1.998.837,45	12.529.106,20	626,82
NOVAC U BANC I BLAGAJNI	19.877.304,38	24.602.695,39	123,77
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNANI PRIHODI	3.227.064,60	3.957.691,04	122,64
PASIVA	1.353.491.897,91	1.145.014.113,43	84,60
KAPITAL I REZERVE	474.773.284,55	523.907.116,29	110,35
DUGOROČNA REZERVIRANJA	1.018.551,04	1.093.962,80	107,40
DUGOROČNE OBVEZE	551.302.373,27	434.562.261,14	78,82
OBVEZE ZA LEASING I BANKE	348.692.137,45	301.637.885,64	86,51
OBVEZE ZA OBVEZNICE	198.558.480,27	129.292.060,56	65,12
ODGOĐENA POREZNA OBVEZA	4.051.755,55	3.632.314,94	89,65
KRA TKOROČNE OBVEZE	315.553.655,11	174.099.297,03	55,17
OBVEZE S OSNOVA LEASINGA	17.540.436,63	14.390.209,19	82,04
OBVEZE PREMA BANKAMA	169.839.473,64	4.316.878,13	2,54
OBVEZE PREMA DOBAVLJAČIMA	104.503.188,88	121.135.145,28	115,92
u zemlji	70.488.966,75	83.179.483,61	118,00
u inozemstvu	34.014.222,13	37.955.661,67	111,59
OSTALE KRA TKOROČNE OBVEZE	23.670.555,96	34.257.064,43	144,72
ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA, PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA I REZERVIRANJA	10.844.033,94	11.351.476,17	104,68

⁴ Prikazana Bilanca je prema menadžerskoj klasifikaciji koja nije identična u prikazu s Bilancom propisanom MSFI standardima



PRIKAZ FINANCIJSKIH REZULTATA

Račun dobiti i gubitka Grupe JGL u 2014. i 2015.

Pozicija	Prethodno razdoblje	Tekuće razdoblje
POSLOVNI PRIHODI	732.579.472,94	709.083.931,84
Prihodi od prodaje u zemlji	307.949.410,66	305.118.559,62
Prihodi od prodaje u inozemstvu	379.873.599,81	377.869.544,12
Prihodi od refundacije, dotacije, subvencije i besplatnih primitaka	1.363.868,81	2.953.725,92
Ostali poslovni prihodi	43.392.593,66	23.142.102,18
POSLOVNI RASHODI	674.923.207,71	675.918.448,75
Promjena vrijednosti zaliha	-40.008.174,28	30.194.798,76
Materijalni troškovi i usluge	484.808.224,05	424.220.840,02
Troškovi sirovina i materijala	187.468.094,91	164.432.103,52
Troškovi prodane robe	139.383.511,37	132.087.107,36
Troškovi usluga	157.956.617,77	127.701.629,14
Troškovi osoblja	155.606.434,18	142.820.624,33
Neto plaće	96.717.900,62	89.365.896,80
Troškovi poreza i prireza i doprinosa	58.888.533,56	53.454.727,53
Amortizacija	34.545.015,00	36.027.901,46
Ostali troškovi	27.480.311,98	29.835.137,83
Vrijednosno usklađenje imovine	995.881,21	3.201.774,41
Rezerviranja za rizike i troškove	0,00	0,00
Ostali poslovni rashodi	11.495.515,57	9.617.371,94
FINANCIJSKI PRIHODI	47.745.747,62	93.244.995,12
FINANCIJSKI RASHODI	89.954.881,34	118.009.371,30
UDIO U DOBITKU OD PRIDRUŽENIH DRUŠTAVA	76.485,08	77.999,00
OSTALI PRIHODI	0,00	0,00
OSTALI RASHODI	0,00	0,00
UKUPNI PRIHOD	780.401.705,64	802.406.925,96
UKUPNI RASHOD	764.878.089,05	793.927.820,05
REZULTAT RAZDOBLJA PRIJE OPOREZIVANJA	15.523.616,59	8.479.105,91
Porez na dobit i odgođena porezna imovina	5.045.044,54	1.385.485,21
REZULTAT RAZDOBLJA	10.478.572,05	7.093.620,70

Poslovni prihodi u prošloj godini bilježe smanjenje od 3,2% u odnosu na isti period u prethodnoj godini, pri čemu prodaja u inozemstvu bilježi korekciju od 0,5%, odnosno u zemlji od oko 1%.

Udio izvoza u prihodima od prodaje 2015. godine iznosi 55,33%, što je povećanje u odnosu na prethodno razdoblje. Tržište Rusije s 41% udjela u prihodima od prodaje i dalje čini najveće

Prilog 4: Bilanca JGL Grupe na 31.12. 2014. i 2015. godine



Bilanca Grupe JGL u 2014. i 2015. godini

Naziv pozicije	Prethodno razdoblje	Tekuće razdoblje
UKUPNA AKTIVA	1.119.116.959,06	1.216.562.860,27
DUGOTRAJNA IMOVINA	510.826.541,72	630.360.921,32
Nematerijalna imovina	88.416.354,01	86.846.244,48
Materijalna imovina	420.015.361,16	541.581.464,76
Dugotrajna financijska imovina	1.549.318,31	1.430.636,48
Odgodena porezna imovina	845.508,24	161.285,60
KRA TKOTRAJNA IMOVINA	605.510.007,98	582.284.311,07
Zalihe	204.628.315,55	163.223.380,62
Potraživanja	354.549.452,56	357.694.366,99
Kratkotrajna financijska imovina	22.677.112,05	42.695.541,06
Novac u banci i blagajni	23.655.127,82	18.671.022,40
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNANI PRIHODI	2.780.409,36	3.917.627,88
UKUPNA PASIVA	1.119.116.959,06	1.216.562.860,27
KAPITAL I REZERVE	383.704.448,55	388.358.036,60
Upisani kapital	117.908.000,00	118.472.000,00
Rezerve	21.545.267,64	22.835.361,24
Zadržana + neraspoređena dobit prošle godine	233.772.608,86	239.957.054,66
REZULTAT RAZDOBLJA	10.478.572,05	7.093.620,70
DUGOROČNA REZERVIRANJA	940.947,00	806.428,00
DUGOROČNE OBVEZE	365.717.428,26	569.318.166,42
Obveze za obveznice	139.780.666,66	199.646.507,49
Ostale dugoročne obveze	225.936.761,60	369.671.658,93
KRA TKOROČNE OBVEZE	346.120.591,41	236.680.695,63
Obveze prema povezanim poduzećima	0,00	0,00
Kratkoročne financijske obveze	175.461.906,16	84.730.864,46
Obveze po vrijednosnim papirima	1.900.000,00	30.580.183,09
Obveze prema dobavljačima	155.832.273,80	110.298.399,16
Obveze prema zaposlenima	4.563.597,81	5.061.479,07
Obveze za poreze i doprinose	7.185.493,91	4.682.241,88
Obveze po osnovi udjela u rezultatu	26.400,00	21.318,00
Ostale kratkoročne obveze	1.150.919,73	1.306.209,97
NEREALIZIRANI PRIHODI	22.633.543,84	21.399.533,62

Porast ukupne imovine od gotovo 9% u odnosu na prethodno razdoblje, najviše je pod utjecajem porasta dugotrajne imovine (23%) u okviru dugotrajne materijalne imovine koja je rasla 29%, u kontekstu nastavka investicijskih aktivnosti „Svilno 2“ u matičnom poduzeću JGL.

SAŽETAK

Analiza financijskih izvještaja jedan je do temeljnih analitičkih postupaka u reviziji pa tako i u financijskom menadžmentu. Objekt analize su financijski i konsolidirani financijski izvještaji određenog poduzeća odnosno grupe. Jedna od najčešće korištenih analiza je analiza putem pokazatelja. Cilj ovog rada je analizirati konsolidirane financijske izvještaje JGL Grupe u razdoblju od 2014. do 2017. godine te prikazati kretanje pokazatelja likvidnosti, aktivnosti, zaduženosti, ekonomičnosti i profitabilnosti tokom godina. Rezultati analize su pokazali pozitivan pomak u poslovanju grupe. Može se zaključiti da menadžment vrlo efikasno ispunjava svoje zadaće. Do najboljih zaključaka o poslovanju određenog društva dolazi se onda kada se analiza putem pokazatelja kombinira s drugim analizama financijskih izvještaja više poduzeća slične veličine koji posluju na istom tržištu.

Ključne riječi: analiza putem pokazatelja, financijski izvještaji, JGL Grupa, analiza financijskih izvještaja

SUMMARY

Financial statement analysis is the act of analyzing a company's financial statements and consolidated financial statements for better decision-making purposes. One of the most frequently used is Ratio analysis. Being the most common is the reason why this work is focalized on it. Income Statement, Balance Sheet and Statement of Cash Flows are the objectives of this analytical procedure. The aim of the work was to analyze the consolidated financial statements of JGL Group, a major pharmaceutical firm operating in Europe with its headquarters in Croatia. In the following examination, I wanted to shed the light on the gathered information that could be useful to investors, shareholders, and other interested parties.

Key words: Ratio analysis, financial statements, JGL Group, financial analysis

POPIS TABLICA

Tablica 1: Klasifikacija poduzetnika prema Zakonu o računovodstvu	5
Tablica 2: Shematski prikaz bilance.....	7
Tablica 3: Shematski prikaz Računa dobiti i gubitka.....	9
Tablica 4: Shematski prikaz izvještaja o novčanom toku (direktna metoda).....	12
Tablica 5: Shematski prikaz izvještaja o sveobuhvatnoj dobit	15
Tablica 6: Pokazatelji likvidnosti	21
Tablica 7: Izračun koeficijenta ubrzane likvidnosti za JGL Grupu.....	22
Tablica 8 : Izračun koeficijenta tekuće likvidnosti za JGL Grupu.....	23
Tablica 9: Izračun koeficijenta financijske stabilnosti za JGL Grupu	24
Tablica 10 : Pokazatelji zaduženosti	24
Tablica 11 : Izračun koeficijenta zaduženosti za JGL Grupu	25
Tablica 12: Izračun koeficijenta vlastitog financiranja za JGL Grupu	26
Tablica 13: Izračun faktora zaduženosti za JGL Grupu	26
Tablica 14: Pokazatelji aktivnosti	27
Tablica 15: Izračun koeficijenta obrtaja ukupne imovine za JGL Grupu	28
Tablica 16: : Izračun koeficijenta obrtaja kratkotrajne imovine za JGL Grupu.....	29
Tablica 17: Izračun koeficijenta obrtaja potraživanja za JGL Grupu	29
Tablica 18: Izračun pokazatelja trajanja naplate potraživanja za JGL Grupu.....	30
Tablica 19: Pokazatelji ekonomičnosti.....	31
Tablica 20: Izračun pokazatelja ekonomičnosti ukupnog poslovanja za JGL Grupu	31
Tablica 21: Izračun pokazatelja ekonomičnosti ekonomičnost financiranja za JGL Grupu....	32
Tablica 22: Pokazatelji profitabilnosti	33
Tablica 23: Izračun pokazatelja profitne marže prije poreza za JGL Grupu.....	33
Tablica 24: Izračun pokazatelja rentabilnost imovine za JGL Grupu	34
Tablica 25: Izračun pokazatelja povrata na ukupni kapital za JGL Grupu	35

POPIS PRILOGA

Prilog 1: Račun dobiti i gubitka JGL Grupe na 31. prosinca 2016. i 2017. godine	39
Prilog 2: Bilanca JGL Grupe na 31. prosinca 2016. i 2017. godine.....	40
Prilog 3: Račun dobiti i gubitka JGL Grupe na 31. prosinca 2015. i 2014. godine	41
Prilog 4: Bilanca JGL Grupe na 31.12. 2014. i 2015. godine	42