

KOMPARATIVNA FINANCIJSKA ANALIZA DRUŠTVA TOMMY D.O.O. I NJEGOVIH KONKURENATA

Veber, Natali

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:124:624908>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-19**

Repository / Repozitorij:

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



UNIVERSITY OF SPLIT



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

ZAVRŠNI RAD

**KOMPARATIVNA FINANCIJSKA ANALIZA
DRUŠTVA TOMMY D.O.O. I NJEGOVIH
KONKURENATA**

Mentor:

Dr.sc. Marko Čular

Student:

Natali Veber 1161598

Split, rujan, 2019.

SADRŽAJ:

1. UVOD	1
2. TEMELJNI FINACIJSKI IZVJEŠTAJI	3
2.1. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj.....	3
2.2. BILANCA	4
2.3. RAČUN DOBITI I GUBITKA	8
2.4. IZVJEŠTAJ O NOVČANIM TOKOVIMA.....	10
2.5. IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA KAPITALA	12
2.6. BILJEŠKE UZ FINACIJSKE IZVJEŠTAJE	13
3. TEMELJNI FINACIJSKI POKAZATELJI.....	14
3.1. POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	15
3.2. POKAZATELJI ZADUŽENOSTI.....	16
3.3. POKAZATELJI AKTIVNOSTI	17
3.4. POKAZATELJI PROFITABILNOSTI.....	19
4. ANALIZA POSLOVANJA TOMMY D.O.O. PRIMJENOM TEHNIKA FINACIJSKE ANALIZE.....	21
4.1. Opći podaci o trgovačkom društvu Tommy d.o.o.	21
4.2. Analiza finacijskih izvještaja putem finacijskih pokazatelja – Tommy d.o.o.	22
5. KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVANJA DRUŠTVA TOMMY D.O.O. S POSLOVANJEM DRUŠTAVA LIDL HRVATSKA D.O.O. K.D. I PLODINE D.D.	28
5.1. Opći podaci o društvu Lidl Hrvatska d.o.o. k.d.	28
5.2. Opći podaci o društvu Plodine d.d.....	29
5.3. Komparativna analiza društava Tommy d.o.o., Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d.	30
6. ZAKLJUČAK.....	38
LITERATURA:	40
SAŽETAK.....	42
SUMMARY.....	43

1. UVOD

a) Problem istraživanja

Istražiti i analizirati poslovanje društva Tommy d.o.o. kroz analizu pokazatelja likvidnosti, profitabilnosti, zaduženosti i aktivnosti te izvršiti komparativnu analizu s vodećim društvima (s obzirom na udio u djelatnosti prema EBIT-u) iz djelatnosti trgovine na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama pretežno hranom, pićima i duhanskim proizvodima (Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d.).

b) Cilj rada

Cilj ovog rada je utvrditi profitabilnost, zaduženost, likvidnost i aktivnost poduzeća Tommy d.o.o. te dati prijedloge mogućnosti daljnjeg razvoja poslovanja društva u budućnosti s obzirom na trendove i poslovanje vodećih konkurenata iz navedene djelatnosti.

c) Metode rada

Metode koje će se primijeniti u izradi ovog rada su sljedeće:

- Metoda analize
- Metoda sinteze,
- Metoda deskripcije i
- Metoda eksplanacije

Metode i postupci karakteristični za analizu financijskih izvještaja putem temeljnih financijskih pokazatelja.

d) Struktura rada

Struktura ovog završnog rada sastoji se od ukupno 6 cjelina, uključujući uvod i zaključna razmatranja. Prva cjelina odnosi se na uvod koji obuhvaća: definiranje problema istraživanja, ciljeve rada, metode rada te strukturu rada. U drugoj cjelini razmotrit će se temeljni financijski izvještaji prema ZOR-u, te zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj vezana za financijsko izvještavanje. Treća cjelina obuhvaća definiranje odabranih temeljnih financijskih pokazatelja (pokazatelji likvidnosti, pokazatelji zaduženosti, pokazatelji aktivnosti i pokazatelji profitabilnosti) te analiza njihovog postupka izračunavanja i tumačenja dobivenih vrijednosti. U četvrtoj cjelini detaljno će se analizirati poslovanje Tommy d.o.o. primjenom tehnika financijske analize. U petoj cjelini izvršit će se komparativna analiza poslovanja društva Tommy d.o.o. s poslovanjem konkurentskih društava Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d. u 2017. godini na temelju financijskih izvještaja putem odabranih financijskih pokazatelja. U zaključnom dijelu bit će iznesene najvažnije činjenice i mogući prijedlozi vezano za daljnje poslovanje društva s obzirom na trendove i poslovanje konkurenata u istoj djelatnosti. Na samom kraju ovog završnog rada bit će priložen popis literature koja je korištena prilikom pisanja ovog rada te sažetak na hrvatskom i na engleskom jeziku.

2. TEMELJNI FINACIJSKI IZVJEŠTAJI

Računovodstvene informacije, kao konačni output računovodstvenog procesiranja podataka, prezentiraju se u obliku financijskih izvještaja, što znači da su financijski izvještaji, kao nositelji računovodstvenih informacija, neophodni za racionalno poslovno odlučivanje. Iako donositelji poslovnih odluka u procesu poslovnog odlučivanja često traže dodatne upravljačke informacije, ipak se mnogi moraju osloniti na financijske izvještaje kao glavni izvor financijskih informacija.¹ Cilj je financijskih izvještaja pružiti istinit i fer prikaz o *financijskom položaju, uspješnosti poslovanja i novčanom tijeku* poduzeća koja je korisna širokom krugu korisnika u donošenju ekonomskih odluka.² Financijski izvještaji, kao konačni proizvod financijskog računovodstva, postaju tako kontrolni instrumenti pomoću kojih vlasnik može ocijeniti menadžera i njegovo upravljanje poslovanjem poduzeća. Ciljevi financijskih izvještaja, u smislu informiranja o financijskom položaju, uspješnosti, i novčanom tijeku poduzeća, te kontrole od vlasnika, ostvaruju se sastavljanjem i prezentiranjem financijskih izvještaja koji pružaju informaciju o imovini, obvezama, kapitalu, prihodima i rashodima, uključujući dobit i gubitke, te o novčanim tokovima.³

2.1. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj

Prema Zakonu o Računovodstvu (78/15, 134/15, 120/16) svaki poduzetnik čije je sjedište u Republici Hrvatskoj obavezan je voditi poslovne knjige i sastavljati financijske izvještaje prema temeljnim načelima urednog knjigovodstva, tako da u njemu budu vidljivi njegovi poslovi i stanje njegove imovine.

Poduzetnik je dužan sastavljati i prezentirati godišnje financijske izvještaje primjenom Hrvatskih standarda financijskog izvještavanja (koje sastavlja Odbor za standarde financijskog izvještavanja za mikro, male i srednje poduzetnike) ili Međunarodnih standarda financijskog izvještavanja (za velike poduzetnike i subjekte od javnog interesa sukladno odredbama Zakona o računovodstvu).⁴

¹ Mališ, S. S., Tušek, B., Žager, L. (2012): Revizija, XV. izdanje, HZRIFD, Zagreb, str. 26.

² Narodne novine (2009/2010): MRS 1, Prezentiranje financijskih izvještaja, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 136/2009., 8/2009., 18/2010.

³ Mališ, S. S., Tušek, B., Žager, L. (2012): Revizija, XV. izdanje, HZRIFD, Zagreb, str. 27.

⁴ Narodne novine (2016): Primjena standarda financijskog izvještavanja, Narodne novine d.d., Zagreb, br.120/16, članak 17.

Temeljna financijska izvješća u Hrvatskoj prema ZOR-u su:⁵

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

Veliki i srednje veliki poduzetnici dužni su sastavljati sva prethodno navedena financijska izvješća, dok mali i mikro poduzetnici dužni su sastavljati bilancu, račun dobiti i gubitka i bilješke uz financijske izvještaje.⁶

2.2. BILANCA

Bilanca (Izvještaj o financijskom položaju) je sustavni pregled imovine, kapitala i obveza gospodarskog subjekta na *određeni datum* (HSFI 1). Bilanca je statičkog karaktera jer prikazuje financijsku situaciju u određenoj točki vremena. Sastoji se od dva dijela aktive (imovina) i pasive (izvori imovine – kapital i obveze).

Temeljna računovodstvena jednakost o kojoj treba voditi računa pri sastavljanju bilance, odnosno, bilančna ravnoteža, glasi (HSFI 1):

$$\mathbf{AKTIVA = PASIVA,}$$

$$\mathbf{IMOVINA = KAPITAL + OBVEZE}$$

Budući da je

$$\mathbf{AKTIVA = IMOVINA, odnosno, PASIVA = KAPITAL + OBVEZE}$$

⁵ Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, IX. izdanje, RRI F, Zagreb, str. 424.

⁶ Narodne novine (2016): Godišnji financijski izvještaji, Narodne novine d.d., Zagreb, br.120/16, članak 19.

Tablica 1: Struktura bilance

BILANCA	
AKTIVA	PASIVA
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI, A NEUPLAĆENI KAPITAL B) DUGOTRAJNA IMOVINA I. Nematerijalna imovina II. Materijalna imovina III. Dugotrajna financijska imovina IV. Potraživanja V. Odgođena porezna imovina C) KRATKOTRAJNA IMOVINA I. Zalihe II. Potraživanja III. Kratkotrajna financijska imovina IV. Novac u banci i blagajni D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI E) UKUPNO AKTIVA F) IZVANBILANČNI ZAPISI	A) KAPITAL I REZERVE I. Temeljni (upisani) kapital II. Kapitalne rezerve III. Rezerve iz dobiti IV. Revalorizacijske rezerve V. Rezerve fer vrijednosti VI. Dobit ili gubitak poslovne godine VII. Manjinski (nekontrolirajući) interes B) REZERVIRANJA C) DUGOROČNE OBVEZE D) KRATKOROČNE OBVEZE E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA F) UKUPNO PASIVA G) IZVANBILANČNI ZAPISI

Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, IX. izdanje, RRI F, Zagreb, str. 425.

Imovina kao element bilance

Imovina je resurs kojeg kontrolira poduzeće kao rezultat prošlih događaja i iz kojih se očekuje priljev budućih ekonomskih koristi u poduzeće.⁷ Prema kriteriju ročnosti, odnosno mogućnosti transformacije u novac imovina se dijeli na *kratkotrajnu* (tekuća ili obrtna imovina) i *dugotrajnu imovinu* (stalna ili fiksna imovina) - (HSFI 1).

Dugotrajna imovina je ona imovina koja u tom obliku ostaje duže vezana i očekuje se da će se pretvoriti u novac u roku dužem od godine dana, zadržava svoj pojavni oblik tijekom cijelog vijeka uporabe i postupno se troši, odnosno amortizira:⁸

Tablica 2: Podjela dugotrajne imovine

DUGOTRAJNA IMOVINA			
NEMATERIJALNA IMOVINA	MATERIJALNA IMOVINA	DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	POTRAŽIVANJA

Izvor: Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 4

⁷ Mališ, S. S., Tušek, B., Žager, L. (2012): Revizija, XV. izdanje, HZRI FD, Zagreb, str. 32.

⁸ Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRI FD, Zagreb, str. 40.

Nematerijalna imovina: Izdaci za istraživanje i razvoj, koncesije, patenti, licence, robne i uslužne marke, softver i ostala prava, goodwill, predujmovi za nabavu nematerijalne imovine, nematerijalna imovina u pripremi, i sl.,

Materijalna imovina: Zemljište, građevinski objekti, postrojenja i oprema, alati, pogonski inventar i transportna imovina, biološka imovina, predujmovi za materijalnu imovinu, materijalna imovina u pripremi, ulaganja u nekretnine i sl.,

Dugotrajna financijska imovina: Dani dugoročni zajmovi, depoziti i sl., ulaganja u udjele (dionice), ulaganja u ostale vrijednosne papire, ostala ulaganja koja se obračunavaju metodom udjela i sl.,

Potraživanja: Po osnovi obročne prodaje, za isporučene robe i usluge, ostala potraživanja.

Kratkotrajnu imovinu čini onaj dio ukupne imovine za koji se očekuje da će se pretvoriti u novčani oblik u vremenu kraćem od *jedne godine*:⁹

Tablica 3: Podjela kratkotrajne imovine

KRATKOTRAJNA IMOVINA			
ZALIHE	POTRAŽIVANJA	KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	NOVAC U BANC I BLAGAJNI

Izvor: Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 3

Zalihe: Sirovine i materijal, proizvodnja u tijeku, gotovi proizvodi, trgovačka roba, predujmovi za zalihe, dugotrajna imovina namijenjena prodaji, biološka imovina,

Potraživanja: Od kupaca, od zaposlenika i članova, od države i drugih institucija, za isporučene robe i usluge, ostala potraživanja,

Kratkotrajna financijska imovina: Dani kratkoročni zajmovi, depoziti i sl., ulaganja u udjele (dionice), ulaganja u ostale vrijednosne papire, ostala financijska imovina,

Novac u banci i blagajni: Novac u banci i blagajni.

⁹ Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRFID, Zagreb, str. 39.

Razvrstavanjem ukupne imovine poduzeća na kratkotrajnu imovinu i dugotrajnu, pojavljuje se i imovina koju nije moguće striktno uvrstiti ni u jedan od tih oblika. Takva imovina se iskazuje kao zasebna bilančna pozicija (*plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda*) u praksi poznata pod nazivom **aktivna vremenska razgraničenja**.¹⁰

Kapital i obveze kao elementi bilance

Kapital je ostatak imovine poduzetnika nakon odbitka svih njegovih obveza (HSFI 1). **Kapital** predstavlja *vlastiti izvor imovine* dok su **obveze** *tudi izvor imovine*. Vlastiti kapital predstavlja trajni kapital – kapital koji su osigurali vlasnici, uvećan za neraspodijeljene (zadržane) dobitke od trenutka osnivanja poduzeća. Visina kapitala izvodi se iz osnovne bilančne formule¹¹:

$$\text{KAPITAL} = \text{IMOVINA} - \text{OBVEZE}$$

Na povećanje kapitala utječu dodatna ulaganja vlasnika i zadržani dobici (zarade), a smanjuje ga raspodjela vlasnicima te ostvareni gubici u poslovanju.¹²

Kapital i rezerve se dijele na: temeljni (upisani) kapital, kapitalne rezerve, rezerve iz dobiti, revalorizacijske rezerve, rezerve fer vrijednosti, zadržana dobit ili preneseni gubitak, dobit ili gubitak poslovne godine te manjinski (nekontrolirajući) interes.¹³

Obveza je dužnost ili odgovornost koja je proizašla iz prošlih događaja za čije se podmirenje očekuje da će prouzrokovati odljev resursa (HSFI 1). Obveze se prikazuju u pasivi bilance, a predstavljaju tuđe izvore imovine podijeljene najčešće prema principu dospelosti na kratkoročne i dugoročne.

Kratkoročne obveze čine obveze koje je potrebno podmiriti u razdoblju kraćem od jedne godine. To su uglavnom obveze prema dobavljačima za nabavljeni materijal, robu i slično, obveze za izvršene nam usluge, obveze za plaće, obveze za poreze, primljeni kratkoročni krediti s rokom otplate kraćim od godine dana, emitirani kratkoročni vrijednosni papiri itd.

¹⁰ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRF, Zagreb, str. 41.

¹¹ Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, IX. izdanje, RRI, Zagreb, str. 426.

¹² Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRF, Zagreb, str. 44.

¹³ Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 4.

Dugoročne obveze obuhvaćaju sve obveze koje dospijevaju na naplatu u roku duljem od jedne godine. Najčešće su to obveze za primljene dugoročne kredite od banaka ili drugih financijskih institucija te obveze po emitiranim obveznicama.¹⁴

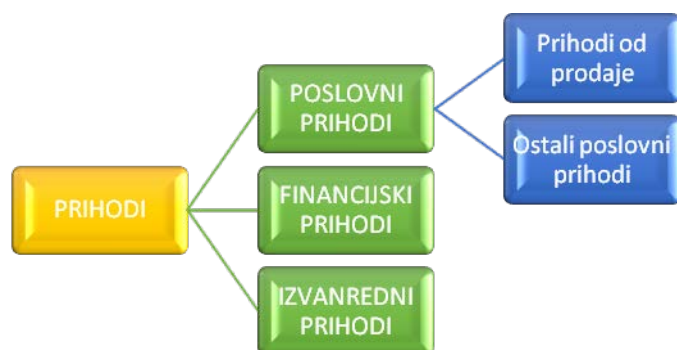
U bilanci na strani pasive javljaju se specifične pozicije, u praksi poznatije pod nazivom **pasivna vremenska razgraničenja** (cilj realniji obračun rezultata) kao što *su dugoročna rezerviranja za rizike i troškove te obračunati troškovi i prihod budućeg razdoblja*.¹⁵

2.3. RAČUN DOBITI I GUBITKA

Račun dobiti i gubitka prikazuje prihode i rashode, te financijski rezultat ostvaren u određenom vremenskom razdoblju (dinamičkog karaktera). Račun dobiti i gubitka jedan je od temeljnih financijskih izvješća opće namjene koji pruža informacije o uspješnosti poduzetnika internim i eksternim korisnicima prilikom donošenja poslovnih odluka (HSFI 1). Glavni elementi računa dobiti i gubitka su prihodi, rashodi i njihova razlika dobit ili gubitak.

Prihodi predstavljaju povećanje ekonomske koristi tijekom obračunskog razdoblja u obliku priljeva ili povećanja imovine ili smanjenja obveza što ima za posljedicu povećanje kapitala, osim povećanja kapitala koje se odnosi na unose od strane ulagača (HSFI 15). Dobici također predstavljaju povećanje ekonomske koristi (HSFI 1).

Slika 1: Vrste prihoda prema ZOR-u



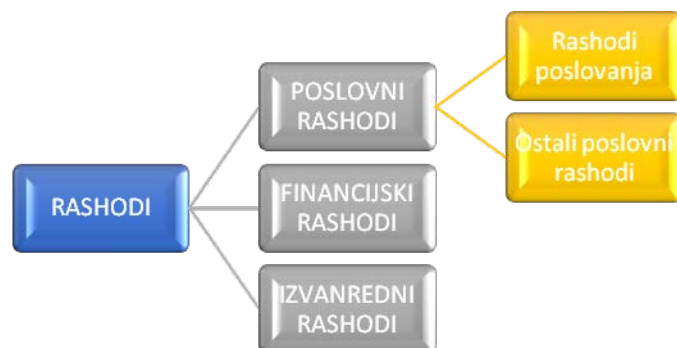
Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, IX. izdanje, RRiF, Zagreb, str. 427.

¹⁴ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 42.

¹⁵ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 44.

Rashodi predstavljaju smanjenje ekonomske koristi kroz obračunsko razdoblje u obliku odljeva ili iscrpljenja imovine ili stvaranja obveza što ima za posljedicu smanjenje kapitala osim onog u svezi s raspodjelom sudionicima u kapitalu (HSFI 16). Gubici također predstavljaju smanjenje ekonomske koristi (HSFI 1).

Slika 2: Vrste rashoda prema ZOR-u



Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, IX. izdanje, RRiF, Zagreb, str. 427.

Kod utvrđivanja financijskog rezultata važne su sljedeće relacije:¹⁶

$$\text{PRIHODI} - \text{RASHODI} = \text{REZULTAT POSLOVANJA}$$

$$\text{PRIHODI} > \text{RASHODA} = \text{DOBIT}$$

$$\text{PRIHODI} < \text{RASHODA} = \text{GUBITAK}$$

Pozitivan rezultat poslovanja povećava vrijednost kapitala i imovinu poduzeća, dok negativan rezultat poslovanja smanjiva vrijednost kapitala i imovine.

¹⁶ Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str.52.

Tablica 4: Skraćeni prikaz računa dobitka i gubitka

Redni broj	Pozicija
1.	POSLOVNI PRIHODI
2.	POSLOVNI RASHODI
3.	FINANCIJSKI PRIHODI
4.	FINANCIJSKI RASHODI
5.	IZVANREDNI PRIHODI
6.	IZVANREDNI RASHODI
7.	UKUPNI PRIHODI
8.	UKUPNI RASHODI
9.	DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA
10.	POREZ NA DOBIT
11.	DOBIT ILI GUBITAK FINANCIJSKE GODINE

Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015):
Financijski menadžment, IX. izdanje, RRiF, Zagreb, str. 428.

2.4. IZVJEŠTAJ O NOVČANIM TOKOVIMA

Izvještaj o novčanom toku prikazuje priljev i odljev novca i novčanih ekvivalenata tijekom obračunskog razdoblja. Novac obuhvaća novac u banci i blagajni kao i depozite po viđenju, dok su novčani ekvivalenti kratkotrajno visoko likvidna ulaganja koja se mogu brzo u roku ne dužem od tri mjeseca konvertirati u poznate iznose novca te su podložna beznačajnom riziku promjene vrijednosti. Izvještaj o novčanom toku osigurava informacije o tokovima novca i novčanih ekvivalenata u poslovanju poduzetnika, a posebno je važan jer je neovisan o promjenama alternativnih računovodstvenih politika. Kod izvještaja o novčanom toku važno je napraviti razliku između prihoda i priljeva te nastanka obveze i odljeva novca. Prihod poduzetnika nastaje ispostavljanjem računa kupcu, dok će se priljev novca pojaviti tek kada kupac podmiri račun, Ukoliko kupac ne podmiri račun nastat će prihod, ali neće biti priljeva.¹⁷

¹⁷ Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 14.

Novčani tokovi su u izvještaju podijeljeni na novčane tokove od:

- a) **Operativnih (poslovnih),**
- b) **Investicijskih i**
- c) **Financijskih aktivnosti.**

Operativne (poslovne) aktivnosti su glavne aktivnosti koje stvaraju prihod poduzeća i druge aktivnosti, osim investicijskih i financijskih aktivnosti.¹⁸

Novčani tokovi iz operativnih aktivnosti:

Novčani primici: Primici od prodaje roba i pružanja usluga, novčani primici od naknada, provizija i drugih prihoda, povrat poreza, primljeni predujmovi od kupaca, naplaćene sudske parnice, penali i sl., primici od donacija i subvencija.

Novčani izdaci: Novčane isplate dobavljačima za isporučenu robu i pružene usluge, novčane isplate zaposlenima i za račun zaposlenih, plaćanje poreza i kazni, plaćanje kamata na primljene kredite, dani predujmovi za poslovne aktivnosti, dane donacije.

Investicijske aktivnosti vezane su uz stjecanje i otuđivanje dugotrajne imovine i drugih ulaganja, koja nisu uključena u novčane ekvivalente.¹⁹

Novčani tokovi iz investicijskih aktivnosti:

Novčani primici: Primici od prodaje nekretnine, postrojenja i opreme, nematerijalne imovine i druge dugotrajne imovine, primici od prodaje dionica/udjela drugih poduzeća, primici od naplate zajmova danih drugim poduzećima, primljene dividende od povezanih društava.

Novčani izdaci: Izdaci za kupnju dugotrajne imovine, novčane isplate za stjecanje glavnice ili dužničkih instrumenata drugih poduzeća i udjela u zajedničke pothvate, dani zajmovi drugim poduzećima.

Financijske aktivnosti jesu aktivnosti vezane uz financiranje poslovanja i uglavnom obuhvaćaju promjene vezane uz visinu i strukturu kapitala i obveza.²⁰

¹⁸ Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 62.

¹⁹ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZ RiFD, Zagreb, str. 68.

²⁰ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZ RiFD, Zagreb, str. 69.

Novčani tokovi iz financijskih aktivnosti:

Novčani primici: Primici od prodaje dionica, primici od prodaje obveznica, primljeni dugoročni i kratkoročni krediti.

Novčani izdaci: Isplate dobiti i dividendi vlasnicima, isplate za kupnju trezorskih dionica, vraćanje glavnice dugoročnih i kratkoročnih kredita, isplata obveznica.

Za izradu izvještaja o novčanom toku mogu se primjenjivati dvije metode:²¹

1. *Direktna metoda* (podrazumijeva objavljivanje glavnih skupina bruto novčanih primitaka i izdataka, te rezultat u neto iznosu. Uz primjenu direktne metode potrebno je iskazati sve novčane primitke i izdatke za poslovne, investicijske i financijske aktivnosti te prikazati rezultat promjene novca u neto iznosu).
2. *Indirektna metoda* (prema kojoj se dobit ili gubitak usklađuje za učinke transakcija nenovčane prirode, sva razgraničenja ili obračunske iznose proteklih ili budućih poslovnih novčanih primitaka ili isplata, te za pozicije prihoda ili rashoda koje su vezane za investicijske ili financijske novčane tokove).

2.5. IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA KAPITALA

Izvještaj o promjenama kapitala prikazuje strukturu vlastitog kapitala i promjene na svim stavkama vlastitog kapitala na kraju izvještajnog razdoblja u odnosu na početak razdoblja. Promjene u kapitalu koje su se dogodile između dva datuma bilance ukazuju na povećanje ili smanjenje kapitala koje se dogodi u toku promatranog razdoblja. Ovaj izvještaj prikazuje promjene koje su nastale na svim dijelovima kapitala, odnosno, ne prikazuje se samo promjena kapitala s naslova uplate vlasnika i zarade od poslovanja nego sve promjene gospodarskih aktivnosti koje povećavaju ili smanjuju kapital.²²

²¹ Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 64.

²² Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 18.

2.6. BILJEŠKE UZ FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

Bilješke uz financijske izvještaje sadrže dodatne i dopunske informacije koje nisu prezentirane u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o promjenama kapitala i izvještaju o novčanim tokovima. Bilješke su vrlo značajan izvor kvalitetnih podataka i informacija koje su upućene vanjskim, ali i unutarnjim korisnicima. Financijski izvještaji daju u pravilu sintetizirane podatke dok bilješke daju njihovu analitičku razradu kao i dopunu pozicija spomenutih financijskih izvještaja.²³

²³ Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 18.

3. TEMELJNI FINANCIJSKI POKAZATELJI

U procesu analize financijskih izvještaja moguće je koristiti se cijelim nizom različitih postupaka, koji su, prije svega, utemeljeni na raščlanjivanju (vertikalna analiza) i uspoređivanju (horizontalna analiza). Horizontalnom analizom nastoje se uočiti tendencija i dinamika promjena pojedinih pozicija temeljnih financijskih izvještaja, dok vertikalna analiza omogućava uvid u strukturu financijskih izvještaja.²⁴ Analiza putem pokazatelja predstavlja prvu fazu financijske analize. Povezivanjem stavki iz jednog ili iz dvaju izvješća, odnosno knjigovodstvenih i/ili tržišnih podataka, ona pokazuje povezanost između računa u financijskim izvješćima i omogućuje vrednovanje financijskog stanja i poslovanje tvrtke.²⁵

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 razdoblja (najčešće godinu 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.²⁶

Izračunani pokazatelji, bez obzira na to o kojim se pokazateljima radi, sami za sebe ne govore mnogo. Da bismo mogli ocijeniti jesu li veličine nekih pokazatelja zadovoljavajuće ili ne, potrebno je usporediti te pokazatelje s određenim veličinama, koje predstavljaju bazu usporedbe.

Najčešće korištene veličine za usporedbu tih pokazatelja su²⁷:

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

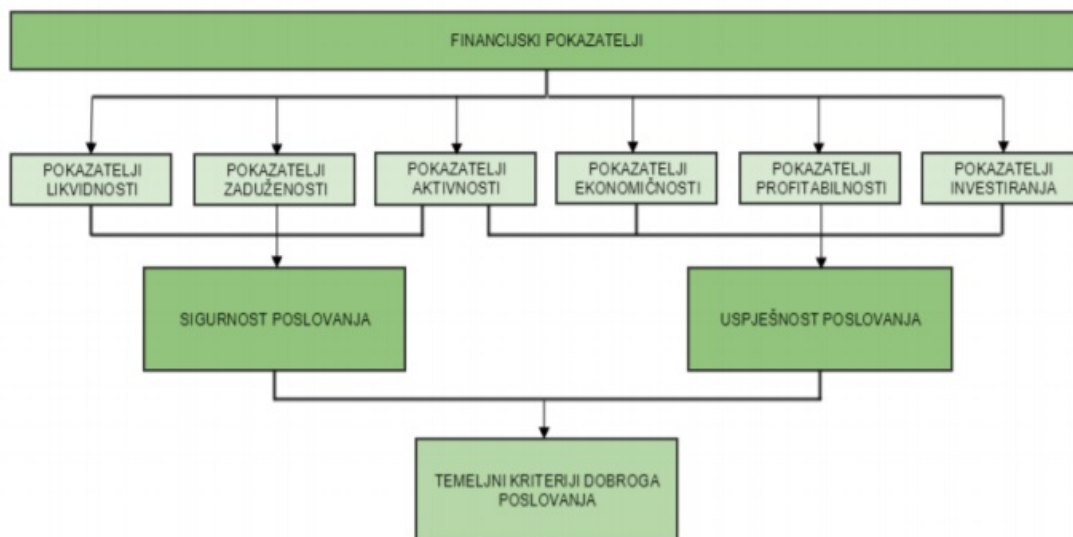
²⁴ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 224.

²⁵ Doc.dr.sc.Vukoja, B. : Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazatelja kao temelj donošenja poslovnih odluka, internet, raspoloživo na <http://www.revident.ba/public/files/primjena-analize-financijskih-izvjestaja-pomocu-kljucnih-financijskih-pokazatelja.pdf> [05.09.2019].

²⁶ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 225.

²⁷ Žager, K., Tušek, B., Šačar, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 228.

Slika 3: Povezanost pokazatelja analize financijskih izvještaja i temeljnih kriterija dobrog poslovanja



Izvor: Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 227.

Dobro upravljanje podrazumijeva da su u poslovanju zadovoljena dva kriterija, i to kriterij sigurnosti i kriterij uspješnosti. U tom kontekstu pokazatelji likvidnosti i zaduženosti mogu se smatrati pokazateljima sigurnosti poslovanja, tj. pokazateljima koji opisuju financijski položaj poduzeća. Pokazatelji ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja zapravo su pokazatelji uspješnosti (efikasnosti) poslovanja.²⁸

3.1. POKAZATELJI LIKVIDNOSTI

Pokazateljima likvidnosti procjenjuje se sposobnost društva kako podmiruje dospelje kratkoročne obveze. Pokazatelji likvidnosti izračunavaju se na temelju podataka iz bilance. Pokazuju ima li na raspolaganju dovoljno gotova novca i imovine koja se brzo može pretvoriti u novčani oblik kako bi se podmirila dugovanja prema njihovom dospjeću. Ako je društvo nelikvidno (bez novca), ono nije u mogućnosti normalno poslovati. Čim nema dovoljno sredstava za nabavu sirovina i materijala, robe te za podmirenje plaća radnika, poreza, doprinosa i drugih tekućih obveza sasvim je jasno da je to društvo u krizi i da vrlo vjerojatno neće još dugo u takvim uvjetima moći

²⁸ Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZRIFD, Zagreb, str. 225.

poslovati. Uz pojam likvidnosti pojavljuje se i pojam solventnosti (sposobnosti društva da trajno ispunjava sve dospjele obveze – kratkoročne i dugoročne);²⁹

Tablica 5: Postupak izračunavanja pojedinog pokazatelja likvidnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
koeficijent tekuće likvidnosti (KTL)	kratkotrajna imovina	kratkoročne obveze
koeficijent ubrzane likvidnosti (KUL)	kratkotrajna imovina - zalihe	kratkoročne obveze

Izvor: Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 1.

KTL pokazuje u kojoj mjeri kratkotrajna imovina pokriva kratkoročne obveze. Idealna iskustvena vrijednost ovog pokazatelja iznosi minimalno 2 (1,8), što znači da kratkotrajna imovina mora biti barem dva puta veća od kratkoročnih obveza, te se u tom slučaju zaključuje da je poduzeće sposobno podmiriti kratkoročne obveze u roku.

KUL pokazuje može li društvo podmiriti svoja dugovanja, odnosno kratkoročne obveze iz gotovine kojom raspolaže ili brzo unovčivih izvora. Iz tekuće imovine isključene su zalihe kao najnelikvidniji dio obrtnih sredstava. Uobičajeno se ističe da bi taj omjer trebao biti 1 ili veći od 1, što znači da bi poduzeće koje želi održavati normalnu likvidnost moralo imati brzo unovčive imovine minimalno toliko koliko ima kratkoročnih obveza.

3.2. POKAZATELJI ZADUŽENOSTI

Pokazatelji zaduženosti mjere koliko se društvo financira iz tuđih izvora sredstava (tj. koliki je stupanj korištenja financijske poluge), odnosno koliko je imovine financirano iz vlastitog kapitala, a koliko iz tuđeg kapitala (obveze). Pokazatelji zaduženosti izračunavaju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka:³⁰

²⁹ Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 141.

³⁰ Grupa autora (2011.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br.7/11. str. 22.

Tablica 6: Postupak izračunavanja pojedinog pokazatelja zaduženosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
koeficijent zaduženosti (KZ)	ukupne obveze	ukupna imovina
koeficijent vlastitog financiranja (KVF)	glavnica	ukupna imovina
koeficijent financiranja (KF)	ukupne obveze	glavnica

Izvor: Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 4.

KZ pokazuje koliko je ukupne imovine financirano iz tuđih izvora (obveza), a prihvatljiv je do 50,0%, što je stupanj zaduženosti veći to je veći i rizik ulaganja u poduzeće.

KVF pokazuje koliki je dio ukupne imovine financiran vlastitim izvorima sredstava. Položaj društva je bolji ako se vlastitim sredstvima financira veći dio ukupne imovine, odnosno upućuje na manje značenje korištenja tuđim izvorima u financiranju potreba. Poželjna vrijednost $> 50\%$.

KF pokazuje koliko jedinica tuđeg kapitala po jedinici vlastitog kapitala društvo koristi za financiranje poslovanja. Društvo se ne treba zaduživati iznad vrijednosti vlasničke glavnice. Poželjna vrijednost $\leq 1,00$, ako je ovaj pokazatelj veći od 1 onda poduzeće intenzivnije koristi financijsku polugu.

3.3. POKAZATELJI AKTIVNOSTI

Pokazatelji aktivnosti (koeficijenti obrtaja) općenito pokazuju brzinu cirkulacije sredstava u poslovnom procesu, odnosno koliko se na jedinicu uložene imovine (ukupne, kratkotrajne, potraživanja i sl.) ostvari jedinica prihoda. S pomoću pokazatelja aktivnosti utvrđuje se koliko se učinkovito koristi resursima društva u poslovnom procesu. Utvrđuju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka: ³¹

³¹ Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 142.

Tablica 7: Postupak izračunavanja pojedinog pokazatelja aktivnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
koeficijent obrta ukupne imovine (KOUI)	ukupni prihodi	ukupna imovina
koeficijent obrta kratkotrajne imovine (KOKI)	ukupni prihodi	kratkotrajna imovina
koeficijent obrta potraživanja (KOP)	prihodi od prodaje	potraživanja
trajanje naplate potraživanja (TNP)	broj dana u godini (365)	KOP
koeficijent obrta zaliha (KOZ)	troškovi za prodano	zalihe
dani vezivanja zaliha (DV)	broj dana u godini (365)	KOZ

Izvor: Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 8.

KOUI pokazuje odnos između ukupnog prihoda i ukupne imovine tj. koliko se puta u godini imovina pretvori u prihode. Na taj se način prikazuje intenzitet uporabe kapitala za financiranje imovine, odnosno koliko efikasno poduzeće koristi svoju imovinu pri stvaranju prihoda. Što je taj koeficijent veći, to je veća brzina cirkulacije (tj. broja dana vezivanja imovine manji).

KOKI pokazuje koliko je puta godišnje poduzeće obrnulo svoju kratkotrajnu imovinu, odnosno koliko je novčanih jedinica ukupnih prihoda poduzeće ostvarilo na jednu novčanu jedinicu kratkotrajne imovine. Poželjna što veća vrijednost pokazatelja.

KOP daje odgovor na pitanje koliko puta godišnje poduzeće naplati svoja potraživanja, odnosno koliko je novčanih jedinica prihoda od prodaje poduzeće ostvarilo na jednu novčanu jedinicu potraživanja. Na temelju KOP moguće je utvrditi i prosječno trajanje naplate potraživanja, odnosno prosječan broj dana potreban da se promatrana potraživanja naplate. Što je vrijeme kraće poduzetnik brže dolazi do sredstava. Poželjna što veća vrijednost pokazatelja.

KOZ predstavlja odnos između troškova za prodane zalihe i prosječnog stanja zaliha, pokazuje koliko se puta tijekom godine prosječna vrijednost zaliha pretvori u potraživanje od kupaca. Poželjna što veća vrijednost pokazatelja. Na temelju KOZ mogu se utvrditi dani vezivanja, odnosno prosječan broj dana potrebnih da se postojeće zalihe prodaju, tj. pretvore u potraživanje. Manji broj dana za poduzetnika povoljniji, a veći nepovoljniji.

3.4. POKAZATELJI PROFITABILNOSTI

Pokazatelji profitabilnosti izražavaju snagu zarade poduzeća, odnosno pokazuju ukupni efekt likvidnosti, upravljanja imovinom i dugom na mogućnost ostvarenja profita. Izračunavaju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka. Pokazatelji profitabilnosti se mogu podijeliti u dvije temeljne skupine:³²

1. Pokazatelje koji pokazuju profitabilnost u odnosu prema prodaji
 - a. Bruto marža profita
 - b. Neto marža profita
2. Pokazatelje koji pokazuju profitabilnost u odnosu prema ulaganjima
 - a. Rentabilnost imovine
 - b. Rentabilnost kapitala

Tablica 8: Postupak izračunavanja pojedinog pokazatelja profitabilnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
bruto marža profita (BMP)	dobit prije poreza i kamata	ukupni prihodi
neto marža profita (NMP)	neto dobit + kamate	ukupni prihodi
rentabilnost imovine (ROA)	dobit prije poreza i kamata	ukupna imovina
rentabilnost glavnice (ROE)	neto dobit	vlastiti kapital (glavnica)

Izvor: Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 13.

Marža profita govori o profitabilnosti poslovanja, odnosno pokazuje koliko poduzeće zarađuje u odnosu na ostvareni promet (prihod). Razlika između bruto i neto marže profita je u poreznom opterećenju u odnosu prema prihodima od prodaje:³³

³² Doc.dr.sc.Vukoja, B: Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazatelja kao temelj donošenja poslovnih odluka, internet, raspoloživo na <http://www.revident.ba/public/files/primjena-analize-financijskih-izvjestaja-pomocu-kljucnih-financijskih-pokazatelja.pdf> [05.09.2019].

³³ Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 13.

BMP stavlja u odnos dobit prije oporezivanja (bruto dobit) uvećanu za kamate s prihodima od prodaje poduzeća, te pokazuje uspješnost društva, odnosno sposobnost menadžmenta da upravlja prodajnim cijenama, troškovima i opsegom poslovne aktivnosti, što je ona veća, poduzeće je uspješnije u ostvarivanju zarade.³⁴

NMP je najprecizniji pokazatelj konačnih učinaka realiziranih poslova i pokazuje koliki postotak prihoda ostaje u vidu dobiti kojom se može slobodno raspolagati (podijeliti vlasnicima ili reinvestirati u poslovanje).³⁵

Rentabilnost imovine predstavlja sposobnost poduzeća da ostvaruje povrat na temelju svoje ukupne imovine, dok rentabilnost vlastitog kapitala predstavlja sposobnost poduzeća u stvaranju povrata na vlastiti kapital.³⁶

ROA je indikator uspješnosti korištenja imovinom u stvaranju dobitka te se odnosi na dobitak koji društvo generira iz jedne novčane jedinice imovine. Što je niži dobitak po novčanoj jedinici imovine, viši je stupanj intezivnosti imovine. Veća intezivnost zahtijeva i više investiranja u poslovanje kako bi se ostvario dobitak. Rentabilnost imovine se može povećati povećanjem koeficijenta obrtaja i/ili povećanjem marže profita.

ROE jedan je od najznačajnijih pokazatelja te prikazuje koliko novčanih jedinica dobitka društvo ostvaruje na jednu jedinicu vlastita kapitala. Poželjno je da je rentabilnost glavnice što veća. Na temelju usporedbe ROA i ROE te kamatne stope koja odražava cijenu duga moguće je doći do zaključka o stupnju korištenja financijske poluge.

³⁴ Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 143.

³⁵ Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 143.

³⁶ Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 143.

4. ANALIZA POSLOVANJA TOMMY D.O.O. PRIMJENOM TEHNIKA FINACIJSKE ANALIZE

4.1. Opći podaci o trgovačkom društvu Tommy d.o.o.

Tommy društvo s ograničenom odgovornošću za trgovinu, turizam i ugostiteljstvo utemeljen je kao trgovačko društvo 1992. godine. Tommy d.o.o. je u 100% privatnom vlasništvu, sjedište društva je u Splitu. Kompanija je tijekom godina poslovanja bilježila kontinuirani rast i razvoj poslovanja, unatoč složenim društvenim i tržišnim okolnostima. Kvalitetno strateško i razvojno promišljanje, tržišno prilagodljiva poslovna politika, kontinuirano ulaganje u kvalitetu i ljudske potencijale rezultirale su nastajanjem jednog od najznačajnijih i najstabilnijih poslovnih projekata u Republici Hrvatskoj od samostalnosti do danas. Danas je Tommy jedan od vodećih hrvatskih trgovačkih lanaca, najveća kompanija i najveći poslodavac u Dalmaciji i južnoj Hrvatskoj, a prema ukupnom prihodu Tommy spada u hrvatski TOP 25.

Tommy trgovački lanac trenutačno čini 207 prodajnih mjesta, koja su rasprostranjena u 8 Županija i gradu Zagrebu. U Splitsko – Dalmatinskoj županiji Tommy je i službeno tržišni lider u maloprodaji. Tržišni udjeli Tommyja u hrvatskoj maloprodaji kontinuirano rastu iz godine u godinu. Tommy trenutačno zapošljava preko 3.800 radnika. Tommy svojim kupcima nudi široki izbor proizvoda pod privatnim robnim markama: Marinero, Bellesana, Delicato, Bondi, Domax, Spectar, Primax. Kompanija je već duži niz godina vrlo značajan investitor i u Dalmaciji i u ostalim hrvatskim regijama gdje posluje, čime se daje doprinos razvoju gospodarstva i potiče novo zapošljavanje. Tommy kontinuirano ulaže u nove suvremene tehnologije poslovanja, primjenom kojih pozitivno djelujemo na očuvanje okoliša i održivi razvoj. Kao društveno odgovorna kompanija financijski podupire sportske klubove u Dalmaciji (HNK Hajduk, KK Split, KK Zadar...), daje potporu lokalnim zajednicama i lokalnim upravama putem brojnih donacija institucijama, organizacijama, pojedincima i događanjima iz područja zdravstva, obrazovanja, kulture, tradicijske baštine i sporta, s ciljem poboljšanja kvalitete života stanovništva i razvoja općekorisnih društvenih funkcija.³⁷

³⁷ Preuzeto sa službene web stranice Tommy d.o.o.: <https://tommy.hr/hr/o-nama>, <https://tommy.hr/hr/privatne-robne-marke> [05.09.2019].

4.2. Analiza financijskih izvještaja putem financijskih pokazatelja – Tommy d.o.o.

Pokazatelji likvidnosti za 2017. godinu

$$\text{Koeficijent tekuće likvidnosti (KTL)} = \frac{457.579.000}{675.502.700} = 0,68$$

Standardna veličina:
2 (1,8) i veći

Koeficijent tekuće likvidnosti za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 0,68, što govori o tome kako na svaku kunu kratkoročnih obveza društvo ima 0,68 kn kratkotrajne imovine, ovaj pokazatelj govori nam o pokrivenosti kratkoročnih obveza odgovarajućom tekućom imovinom. Kratkotrajna imovina trebala bi biti barem dvostruko veća od kratkoročnih obveza, što kod ovog promatranog društva nije takav slučaj, nizak koeficijent kod promatranog društva ukazuje na mogućnost da poduzeće ostane bez sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza, odnosno da kratkoročne obveze neće biti podmirene u odgovarajućem roku, radni kapital je negativan, čime se dovodi u pitanje solventnost društva. Niski pokazatelj može upućivati na to da je potrebno povećati ulaganje u neki od oblika kratkotrajne imovine, ili da neki od oblika kratkoročnih obveza treba reducirati.

Standardna
veličina: 1 i veći

$$\text{Koeficijent ubrzane likvidnosti (KUL)} = \frac{457.579.000 - 193.323.700}{675.502.700} = 0,39$$

Koeficijent ubrzane likvidnosti za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 0,39 iz čega je vidljivo da društvo ima 0,39 kuna u novcu i potraživanjima na svaku kunu kratkoročnih obveza, što je za 0,61 manje od standardne veličine, čime je upitno podmirivanje dugovanja (kratkoročnih obveza) iz gotovine kojom raspolaže ili brzo unovčivih izvora, odnosno ovaj niski koeficijent pokazuje da poduzeće najvjerojatnije ne bi moglo zadovoljiti veću iznenadnu potrebu za novčanim sredstvima. Kako bi se održala normalna likvidnost društvo bi moralo imati brzo unovčive imovine minimalno toliko koliko ima kratkoročnih obveza. Niska razina likvidnosti može se opravdati širenjem poslovanja, povećanjem broja maloprodajnih objekata, ulaganjem u različite projekte.

$$\text{Koeficijent zaduženosti (KZ)} = \frac{860.873.400}{1.354.167.200} = 0,64$$

Standardna veličina:
do 50%

Koeficijent zaduženosti kod društva Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 0,64 (64%), a to nam pokazuje kako promatrano društvo ima 0,64 kuna obveza na svaku kunu imovine, odnosno svaka se kuna imovine financira 64% iz obveza (prihvatljivo je do 50%). Vrijednost dugotrajne imovine dostatna je za podmirenje vrijednosti dugoročnih obveza (obveze prema bankama i drugim fin. institucijama), dok vrijednost kratkotrajne imovine nije dostatna za podmirenje kratkoročnih obveza (obveze prema zaposlenicima, dobavljačima, bankama, povezanim poduzetnicima, po vrijednosnim papirima, za poreze, doprinose i sl.) na temelju čega se javlja potreba za financiranjem kratkoročnih obveza iz dijela dugoročnih izvora i korištenjem tuđih izvora (kako nebi došlo do zastoja u redovitom poslovanju). Prema ovom pokazatelju društvo se ne smatra prezaduženim, iako vrijednost ovog pokazatelja prelazi standardnu veličinu, zaduženost veća od 50% prisutna je kod poduzeća kod kojih se veliki dio imovine odnosi na nekretnine (zemljišta, građevinske objekte), te kod poduzeća kod kojih je prisutno ulaganje u projekte visoke vrijednosti, stoga je normalno da imaju i veću stopu zaduženosti, njihova imovina predstavlja solidan temelj za osiguranje kredita. No u ovom slučaju potrebno je da promatrano društvo vodi računa o potencijalnoj opasnosti od nelikvidnosti, jer visoka zaduženost i nisko samofinanciranje su prvi i najčešći uzrok poslovne krize i stečaja.

$$\text{Koeficijent vlastitog financiranja (KVF)} = \frac{492.970.900}{1.354.167.200} = 0,36$$

Standardna veličina:
> 50%

Koeficijent vlastitog financiranja kod društva Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 0,36, što znači da to društvo financira svoju imovinu 36% iz vlastitog kapitala, što upućuje na veće značenje korištenja tuđim izvorima u financiranju vlastitih potreba. Također potrebno je uzeti u obzir što veliki dio imovine odnosi se na nekretnine i na ulaganja u projekte koje ovo društvo ima, a koja istiskuju veliku količinu novca, zbog čega se javlja potreba za korištenjem tuđih sredstava kako bi se realizirali takvi projekti od kojih se očekuje veća stopa povrata od troškova zaduživanja. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude veći radi sigurnosti poslovanja u budućnosti, iako visoki udio vlastitih izvora ne znači ujedno i idealnu poslovnu situaciju, jer društvo u određenim uvjetima može fleksibilnije reagirati korištenjem tuđih izvora. U ovom slučaju društvo

koristi relativno malo vlastitih izvora (glavnice) u odnosu na postotak korištenja tuđih izvora (obveza) kod financiranja poslovanja, te je tu vrijednost potrebno povećati. Suvremena poslovna ekonomija kritičnom vrijednošću udjela vlastitog kapitala smatra 30% - ide u smjeru povećanja zaduženosti zbog korištenja efekata financijske poluge, pad udjela vlastitih izvora ispod 30% izuzetno je rizično.

$$\text{Koeficijent financiranja (KF)} = \frac{860.873.400}{492.970.900} = 1,75$$

Standardna
veličina: $\leq 1,00$

Koeficijent financiranja kod društva Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 1,75, što znači da na 1 kunu kapitala društva dolazi 1,75 kuna obveza, čime se potvrđuje veća zastupljenost tuđeg kapitala po jedinici vlastita kapitala kojim se društvo koristi za financiranje poslovanja. Korištenjem tuđeg kapitala smatra se poželjnim, ali do te razine da taj omjer tuđeg kapitala bude u razini vlastita kapitala (1:1) ili manji, jer korištenjem tuđih izvora sa sobom nosi dodatne troškove (troškove kamata), prekomjernim zaduživanjem iznad vrijednosti kapitala može dovesti do niza financijskih problema. Stoga je potrebno voditi računa o rizičnosti – visoka zaduženost može uzrokovati krizu, te visoka vrijednost pokazatelja ukazuje na moguće poteškoće pri vraćanju posuđenih sredstava i plaćanju kamata.

Pokazatelji aktivnosti za 2017. godinu

$$\text{Koeficijent obrta ukupne imovine (KOUI)} = \frac{2.700.434.800}{1.354.167.200} = 1,99$$

Standardna
veličina: 4

Koeficijent obrta ukupne imovine za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 1,99 $\approx$ 2, što znači da na jednu kunu ukupne imovine ovo društvo ostvarilo je 2 kn ukupnih prihoda u promatranoj godini, nalazi se ispod standardne veličine, ali ne predstavlja veliko odstupanje. Razlog tome mogu biti velika ulaganja u dugotrajnu imovinu. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude veći kako bi se osigurala sigurnost i uspješnost daljnjeg poslovanja. Što je veći koeficijent obrtaja veća je efikasnost poslovanja i manje potrebe za radnim kapitalom.

$$\text{Koeficijent obrta kratkotrajne imovine (KOKI)} = \frac{2.670.529.800}{457.579.000} = 5,84$$

Standardna
veličina: 8

Koeficijent obrta kratkotrajne imovine za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 5,84, što znači da društvo svoju imovinu u tijeku godine obrne otprilike za oko 5,84 puta, odnosno društvo je na jednu kunu kratkotrajne imovine ostvarilo 5,84 kn ukupnog prihoda. Taj bi pokazatelj trebao biti otprilike 8 i veći, te nam pokazuje koliko poduzeće efikasno koristi kratkotrajnu imovinu u stvaranju prihoda, kod promatranog poduzeća nalazi se nešto ispod poželjne vrijednosti, što ne predstavlja neko veliko odstupanje, čime se ne dovodi u pitanje sigurnost poslovanja.

$$\text{Koeficijent obrta potraživanja (KOP)} = \frac{2.670.529.800}{126.449.100} = 21,12$$

Standardna
veličina: 28

Koeficijent obrta potraživanja za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 21,12, što znači da društvo svoja potraživanja obrne 21 puta godišnje, odnosno da na jednu kunu potraživanja ovo društvo je ostvarilo 21 kn prihoda od prodaje. Vrijednost ovog pokazatelja odrazit će se na dulje razdoblje naplate potraživanja, poželjno je povećati vrijednost ovog koeficijenta čime se smanjiva razdoblje naplate potraživanja, te se na taj način osigurava veća efikasnost poslovanja i bolje financijsko stanje promatranog društva.

$$\text{Trajanje naplate potraživanja (TNP)} = \frac{365}{21.11940536} = 17,28 \text{ dana}$$

Standardna
veličina: 14 dana

Trajanje naplate potraživanja za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosilo je 17,28 dana, što znači da je društvu potrebno nešto duže od dva tjedna za naplatu potraživanja, iako se nalazi iznad standardne veličine od 14 dana, razlozi višeg pokazatelja mogu biti kreditno razdoblje koje je društvo ponudilo kupcima, recesija u gospodarstvu ili kriza nelikvidnosti, loša kvaliteta proizvoda, preliberalna kreditna politika, loša politika naplate, također moguće je da je pokazatelj pod utjecajem nekoliko potraživanja koja nisu naplaćena mjesecima, a koja menadžment ne želi otpisati jer bi to smanjilo profit. Poželjno je povećati broj obrtaja potraživanja primjenjujući različite metode ubrzanja naplate potraživanja, pomno analizirati i pratiti kreditni standard i likvidnost svojih kupaca, te stimulirati plaćanja unaprijed i sl. kako bi se smanjilo vrijeme

potrebno za naplatu tih potraživanja, odnosno kako bi društvo što brže naplatilo svoja potraživanja, te tako osiguralo sredstva za daljnje poslovanje.

$$\text{Koeficijent obrta zaliha (KOZ)} = \frac{1.983.171.200}{193.323.700} = 10,26$$

Koeficijent obrta zaliha za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 10,26, što znači da se prosječna vrijednost zaliha za promatrano društvo pretvori u potraživanja od kupaca ≈ 10 puta tijekom poslovne godine, odnosno da svaki element zaliha prodan je i obnovljen 10,9 puta, te je društvo imalo na zalihama robe za cca 36 dana prodaje. Vrijednost ovog pokazatelja je relativno niska s obzirom da to ima odraz na koeficijent likvidnosti (društvo sporije dolazi do novca), te zalihe ostaju na skladištu duže vrijeme, odnosno ne pretvaraju se dovoljno brzo u potraživanja od kupaca tijekom poslovne godine, što implicira da društvo možda ima visoke oportunitetne troškove (trošak kapitala uloženog u zalihe, skladišni troškovi, osiguranje, porezi, troškovi kvarenja...), također postoji mogućnost da društvo ima na zalihama dio starih zaliha koje se ne koriste (trebalo bi ih prodati uz diskont ili ako to nije moguće, treba ih otpisati), dok se ostale zalihe dobro obrću (veća potražnja za njima, te im se daje prioritet). Poželjno je da ovaj pokazatelj bude veći, odnosno da poduzeće brže prodaje te zalihe i pretvara ih u novac, kako bi osiguralo uspješno i sigurno poslovanje u budućnosti. No nije poželjno da je taj pokazatelj previsok što bi značilo da društvo često iscrpljuje zalihe i tako gubi kupce.

$$\text{Dani vezivanja zaliha (DV)} = \frac{365}{10,25829321} = 35,58 \approx 36 \text{ dana}$$

Dani vezivanja zaliha za društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini iznosio je 35,58 dana, što pokazuje da je društvu potrebno ≈ 36 dana da proda postojeće zalihe i pretvori ih u potraživanja od kupaca, manji broj dana je povoljniji za društvo.

Pokazatelji profitabilnosti za 2017. godinu

$$\text{Bruto marža profita (BMP)} = \frac{687.358.600}{2.670.529.800} = 0,2574 * 100 = 25,74\%$$

Nakon pokrića proizvodnih troškova društvu Tommy d.o.o. ostaje u 2017. godini 25,74% prihoda od prodaje za pokriće troškova uprave i prodaje, troškova financiranja te dobitak, odnosno na svakih 100 kn ukupnih prihoda ovo društvo ostvarilo je 25,74 kn bruto dobiti uvećane za kamate.

Ovaj nam pokazatelj pokazuje kakvu politiku cijena vodi društvo, efikasnost poslovanja, odnosno kontrolu troškova. Visoki pokazatelj može značiti da tvrtka želi visokom maržom ostvariti visoki profit po jedinici prodaje, žrtvujući obujam prodaje. Ako se visoka marža ostvaruje visokim cijenama, konkurentnost tvrtke može doći u pitanje, posebno ako nema specijalan položaj na tržištu (monopolski, oligopolistički, price leader).

$$\text{Neto marža profita (NMP)} = \frac{147.855.500}{2.670.529.800} = 0,0554 * 100 = 5,54\%$$

Neto marža profita pokazuje da društvu Tommy d.o.o. u 2017. godini nakon podmirenja svih troškova i poreza na dobit ostaje 5,54% prihoda, taj dio prihoda, koji poprima karakter dobiti nakon oporezivanja društvo može podijeliti vlasnicima ili reinvestirati u poslovanje. Niska neto marža upućuje na borbu za zadržavanje udjela na domaćem tržištu u uvjetima pojačane strane konkurencije sniženjem cijena/zadržavanjem postojećih cijena proizvoda, također može se objasniti visokim udjelom troškova u ukupnom prihodu.

$$\text{Rentabilnost imovine (ROA)} = \frac{181.533.000}{1.354.167.200} = 0,1341 * 100 = 13,41\%$$

U 2017. godini društvo Tommy d.o.o. je na 100 investiranih jedinica u aktivu (imovinu) ostvarilo 13,41 jedinica dobitka, što upućuje na profitabilno poslovanje. Što je niži dobitak po novčanoj jedinici imovine, viši je stupanj intenzivnosti imovine, veća intenzivnost zahtijeva i više investiranja u poslovanje kako bi se ostvario dobitak, dok niži stupanj intezivnosti imovine zahtijeva manje ulaganja u imovinu, te će prinos na imovinu biti u pravilu veći. Također na visinu stope rentabilnosti imovine imat će utjecaj starost imovine kojom se društvo koristi (društva sa starijom imovinom imati će veće stope rentabilnosti imovine od društava koja se koriste novom zbog knjigovodstvene vrijednosti kao posljedica utjecaja amortizacije). Ovo poduzeće ima nižu intezivnost imovine i veći prinos na imovinu.

$$\text{Rentabilnost glavnice (ROE)} = \frac{147.855.500}{492.970.900} = 0,2999 \sim 30\%$$

Povrat na ukupni vlastiti kapital pokazuje da je u 2017. godini društvo Tommy d.o.o. na uložених 100 novčanih jedinica vlastita kapitala, ostvarilo povrat od 30 kn za svoje vlasnike, što upućuje na rentabilnosti vlastitog kapitala. Pokazuje pozitivno djelovanje financijske poluge. Sve poviše 10% je dobro za promatrano društvo.

5. KOMPARATIVNA ANALIZA POSLOVANJA DRUŠTVA TOMMY D.O.O. S POSLOVANJEM DRUŠTAVA LIDL HRVATSKA D.O.O. K.D. I PLODINE D.D.

5.1. Opći podaci o društvu Lidl Hrvatska d.o.o. k.d.

Začeci Lidla sežu u tridesete godine 20. stoljeća, kada je tvrtka osnovana u mjestu Schwäbischen pod nazivom Lidl & Schwarz Lebensmittel-Sortimentsgroßhandlung. Kasnije su se aktivnosti razdvojile na područje diskontnih trgovina prehrambenim proizvodima koje je preuzela tvrtka Lidl te na područje samoposluga i trgovačkih centara kao što su Kaufland i Handelshof. Danas Lidl, kao dio grupacije Schwarz, spada među 10 vodećih njemačkih maloprodajnih trgovina te predstavlja međunarodno aktivnu grupaciju s vlastitim nacionalnim društvima u cijeloj Europi. Lidl, kao internacionalna grupacija, ima preko 10000 otvorenih trgovina u Europi. Lidl danas u Hrvatskoj ima više od 90 trgovina i zapošljava oko 2000 zaposlenika.

Lidl tako ima najveću mrežu diskontnih trgovina prehrambenim proizvodima u Europi. Lidl i u budućnosti želi igrati važnu ulogu u osvajanju novih tržišta – i pritom klijentima **nuditi vrhunsku kvalitetu po niskim cijenama**. Lidl Hrvatska s ponosom ističe da je nositelj nagrade za "Maloprodajni trgovački lanac općenito." Prema odabiru hrvatskih potrošača i kupaca Zlatna medalja QUDAL – Quality meDAL™ dodjeljuje se proizvodima i uslugama koje na tržištu, prema mišljenju potrošača, nude najveću razinu kvalitete. Također je nositelj certifikata Njemačkog instituta Hohenstein kojim se jamči sigurnost i zadovoljstvo tekstilnih proizvoda.

Lidl spada u društva koja imaju društveno odgovorno poslovanje koje uključuje niz postupaka kojima je cilj zaštita okoliša, ulaganje u održive resurse, ulaganje u ljude i proizvode (ponuda kvalitetnih proizvoda po prihvatljivoj cijeni). Ovo društveno odgovorno poslovanje uključuje: Kod izgradnje maloprodajnih trgovačkih centara, posvećuje se posebna pažnja konceptu niskoenergetske potrošnje i ekološkim standardima, odgovorno ophođenje s proizvodima od morskih životinja i ribe te se zalaže za zaštitu i očuvanje morskih ekosustava diljem svijeta, redukciju plastične ambalaže. Lidlov je strateški cilj do 2025. smanjiti upotrebu plastike za najmanje 20%. Prva konkretna mjera koju planira provesti jest ukidanje plastičnih artikala za jednokratnu uporabu do kraja 2019. te ih postupno zamijeniti reciklabilnim artiklima, s ciljem očuvanja okoliša. Osim ekološke komponente, redukcijom ambalaže dobavljači koriste manje

materijala, čime proizvod postaje cjenovno dostupniji kupcima. Zatim uvođenje raznolikog asortimana za osviještenu prehranu poput BIO artikala, proizvoda bez laktoze i glutena, autohtonih proizvoda te veganskim i vegetarijanskim alternativama, smanjivanje udio šećera i soli kod asortimana vlastitih marki, kako bi pridonio edukaciji vlastitih potrošača o značaju zdrave prehrane.³⁸

5.2. Opći podaci o društvu Plodine d.d.

Tvrtka Plodine d.d. osnovana je 1993. godine u Rijeci gdje je i otvoren prvi prodajni centar koji je bio specifičan zbog širokog asortimana proizvoda, davanja prednosti hrvatskim proizvodima i izuzetno povoljnim cijenama.

Razvoj Plodina nastavljen je u smislu novih otvorenja prvobitnim širenjem na lokalnoj razini. Prava ekspanzija širenja izvan regije započinje 2000. godine otvorenjima unificiranih supermarketa suvremenog izgleda u skladu s europskim standardima, koji osim bogate asortimanske ponude daju i osjećaj ugodne kupovine. Kvalitetu i kvantitetu ponude u supermarketima nastoje prilagoditi interesima i potrebama kupaca s naglaskom na svježem mesu i svježem voću i povrću te proizvodima hrvatskih proizvođača. Uvođenjem proizvoda robne marke Plodine potvrdili su uspješno poslovanje i suradnju s domaćim proizvođačima. Razvojem robnih marki započeli su s ciljem stvaranja kvalitetnih proizvoda sa povoljnom i konkurentnom cijenom, neke od robnih marki su: Plodine, Doline, Campo, Fresh garden, Green fields, Frizo, Barba, Evergreen, B&B, Esens, Softy, Dix, Friends.

Danas, sa 83 supermarketa diljem Hrvatske, društvo Plodine d.d. jedan je od najjačih lanaca supermarketa u regiji, a svoju poziciju nastoje zadržati kontinuiranim ulaganjem, kako otvaranjem novih prodajnih centara tako i u konstantnoj edukaciji zaposlenika i unapređenju prodaje prema najvišim tržišnim zahtjevima.³⁹

³⁸ Preuzeto sa službene web stranice Lidl Hrvatska d.o.o. k.d., raspoloživo na <https://www.lidl.hr/hr/index.htm> [05.09.2019].

³⁹ Preuzeto sa službene web stranice Plodine d.d., raspoloživo na <http://www.plodine.hr/> [05.09.2019].

Tablica 9: Komparativna analiza financijskih izvještaja putem odabranih financijskih pokazatelja – Tommy d.o.o., Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d.

	Društvo		
Financijski pokazatelj za 2017. godinu	Tommy d.o.o.	Lidl Hrvatska d.o.o. k.d.	Plodine d.d.
Koeficijent tekuće likvidnosti	0,68	1,08	0,49
Koeficijent ubrzane likvidnosti	0,39	0,69	0,13
Koeficijent zaduženosti	0,64	0,25	0,78
Koeficijent vlastitog financiranja	0,36	0,75	0,22
Koeficijent financiranja	1,75	0,33	3,63
Koeficijent obrta ukupne imovine	2	1,1	1,55
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	5,84	5,38	6,86
Koeficijent obrta potraživanja	21,12	87,95	43,25
Trajanje naplate potraživanja	17,28	4,15	8,44
Koeficijent obrta zaliha	10,26	10,9	7,55
Dani vezivanja zaliha	35,58	33,47	48,38
Bruto marža profita	25,74 %	26,67 %	18,36 %
Neto marža profita	5,54 %	5,64 %	2,93 %
Rentabilnost imovine (ROA)	13,41 %	7,54 %	5 %
Rentabilnost glavnice (ROE)	30 %	8,18 %	18,70 %

Izvor: izrada autorice prema javno dostupnim podacima raspoloživim na <https://www.fina.hr/javna-objava>

5.3. Komparativna analiza društava Tommy d.o.o., Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d.

Od analiziranih poduzeća, Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. ostvario je najveći koeficijent tekuće likvidnosti u 2017. godini, koji je iznosio 1,08, što nam govori kako na svaku kunu kratkoročnih obveza društvo ima 1,08 kn kratkotrajne imovine, iako se nalazi ispod standardne veličine, ovaj pokazatelj ne mora biti zabrinjavajući, jer društvo ima dobro upravljanje potraživanjima i zalihama, te raspoloživu kreditnu liniju s bankom koja joj omogućuje da održava niski pokazatelj likvidnosti. Drugo društvo po visini koeficijenta tekuće likvidnosti je Tommy d.o.o. sa 0,68, dok najlošiji koeficijent tekuće likvidnosti u 2017. godini bilježi društvo Plodine d.d. a on je iznosio 0,49 , čime se dovodi u pitanje solventnost društava kojima je vrijednost ovog koeficijenta ispod 1. U cjelini, može se zaključiti kako analizirana poduzeća Tommy d.o.o. i Plodine d.d. imaju nepovoljan omjer tekuće imovine i kratkoročnih obveza, pri čemu nešto povoljniji omjer ima

društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. Kratkoročne obveze neće biti podmirene u roku odgovarajućom kratkotrajnom imovinom, te postoji negativan radni kapital, čime se dovodi u pitanje solventnost društva.

Iz tablice je vidljivo da društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. je ponovno imalo najveću vrijednost koeficijenta ubrzane likvidnosti u 2017. godini od promatranih društava, te je vrijednost tog pokazatelja za društvo Lidl d.o.o. k.d. iznosilo 0,69 što nam govori kako kratkoročne obveze promatranog društva premašuju zbroj novca i kratkotrajnih potraživanja, te je društvo bilo sposobno 0,69 puta podmiri svoje kratkoročne obveze brzo unovčivom imovinom, što je ispod minimalne vrijednosti. Što se tiče društva Tommy d.o.o. ono se ponovno nalazi na drugom mjestu te koeficijent ubrzane likvidnosti u 2017. godini iznosio je 0,39. Društvo s najlošijim koeficijentom ubrzane likvidnosti u 2017. godini je društvo Plodine d.d. čija je vrijednost iznosila niskih 0,13, na temelju čega se može zaključiti da promatrano društvo ima previše kratkoročnih obveza, a raspolaže s jako malo brzo unovčivom imovinom. Zaključno, može se reći kako sva tri promatrana društva ne ostvaruju zadovoljavajuću vrijednost koeficijenta ubrzane likvidnosti te prema tome sve svoje kratkoročne obveze ne podmiruju iz kratkotrajne imovine.

Analizirajući promatrana društva iz tablice se vidi kako društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. je imao u 2017. godini najmanji koeficijent zaduženosti, a iznosio je 0,25, te nam govori kako je 25% ukupne imovine bilo financirano iz tuđih izvora, u odnosu na ostala dva promatrana društva ovo društvo je jedino imalo u 2017. godini koeficijent koji ima zadovoljavajuću vrijednost (do 50%). Društvo Tommy d.o.o. je u 2017. godini imalo vrijednost koeficijenta zaduženosti od 0,64, vrijednost se nalazi iznad standardne veličine, iako se ne smatra da je društvo prezaduženo, važno je uzeti u obzir ulaganja u širenje poslovanja, ulaganja u imovinu i projekte visoke vrijednosti koje ima ovo društvo, no potrebno je da društvo vodi računa o potencijalnoj opasnosti od nelikvidnosti. Društvo Plodine d.d. bilo je najviše zaduženo u 2017. godini, koeficijent zaduženosti je iznosio 0,78, što nam govori kako je 78% ukupne imovine bilo financirano iz tuđih izvora, što se smatra visokim pokazateljem, društvo je rizičnije, mora plaćati veće troškove kamata, s obzirom da ima najveći pokazatelj u odnosu na ostala dva konkurenta, ovo društvo ima veću vjerojatnost zapadanja u financijske neprilike.

S obzirom da je društvo Lidl d.o.o. k.d. imalo najniži koeficijent zaduženosti, logično je da ono ima najveći koeficijent vlastitog financiranja koji je u 2017. godini iznosio visokih 0,75, što nam

govori da je ovo društvo financiralo ukupnu imovinu 75% iz vlastitog kapitala, što upućuje na veće značenje korištenja vlastitih izvora u financiranju vlastitih potreba, čime se osigurava stabilnost poslovanja društva. Društvo Tommy d.o.o. nalazi se na drugom mjestu po visini koeficijenta vlastitog financiranja te je on iznosio u 2017. godini 0,36, što se nalazi ispod poželjne vrijednosti, te je vidljivo da društvo koristi relativno malo vlastitih izvora u odnosu na postotak tuđih izvora kod financiranja poslovanja, uzimajući u obzir ulaganja u nekretnine i u projekte od kojih se očekiva veća stopa povrata od troškova zaduživanja, ovakvo stanje ne smatra se nestabilnim, ali je potrebno povećati udio vlastitih izvora, radi veće sigurnosti poslovanja u budućnosti. Najlošiji koeficijent vlastitog financiranja imalo je u 2017. godini društvo Plodine d.d. te je on imao jako nisku vrijednost 0,22, prema suvremenoj poslovnoj ekonomiji kritičnom vrijednošću udjela vlastitog kapitala smatra se vrijednost ispod 30%, što znači da se ide u smjeru povećavanja zaduženosti zbog korištenja financijske poluge, što predstavlja izuzetno rizično stanje.

Iz tablice je vidljivo kako kriterij prema kojem bi koeficijent financiranja trebao biti ≤ 1 u 2017. godini je jedino zadovoljen kod društva Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. te je on iznosio 0,33, čime se potvrđuje veća zastupljenost vlastitog kapitala po jedinici tuđeg kapitala kojim se društvo koristi za financiranje poslovanja. Što se tiče društva Tommy d.o.o. on se nalazi na drugom mjestu, sa vrijednosti koeficijenta od 1,75, čime se potvrđuje veća zastupljenost tuđeg kapitala po jedinici vlastita kapitala. Društvo Plodine d.d. ponovno se nalazi na zadnjem mjestu, s najlošijim omjerom između tuđih i vlastitih izvora financiranja, u 2017. godini taj koeficijent je iznosio 3,63, što predstavlja . Zaključno, jedino društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. može biti zadovoljno svojim koeficijentom financiranja, dok kod ostala dva društva prevladavaju tuđi izvori financiranja.

Iz tablice je vidljivo kako najveći koeficijent obrta ukupne imovine u 2017. godini je imalo društvo Tommy d.o.o. koji je iznosio 2, što znači da na jednu kunu ukupne imovine promatrano društvo ostvarilo je 2 kn ukupnih prihoda, iako se nalazi ispod standardne veličine vrijednost ovog pokazatelja kod promatranog društva ne predstavlja veliko odstupanje, što je veći koeficijent obrtaja veća je efikasnost poslovanja i manje potrebe za radnim kapitalom. S obzirom na visinu koeficijenta, društvo Plodine d.d. drugo je najuspješnije, te je u 2017. godini iznosio 1,55, što nam govori kako je društvo Plodine d.d. 2017. godine na jednu kunu ukupne imovine

ostvarilo 1,55 kn ukupnih prihoda. Sa stajališta vrijednosti ovog koeficijenta, najslabiji rezultat ostvarilo je društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. te je ovaj koeficijent u 2017. godini iznosio 1,1, što nam govori kako je promatrano društvo na jednu kunu ukupne imovine ostvarilo 1,1 kn ukupnih prihoda. Zaključno može se reći kako društvo Tommy d.o.o. najuspješnije koristi ukupnu imovinu s ciljem stvaranja ukupnih prihoda, a slijede ga Plodine d.d. i Lidl Hrvatska d.o.o. k.d.

Iz tablice je vidljivo kako društvo Plodine d.d. u 2017. godini je ostvarilo najveći koeficijent obrta kratkotrajne imovine, te je on iznosio 6,86, što znači da na jednu kunu kratkotrajne imovine promatrano društvo ostvarilo je 6,86 kn ukupnog prihoda, što predstavlja zadovoljavajuću vrijednost, koja osigurava sigurnost poslovanja, odnosno manje financijskih sredstava za održavanje date razine prodaje, te ovo društvo najefikasnije koristi svoju kratkotrajnu imovinu u stvaranju ukupnih prihoda. S obzirom na visinu koeficijenta, društvo Tommy d.o.o. drugo je najuspješnije, te je u 2017. godini ovaj koeficijent iznosio je 5,84, te nam govori kako je promatrano društvo na jednu kunu kratkotrajne imovine ostvarilo 5,84 kn ukupnog prihoda. Najslabiji rezultat u 2017. godini ostvarilo je društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. te je koeficijent iznosio 5,38, odnosno to društvo je na jednu kunu kratkotrajne imovine je ostvarilo 5,38 kn ukupnog prihoda.

Najveći koeficijent obrta potraživanja u 2017. godini imalo je društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. te je ovaj koeficijent iznosio visokih 87,95, što nam govori kako ovo promatrano društvo obrne svoja potraživanja 88 (87,95) puta godišnje, odnosno na jednu kunu ukupnih potraživanja ovo društvo ostvarilo je 87,95 kn prihoda od prodaje, što predstavlja stabilno financijsko stanje društva, te veću efikasnost poslovanja. S obzirom na visinu koeficijenta, društvo Plodine d.d. drugo je najuspješnije, te je u 2017. godini iznosio 43,25, što predstavlja također zadovoljavajuću vrijednost, na jednu kunu ukupnih potraživanja, ostvareno je 43,25 kn prihoda od prodaje, čime se osigurava sigurnost i uspješnost poslovanja društva. Najslabiji rezultat u 2017. godini ostvarilo je društvo Tommy d.o.o. te je koeficijent iznosio 21,12, što se smatra niskim koeficijentom kada stavljamo u odnos vrijednosti tog koeficijenta sa prethodna dva društva, također ova vrijednost se nalazi ispod standardne vrijednosti, te nam govori kako je na jednu kunu ukupnih potraživanja ovo društvo ostvarilo 21,12 kn ukupnih prihoda, poželjno je da društvo Tommy d.o.o. poveća vrijednost ovog pokazatelja s povećanjem obrta potraživanja, smanjiva se trajanje naplate potraživanja, čime se osigurava sigurnije i efikasnije poslovanje društva. Općenito gledano,

koeficijent obrta potraživanja pozitivan je za društva Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. i Plodine d.d., dok društvo Tommy d.o.o. ne može biti u potpunosti zadovoljno s ostvarenim koeficijentom obrta potraživanja u 2017. godini. Uspoređujući ova tri poduzeća, može se uočiti na temelju ukupnih potraživanja iz bilance, da društvo Plodine d.d. ima samo kratkotrajna potraživanja, dok ostala dva promatrana društva imaju i dugotrajna i kratkotrajna potraživanja.

Najkraće trajanje naplate potraživanja u 2017. godini imalo je društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. te je ono iznosilo 4 (4,15) dana, što predstavlja zadovoljavajuću vrijednost ,odnosno govori nam kako društvo brzo naplaćuje svoja potraživanja te na taj način si osigurava sredstva za daljnje poslovanje, čime se reflektira efikasnost naplate potraživanja, kreditne politike i aktivnosti menadžmenta, odraz ovoga je visoki koeficijent obrta potraživanja. Niski pokazatelj također može biti odraz restriktivne kreditne politike koja ograničava prodaju. Također visina ovog pokazatelja ovisi i o kreditnom razdoblju koje je društvo ponudilo kupcima. Drugo po redu sa najkraćim razdobljem naplate potraživanja u 2017. godini bilo je društvo Plodine d.d. te je ono iznosilo 8 (8,44) dana, što predstavlja zadovoljavajuću vrijednost, također potrebno je uzeti u obzir da ovo društvo u promatranoj godini imalo je samo kratkotrajna potraživanja, što je imalo odraz i na visinu koeficijenta, jer se radi o potraživanjima koja bi trebala biti naplaćena u roku od jedne godine. S obzirom da je društvo Tommy d.o.o. imao najlošiji rezultat kod koeficijenta obrta potraživanja, logično je da takav rezultat bude i kod trajanja naplate potraživanja, te je ono u 2017. godini iznosilo 17 (17,28) dana, što predstavlja vrijednost iznad standardne veličine, razlozi visokog pokazatelja mogu biti kreditno razdoblje koje je društvo ponudilo kupcima, recesija u gospodarstvu ili kriza nelikvidnosti, loša kvaliteta proizvoda, preliberalna kreditna politika, loša politika naplate, također moguće je da je pokazatelj pod utjecajem nekoliko potraživanja koja nisu naplaćena mjesecima, a koja menadžment ne želi otpisati jer bi to smanjilo profit. Poželjno je povećati broj obrtaja potraživanja primjenjujući različite metode ubrzanja naplate potraživanja, pomno analizirati i pratiti kreditni standard i likvidnost svojih kupaca, te stimulirati plaćanja unaprijed i sl. kako bi se smanjilo vrijeme potrebno za naplatu tih potraživanja.

Iz tablice je vidljivo kako društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. je imalo najveću vrijednost obrta zaliha u 2017. godini te je ono iznosilo 10,9, što znači da se prosječna vrijednost zaliha za promatrano društvo pretvorilo u potraživanja od kupaca 10,9 puta tijekom poslovne godine,

odnosno da svaki element zaliha prodan je i obnovljen 10,9 puta, te društvo je imalo na zalihama robe za cca 33 dana prodaje. Nešto niži koeficijent obrta zaliha imalo je društvo Tommy d.o.o. te je ono iznosilo 10,26, što znači da se prosječna vrijednost zaliha za promatrano društvo pretvorilo u potraživanja od kupaca 10,26 puta tijekom poslovne godine, odnosno društvo je imalo na zalihama robe za cca 36 dana prodaje. Najniži koeficijent imalo je društvo Plodine d.d. 7,55, što znači da se prosječna vrijednost zaliha za promatrano društvo pretvorilo u potraživanja od kupaca 7,55 puta tijekom poslovne godine, te je društvo imalo na zalihama robe za cca 48 dana prodaje. Na temelju ovoga koeficijenta možemo izračunati dane vezivanja zaliha koje je za društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. u 2017. godini iznosilo 33,47 dana, što pokazuje da je društvu potrebno 33 dana da proda postojeće zalihe i pretvori ih u potraživanja od kupaca, čime se potvrđuje da poduzeće najbolje upravlja zalihama u odnosu na ostala dva promatrana poduzeća. Nešto veći broj dana potrebno je bilo društvu Tommy d.o.o. da proda postojeće zalihe i pretvori ih u potraživanja od kupaca, te je ono u 2017. godini iznosilo 36 dana, dok je društvo Plodine d.d. u odnosu na prethodna dva društva imalo najveći broj dana, te nam govori kako je u 2017. godini ovom društvu bilo potrebno 48 dana da proda postojeće zalihe i pretvori ih u potraživanja od kupaca, čime se zaključuje da društvo Plodine najslabije upravlja zalihama u odnosu na promatrana poduzeća, te najsporije dolazi do novca.

Iz tablice je vidljivo da društvo Lidl Hrvatska d.o.o. u 2017. godini je imalo najveću vrijednost bruto marže profita, te je ona iznosila 0,2667, što nam govori kako nakon pokrića proizvodnih troškova društvu Lidl d.o.o.k.d. ostaje 26,67% prihoda od prodaje za pokriće troškova uprave i prodaje, troškova financiranja te dobitak, odnosno na svakih 100 kn ukupnih prihoda ovo društvo ostvarilo je 26,67 kn bruto dobiti uvećane za kamate. S obzirom na visinu koeficijenta bruto marže, društvo Tommy d.o.o. drugo je najuspješnije, te je u 2017. godini iznosio 25,74%, dok društvo sa najlošijim rezultatom su bile Plodine d.d. te je ono imalo u 2017. godini vrijednost bruto marže profita 18,36%.

Na temelju podataka iz tablice društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. u 2017. godini imalo je najveću vrijednost neto marže profita, te je ona iznosila 5,64%, nakon podmirenja svih troškova i poreza na dobit ostaje 5,64% prihoda, taj dio prihoda, koji poprima karakter dobiti nakon oporezivanja koje društvo može podijeliti vlasnicima i/ili reinvestirati u poslovanje. Društvu Tommy d.o.o. u 2017. godini ostalo je 5,54% prihoda, koji poprima karakter dobiti nakon oporezivanja, koje

društvo može podijeliti vlasnicima i/ili reinvestirati u poslovanje. Što se tiče društva Plodine d.d. tom društvu ostalo je 2,93% prihoda koje može podijeliti vlasnicima i/ili reinvestirati u poslovanje. Na temelju ovih vrijednosti možemo doći do zaključka da ova tri društva imaju relativno nisku neto profitnu maržu, a rezultat toga mogu biti relativno niske cijene (kao odraz konkurentne pozicije društva u promatranoj grani) i/ili relativno visokih troškova u odnosu na ostvarenu prodaju.

Na temelju podataka iz tablice društvo Tommy d.o.o. u 2017. godini ostvarilo je vrijednost stope povrata na ukupnu imovinu od 13,41%, odnosno na 100 investiranih jedinica u imovinu društvo je ostvarilo 13,41 jedinicu dobitka, čime zauzima prvo mjesto, razlog veće vrijednosti pokazatelja u odnosu na ostala dva poduzeća može biti starost imovine koju je ovo društvo imalo u odnosu na društva koja se koriste novom imovinom, zbog knjigovodstvene vrijednosti kao posljedica utjecaja amortizacije. S obzirom na visinu koeficijenta, društvo Lidl d.o.o.k.d. našlo se na drugom mjestu s obzirom na vrijednost stope povrata na ukupnu imovinu, te je u 2017. godini iznosila 7,54%, na posljednjem mjestu se smjestilo društvo Plodine d.d. sa vrijednosti od 5%. Zaključno, što je niži dobitak po novčanoj jedinici imovine, viši je stupanj intenzivnosti imovine, veća intenzivnost zahtijeva i više investiranja u poslovanje kako bi se ostvario dobitak, to je vidljivo kod društava Lidl d.o.o. k.d. i Plodine d.d., koji ostvaruju manji prinos na imovinu, u odnosu na Tommy d.o.o. koji ima veći prinos na imovinu, manja potrebna ulaganja u imovinu (niža intenzivnost imovine), a razlog tome može biti starost imovine kojom se društvo koristilo, kao posljedica utjecaja amortizacije.

Najvišu stopu rentabilnosti vlastitog kapitala u 2017. godini imalo je društvo Tommy d.o.o., te je ona iznosila 30%, što nam govori da je društvo na uloženi 100 novčanih jedinica vlastita kapitala, ostvarilo povrat od 30 kn za svoje vlasnike, što upućuje na rentabilnost vlastitog kapitala. Društvo Plodine d.d. imalo je stopu rentabilnosti vlastitog kapitala u 2017. godini te je ona iznosila 18,70%, dok se na posljednjem mjestu smjestilo društvo Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. sa vrijednošću od 8,18%. Na temelju usporedbe profitabilnosti vlastitog kapitala i profitabilnosti imovine, moguće je doći do zaključka o stupnju korištenja financijske poluge, odnosno isplativosti korištenja vlastitim ili tuđim kapitalom. Stope profitabilnosti vlastitog kapitala su više od stopa profitabilnosti imovine, čime se dolazi do zaključka da se svim promatranim društvima isplati koristiti tuđim kapitalom, te kod analiziranih društava financijska poluga djeluje pozitivno.

Sve poviše 10% smatra se dobrim za poduzeće, nešto malo ispod toga nalazi se društvo Lidl Hrvatska d.o.o.k.d kod kojeg je utvrđen veći stupanj korištenja vlastita kapitala kod poslovanja u odnosu na tuđi kapital. Zaključno, na temelju dobivenih vrijednosti pokazatelja profitabilnosti može se reći kako se radi o društvima koji imaju profitabilno poslovanje.

6. ZAKLJUČAK

Tržište trgovine na malo izuzetno je dinamičkog karaktera, uvelike ovisi o stabilnosti gospodarstva RH, promjene na tržištu mogu imati manji/veći efekt na poslovanje društava na tom tržištu, odnosno na konačne financijske rezultate, s obzirom na tržišnu ulogu, uspješniji će imati veći udio na tržištu i bilježit će bolje rezultate, lakše će se prilagođavati novonastalim promjenama na tržištu uz niže troškove, u odnosu na one koji su slabiji, koji imaju manji udio na tržištu, te im je potrebna nešto duža prilagodba (istiskuje veća ulaganja u poslovanje) na promjene nastale u njihovom vanjskom okruženju.

Rezultati ovog istraživanja dobiveni su korištenjem informacija iz financijskih izvještaja bilance i računa dobiti i gubitka za 2017. godinu. Na temelju tih informacija izračunati su financijski pokazatelji za tri društva (Tommy d.o.o., Lidl Hrvatska d.o.o.k.d., Plodine d.d.) te je provedena komparativna analiza poslovanja tih poduzeća, s naglaskom na poslovanje društva Tommy d.o.o. koji se razmatrao samostalno i u usporedbi sa konkurentima iz djelatnosti trgovine na malo. Gledajući samostalno poslovanje društva Tommy d.o.o. u 2017. godini može se reći kako je to društvo stabilno te u budućnosti može bilježiti još veće uspjehe na promatranom tržištu, ako nastavi i dalje ulagati u profitabilne segmente, u izgradnju bolje reputacije na tržištu, provoditi politiku poslovanja koja mu omogućava daljnje uspjehe i mogućnost rasta i razvoja na tržištu (nova tržišta, novi segmenti). Ovo društvo u promatranoj godini je imalo nižu razinu likvidnosti što se može opravdati širenjem poslovanja, povećanjem broja maloprodajnih objekata, ulaganja u različite projekte, pružanje potpore sportskim klubovima, lokalnim zajednicama i upravama, različitim organizacijama, institucijama, pojedincima i sl., zatim ovo društvo bilježi kontinuirano povećanje broja zaposlenih. Uspoređujući razinu likvidnosti u 2017. godini sa njegovim konkurentima, jedino društvo Lidl Hrvatska d.o.o.k.d. bilježi zadovoljavajuće vrijednosti ovoga pokazatelja. Što se tiče pokazatelja zaduženosti, kod društva Tommy d.o.o. uočena je veća značajnost korištenja tuđeg kapitala u odnosu na vlastiti kapital kod financiranja vlastita poslovanja, uspoređujući taj pokazatelj sa njegovim konkurentima, društvo Lidl Hrvatska d.o.o.k.d. u promatranoj godini bilježi veću značajnost korištenja vlastita kapitala u odnosu na tuđi kapital kod financiranja poslovanja, dok te iste godine društvo Plodine d.d. bilježi najlošiji omjer korištenja tuđeg i vlastitog kapitala, čime se dovodi u pitanje sigurnost njegova poslovanja. No na temelju izračunatih vrijednosti došlo se do zaključka kako kod sva tri društva postoji pozitivna financijska poluga, odnosno isplativo je korištenje tuđeg kapitala kod financiranja

dijela vlastita poslovanja. Na temelju pokazatelja aktivnosti društvo Tommy d.o.o. bilježi najbolje rezultate kod obrtaja imovine, dok Lidl Hrvatska d.o.o. k.d. u promatranoj godini bilježi najbolje rezultate kod obrtaja potraživanja i zaliha, te to društvo najbrže dolazi do svojih sredstava, nakon njega slijedi Tommy d.o.o., dok društvo Plodine d.d. bilježi u promatranoj godini nešto lošije rezultate. Na samom kraju ovoga rada dolazimo do zaključka kako se radi o profitabilnim poduzećima, gdje vodeće mjesto na tom tržištu zauzima Lidl Hrvatska d.o.o., odmah iza njega smjestilo se društvo Tommy d.o.o. dok na posljednjem mjestu našlo društvo Plodine d.d. Sva tri promatrana društva imaju potencijal za daljni rast i razvoj te postizanje još boljih financijskih rezultata u budućnosti.

LITERATURA:

Knjige:

1. Grupa autora (2011.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br.7/11. str. 22.
2. Grupa autora (2016.): Računovodstvo poduzetnika, X. izdanje, RRiF, Zagreb, br. 3/16. str. 141. -143.
3. Mališ, S. S., Tušek, B., Žager, L. (2012): Revizija, XV. izdanje, HZ RiFD, Zagreb, str. 26. - 32.
4. Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, Šarić, M. (2015): Financijski menadžment IX. izdanje, RRiF, Zagreb, str. 424 - 428.
5. Žager, K., Tušek, B., Šačer, I. M., Mališ S.S., Žager L. (2016): Računovodstvo 1, HZ RiFD, Zagreb, str. 39 - 44, 52, 68 - 69, 224 - 228.

Pravilnik/zakoni:

1. Narodne novine (2009/2010): MRS 1, Prezentiranje financijskih izvještaja, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 136/2009., 8/2009., 18/2010.
2. Narodne novine (2016): Godišnji financijski izvještaji, Narodne novine d.d., Zagreb, br.120/16, članak 19.
3. Narodne novine (2016): Primjena standarda financijskog izvještavanja, Narodne novine d.d., Zagreb, br.120/16, članak 17.

Izvor s interneta:

1. Doc.dr.sc.Vukoja, B.: Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazatelja kao temelj donošenja poslovnih odluka, internet, raspoloživo na

- <http://www.revident.ba/public/files/primjena-analize-financijskih-izvjestaja-pomocu-kljucnih-financijskih-pokazatelja.pdf> [05.09.2019].
2. Lidl Hrvatska d.o.o. k.d., Godišnje izvješće za 2017. godinu, raspoloživo na <https://www.fina.hr/javna-objava> [05.09.2019].
 3. Plodine d.d., Godišnje izvješće za 2017. godinu, raspoloživo na <https://www.fina.hr/javna-objava> [05.09.2019].
 4. Preuzeto sa službene web stranice Lidl Hrvatska d.o.o. k.d., raspoloživo na <https://www.lidl.hr/hr/index.htm> [05.09.2019].
 5. Preuzeto sa službene web stranice Plodine d.d., raspoloživo na <http://www.plodine.hr/> [05.09.2019].
 6. Preuzeto sa službene web stranice Tommy d.o.o., raspoloživo na <https://tommy.hr/hr/o-nama>, <https://tommy.hr/hr/privatne-robne-marke> [05.09.2019].
 7. Tommy d.o.o., Godišnje izvješće za 2017. godinu, raspoloživo na <https://www.fina.hr/javna-objava> [05.09.2019].

Nastavni materijali:

1. Čular, M. (2012): Analiza financijskih izvještaja – financijski pokazatelji, nastavni materijali, EFST, Split, str. 1 - 13.
2. Pervan, I. (2016): Menadžersko računovodstvo I, nastavni materijali, EFST, Split, str. 3 – 4, 14 – 18, 62 – 64.

SAŽETAK

Cilj ovog rada je bio utvrditi profitabilnost, zaduženost, likvidnost i aktivnost poduzeća Tommy d.o.o. na temelju godišnjih financijskih izvještaja - bilance i računa dobiti i gubitka za 2017.godinu, te izvršiti komparativnu analizu s vodećim društvima iz djelatnosti trgovine na malo (Lidl Hrvatska d.o.o.k.d. i Plodine d.d.). Nakon provedene analize utvrđeno je kako Tommy d.o.o. posluje profitabilno u promatranoj godini, iako bilježi niže vrijednosti pokazatelja likvidnosti. Što se tiče pokazatelja zaduženosti utvrđena je veća značajnost korištenja tuđeg kapitala u odnosu na vlastiti kapital, te je dokazano pozitivno djelovanje financijske poluge. Analizirajući poslovanje njegovih konkurenata utvrđeno je na temelju izračunatih pokazatelja da je vodeće društvo Lidl Hrvatska d.o.o. te to društvo predstavlja jaku konkurenciju društvima Tommy d.o.o. i Plodine d.d. zbog politike poslovanja koju provodi (niske cijene, niži troškovi i kvalitetni proizvodi), na taj način zauzima poziciju lidera na tržištu, dok ostala dva društva predstavljaju sljedbenike koji imaju nešto drugačiju politiku poslovanja (nešto veće cijene, veće troškove i kvalitetne proizvode), također posluje profitabilno u promatranoj godini, gdje društvo Tommy d.o.o. bilježi bolje financijske rezultate u odnosu na društvo Plodine d.d.

Ključne riječi: analiza financijskih izvještaja, financijski pokazatelji, trgovačka društva, konkurencija, uspješnost

SUMMARY

The aim of this study was to determine the profitability, indebtedness, liquidity and activity of company Tommy d.o.o. on the basis of the annual financial statements - balance sheet and profit and loss account for 2017, and to carry out a comparative analysis with leading companies in the retail trade (Lidl Croatia d.o.o.k.d. and Plodine d.d.). Following the analysis, it was found that Tommy d.o.o. it operated profitably in the year under review, although it recorded lower values of liquidity rates. Regarding the debt indicator, the significance of using other people's capital in relation to own capital was determined, and the positive effect of financial leverage was proven. Analyzing the business of its competitors, it was determined on the basis of calculated indicators that the leading company Lidl Hrvatska d.o.o. and that company is in strong competition with the Tommy d.o.o. and Plodine d.d. because of the business policy it conducts (low prices, lower costs and quality products), thus it occupies the position of market leader, while the other two companies represent followers who have slightly different business policies (slightly higher prices, higher costs and quality products), operating profitably in the year under review, where Tommy doo recorded better financial results compared to Plodine d.d.

Keywords: financial results analysis, financial indikators, trading companies, competition, success