

Ključne komponente financijske analize za mala poduzeća

Ilančić, Vlatko

Master's thesis / Diplomski rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:206283>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-17**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Diplomski studij Poduzetnički menadžment i poduzetništvo

Vlatko Ilančić

Ključne komponente financijske analize za mala poduzeća

Diplomski rad

Osijek, 2021.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Diplomski studij Poduzetnički menadžment i poduzetništvo

Vlatko Ilančić

Ključne komponente financijske analize za mala poduzeća

Diplomski rad

Kolegij: Financijski menadžment za poduzetnike

JMBG: : 0010214039

e-mail: vilancic@efos.hr

Mentor: prof.dr.sc. Nataša Šarlija

Osijek, 2021. g

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Graduate Study Entrepreneurial Management and Entrepreneurship

Vlatko Ilančić


Key components of financial analysis for small businesses

Graduate paper

Osijek, 2021.

IZJAVA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom Creative Commons Imenovanje — Nekomercijalno — Dijeli pod istim uvjetima 3. O *Hrvatska*. 
3. Kojom izjavljujem da sam **suglasan**/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. Izjavljujem da sam **autor**/autorica predanog rada i daje sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan s dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: VLATKO ILANČIĆ

JMBAG: 0010214039

OIB: 71754212548 e-mail za kontakt:

vlac.ilac@gmail.com

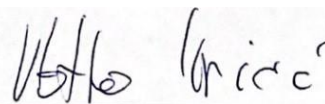
Naziv studija: Diplomski studij Poduzetnički menadžment i poduzetništvo

Naslov rada: Ključne komponente financijske analize za mala poduzeća

Mentor/mentorica diplomskog rada: prof. dr. sc. Nataša Šarlija

U Osijeku 2021. godine

Potpis



Posebne zahvale želim uputiti svojim roditeljima i bratu koji su me tokom čitavog mog školovanja podupirali, poticali i ohrabivali u vlastitoj težnji ka ostvarivanju sve viših i viših ciljeva. Omogućili su mi doseći osobni rast i razvoj u najvećoj mjeri.

Iako bi bez njih ovaj rad bio napisan godinu dana ranije, također, velike zahvale upućujem Robertu, Nikolini, Tomislavu, Dini, Josipu i Maji, malom krugu velikih ljudi na bezrezervnoj podršci i vjeri u mene kada ni sam vjerovao nisam.

I za kraj, najveće zahvale pripisujem mentorici prof. dr. sc. Nataši Šarliji koja je svojim znanstvenim i stručnim savjetima oblikovala ideju i pomogla mi u izradi ovog diplomskog rada. Upravo ona je zaslužna što moja krivulja znanja i osobnog rasta u grafikonu što se zove život i obrazovanje poprima pozitivan nagib i bilježi uzlazni trend.

Ključne komponente financijske analize za mala poduzeća

SAŽETAK

Svijest o važnosti malih poduzeća u Republici Hrvatskoj je relativno mala. Nedovoljno poznavanje samog pojma, karakteristika i važnosti malih poduzeća utječe na njihov broj i poslovanje. Mala poduzeća su od iznimne važnosti za gospodarstvo bilo koje zemlje na svijetu. Kako bi se utvrdilo kako poduzeće posluje, važno je provoditi financijsku analizu. Prilikom provođenja financijske analize koristimo se raznim pokazateljima i izračunima. Ključne komponente financijske analize najznačajniji su faktor provedbe financijske analize. Provođenjem financijske analize utvrđuje se trenutno stanje i poslovanje poduzeća, te se može procijeniti kakvo će poslovanje biti u budućnosti.

Cilj rada je identificirati ključne financijske indikatore koji pokazuju financijsko zdravlje malih poduzeća. Teorijski dio rada prikazuje pokazatelje koje je važno razmotriti pri financijskoj analizi malih poduzeća. Empirijski dio rada obuhvaća financijsku analizu dvaju poduzeća. Prilikom njegove izrade uočavaju se razlike u poslovanju dva promatrana poduzeća, te je evidentno da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme. Oba poduzeća su likvidna, njihova zaduženost je mala i pokazatelji aktivnosti su zadovoljavajući. Kada je riječ o pokazateljima profitabilnosti i ekonomičnosti, uočavaju se značajne razlike. Jedno promatrano poduzeće ima izrazito niske pokazatelje profitabilnost i ekonomičnosti, dok drugo promatrano poduzeće ima jako zadovoljavajuće koeficijente profitabilnosti i ekonomičnosti. Unatoč zadovoljavajućoj likvidnosti i koeficijentu zaduživanja promatrano poduzeće koje ima nisku profitabilnost i ekonomičnost u budućnosti bi moglo imati financijskih problema budući da je isplativost njegova poslovanja upitna. Suprotno tome, poduzeće koje ima značajno dobre pokazatelje profitabilnosti i ekonomičnosti uz zadovoljavajuće druge pokazatelje, ima prosperitetniju budućnost.

Ključne riječi:

financijska analiza, ključne komponente, mala poduzeća, ključni indikatori, financijski pokazatelji.

Key components of financial analysis for small businesses

ABSTRACT

There is not enough awareness of the importance of small businesses in the Republic of Croatia. Not understanding the meaning, the characteristics and the importance of small businesses affects both their quantity and business effectiveness. Small enterprises are of crucial importance for the economy of any country. To establish corporate actions, it is important to carry out a financial analysis first. For that we use different ratios and calculations. Key components of financial analysis are the most significant factors of conducting a financial analysis. Current conditions and corporate actions are established with the help of a financial analysis, which can also estimate the business activities in the future.

The aim of this paper is to identify key financial indicator which points to the financial health of small businesses. The theoretical part of the paper displays the indicators which must be looked at during a financial analysis of small businesses. In the empirical part we see a financial analysis of two small enterprises. Differences in businesses were found, and there is an evident difference in financial indicators between healthy businesses and those who are struggling. Both businesses are liquid, their indebtedness is small and activity ratios are satisfactory. When it comes to profitability and economic ratios, we see a big difference. One business has extremely low profitability and economic ratios, whilst the second one has very satisfactory profitability and economic ratios. Despite the satisfactory liquidity and the debt-to-asset ratio, the business in question could have future financial problems since the viability of the business is questionable. Conversely, the business with significantly good profitability and economic ratios, along with other satisfactory indicators has a much more prosperous future.

Key words: Financial analysis, key components, small businesses, key indicators, financial indicators

Sadržaj

1. UVOD	1
1.1 Metodologija rada.....	2
1.2. Cilj rada	2
1.3. Hipoteza rada.....	2
2. Mala poduzeća i njihova važnost	3
2.1. Pojam malog poduzeća.....	3
2.2. Karakteristike malog poduzeća	4
2.3. Važnost malog poduzeća.....	5
2.4. Prednosti i nedostaci malih poduzeća	6
3. Mala poduzeća u Hrvatskoj i Europskoj uniji	9
3.1. Mala poduzeća u Hrvatskoj	9
3.2. Mala poduzeća u Europskoj uniji.....	10
3.3. Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj	11
4. Ključne komponente financijske analize.....	14
4.1 Cilj i svrha financijske analize	14
4.2 Analiza financijskih izvještaja.....	15
4.3. Komparativna financijska analiza	15
4.4. Strukturna financijska analiza	15
4.5 Analiza pomoću pokazatelja ili ključnih indikatora	16
5. Ključni financijski indikatori u analizi malih poduzeća	22
5.1. Pokazatelji likvidnosti	22
5.2. Pokazatelji zaduženosti	25
5.3. Pokazatelji aktivnosti	27
5.4. Pokazatelji ekonomičnosti.....	30
5.5. Pokazatelji profitabilnosti.....	31
5.6. Nefinancijski pokazatelji uspješnosti poslovanja	33
6. Empirijski dio: Financijska analiza uspješnog poduzeća i poduzeća s financijskim problemima	34
6.1. Financijski izvještaji poduzeća.....	34
6.2. Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o.	46
6.3. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća Stoičev d.o.o.	49
6.4. Vertikalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o.	50
6.5. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća Stoičev d.o.o.	52
6.6. Financijski pokazatelji primijenjeni na poduzeću Stoičev d.o.o.	54

6.7. Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina	57
6.8. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazan u postotku %	59
6.9. Vertikalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina	61
6.10. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %	63
6.11. Financijski pokazatelji primijenjeni na poduzeću OPG Ivo Krpina	64
6.12. Usporedba horizontalne analize promatranih poduzeća	68
6.13. Usporedba vertikalne analize promatranih poduzeća	68
6.14. Usporedba pokazatelja likvidnosti promatranih poduzeća	69
6.15. Usporedba pokazatelja zaduženosti promatranih poduzeća	69
6.16. Usporedba pokazatelja aktivnosti promatranih poduzeća	70
6.17. Usporedba pokazatelja ekonomičnosti promatranih poduzeća.....	71
6.18. Usporedba pokazatelja profitabilnosti promatranih poduzeća	71
6.19. Zaključak usporedbe promatranih poduzeća	72
7. Rasparava i zaključak.....	73
8. LITERATURA.....	74
Popis tablica	80

1. UVOD

Tema ovog diplomskog rada su ključne komponente financijske analize za mala poduzeća u Republici Hrvatskoj. Ovim radom želi se saznati koje su to ključne komponente u financijskom poslovanju poduzeća koje vode ka uspješnom poslovanju.

Kako bismo saznali kako neko poduzeće posluje, moramo krenuti od financijske analize. Financijska analiza na temelju financijskih rezultata poduzeća procjenjuje njihovu uspješnost u budućem razdoblju (Shim, Siegel,2007:22).

U ovom radu financijska analiza bit će orijentirana na mala poduzeća u Republici Hrvatskoj. Odabir malih poduzeća je upravo iz razloga što su mala poduzeća najvažniji pokretač svakog gospodarstva. Najveći uspjeh i ključ gospodarstva leži upravo u uspješnom poslovanju malih poduzeća. Pomoću raznih financijski indikatora u teorijskom dijelu objasnit će se zašto neka poduzeća svoje poslovanje završavaju i propadaju. Isto tako, pomoću određenih indikatora, pojasnit će se zašto određena poduzeća posluju uspješno te imaju svijetlu budućnost. Također, u radu se ističe važnost malih poduzeća te sve ono što utječe na njihovo poslovanje.

Cilj rada je identificirati ključne financijske indikatore koji pokazuju financijsko zdravlje malih poduzeća. Hipoteza koja se želi testirati u radu je da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme. U teorijskom dijelu rada će se istaknuti važnost malih poduzeća, napraviti će se prikaz malih poduzeća u Hrvatskoj i Europskoj uniji te će se teorijski obraditi ključne komponente financijske analiza malih poduzeća. Posebna pažnja će se posvetiti analizi financijskih indikatora koji su korisni u identificiranju zdravih poduzeća u odnosu na ona s financijskim poteškoćama. U empirijskom dijelu rada će se napraviti financijska analiza jednog uspješnog,odnosno zdravog malog poduzeća, kao i jednog malog poduzeća s financijskim poteškoćama pri čemu će se naglasak staviti na usporedbu njihovih financijskih indikatora kako bi se testirala postavljena hipoteza rada. Odabrana su dva mala poduzeća na području Hrvatske, poduzeće Stoičev d.o.o. i OPG Ivo Krpina. Na temelju provedene kompletne financijske analize izvedeni su zaključci o njihovom poslovanju.

1.1 Metodologija rada

Diplomski rad sastoji se od 8 poglavlja. Teorijski dio rada pisan je prema stručnoj literaturi i znanstvenim radovima. Empirijski dio rada obuhvaća financijsku analizu i usporedbu poslovanja dva mala poduzeća, jednog uspješnog i jednog s financijskim poteškoćama.

U uvodu je objašnjeno značenje i svrha provedbe financijske analize za mala poduzeća. U drugom je poglavlju detaljno objašnjen pojam, karakteristike i važnost malog poduzeća. Također, objašnjeno je i koje su sve prednosti i nedostaci malog poduzeća. U trećem poglavlju kroz teorijsku materiju objašnjavaju se razlike malih poduzeća u Hrvatskoj i Europskoj uniji te kakva je poduzetnička aktivnost. Četvrto poglavlje temelji se na ključnim komponentama financijske analize. Objašnjen je pojam financijske analize te njezin cilj i svrha. Također, pojašnjava se teorija vertikalne i horizontalne analize za mala poduzeća. U petom poglavlju objašnjeni su svi ključni financijski indikatori za analizu malih poduzeća. Obrađeno je 6 ključnih grupa financijskih indikatora. U šestom poglavlju objašnjena je korisnost financijskih indikatora u razlikovanju uspješnih od neuspješnih malih poduzeća. Posljednje poglavlje bavi se empirijskim dijelom rada. U tom dijelu odrađena je financijska analiza dva mala poduzeća na temelju podataka iz njihove bilance i računa dobiti i gubitka. Izračunati su svi pokazatelji koji su potom objašnjeni i uspoređeni.

1.2. Cilj rada

Cilj rada je identificirati ključne financijske indikatore koji pokazuju financijsko zdravlje malih poduzeća.

1.3. Hipoteza rada

Hipoteza koja se želi testirati u radu je da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme.

2. Mala poduzeća i njihova važnost

2.1. Pojam malog poduzeća

Mala poduzeća nisu izum današnjeg suvremenog svijeta, ona su znatno starija i pojavila su se prije 4000 godina. Prva pojava malih poduzeća bila je u obliku bankara koji su svoj novac posuđivali uz određenu kamatu. Narodi poput Arapa, Babilonaca, Egipćana, Grka, Feničana, Rimljana i Židova jako dobro su poznavali malo poduzeće i bili preteča malog poduzetništva. Ovim davnim godinama trgovanja i poslovanja očituju se jasni znaci početaka funkcioniranja, kako malog poduzeća, tako i malog poduzetništva. Nagli probitak i davanje na značaju malom poduzeću u suvremenom svijetu započelo je 1980-ih. U ovim godinama ljudi su počeli otkrivati kako su mala poduzeća od izuzetne važnosti za funkcioniranje pojedine države i svijeta. Od tada pa sve do danas pojam, značenje, funkcioniranje i karakteristike malog poduzeća su se uvelike izmijenile (Siropolis, 1990:6).

Postoji više definicija i pravnih oblika malih poduzeća. Kada govorimo o definiciji malog poduzeća, izbor je jako veliki. Najčešće te iste definicije ili karakteristike koje obilježavaju malo poduzeće propisuje država. Za malo poduzeće može se reći kako je to pravni oblik koji obavlja određenu gospodarsku djelatnost s ciljem ostvarivanja dobiti, ali pod posebnim karakteristikama. Kada se govori o posebnim karakteristikama, to znači da se poduzeća po svojim karakteristikama klasificiraju u nekoliko skupina. Te skupine su: mikro, mala, srednja i velika poduzeća. Kako bi poduzeće bilo svrstano u jednu od tih skupina, mora ispunjavati određene uvijete. „Kada se govori o pravnom obliku poduzeća moguće je nekoliko vrsta, a to su :

- ❖ Obrt
- ❖ trgovačko društvo
 - o društvo s ograničenom odgovornošću
 - dioničko društvo
 - komanditno društvo
 - javno trgovačko društvo
 - gospodarsko interesno udruženje
- ❖ zadruga
- ❖ obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo
- ❖ slobodno zanimanje
- ❖ udruge

- ❖ domaća radinost
- ❖ sporedno zanimanje“ (Žager, Dečman, 2015).

2.2. Karakteristike malog poduzeća

Kao što je poznato, mala poduzeća posluju i funkcioniraju diljem svijeta. U svakoj državi postoji propisani zakon prema kojem se poduzeća određuju i klasificiraju. Te značajke su od države do države različite, ali u konačnici se može slobodno reći kako se u svim državama temelje na nekoliko glavnih karakteristika. Te temeljne karakteristike za mala poduzeća svaka država detaljno je uredila za sebe. „ Poduzeća se mogu promatrati i razvrstavati temeljem:

- ❖ veličine imovine,
- ❖ godišnjeg prihoda od prodaje,
- ❖ broja zaposlenih,
- ❖ obujma ostvarene proizvodnje,
- ❖ razine tehničke opremljenosti,
- ❖ obujma i karaktera proizvodnje i izvršenih usluga,
- ❖ karaktera upravljanja,
- ❖ vlasništva nad sredstvima za proizvodnju,
- ❖ tehničke opremljenosti poduzeća,
- ❖ načina proizvodnje i vrsta proizvodnje tehnika,
- ❖ oblika vlasništva,
- ❖ organizacijske strukture
- ❖ pripadnosti instituciji kod koje je registrirano odgovarajuće društvo i sl.“(Siropolis, 1995).

U Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća razvrstana su prema kriterijima koji su definirani Zakonom o računovodstvu (N.N. 109/07) i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva (N.N. 29/02;63/07). Temeljem tih zakona i kriterija, poduzeća se klasificiraju na mikro, mala, srednja i velika poduzeća. U koju skupinu će poduzeće biti svrstano u Republici Hrvatskoj ovisi o 3 kriterija, a to su :

- ❖ broj zaposlenih
- ❖ godišnji promet
- ❖ aktiva/dugoročna imovina.

Važno je napomenuti kako 1. kriterij ,broj zaposlenih, mora biti ispunjen, dok je za druga dva potreban samo jedan. U Hrvatskoj prema zakonu, kategoriji malih poduzeća pripadaju ona koja imaju zaposleno više od 5 i manje od 50 zaposlenika. Ovaj je kriterij glavni uvjet. Za pripadanje skupini malih poduzeća potrebno je još zadovoljiti barem jedan od sljedeća dva kriterija. Prvi kaže kako godišnji promet ili prihod od prodaje malog poduzeća mora biti manji od 10 milijuna eura. Drugi uvjet glasi da aktivna ,odnosno dugoročna imovina, ne premašuje vrijednost veću od 10 milijuna eura (Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natječajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, 2014) .

2.3. Važnost malog poduzeća

Kada govorimo o malim poduzećima, tada je važno napomenuti kako su oni izrazito bitan faktor svake zemlje. Mala poduzeća predstavljaju važan dio ukupnog gospodarstva svake zemlje. Mala i srednja poduzeća najčešće se ubrajaju zajedno, najčešće zbog sličnih karakteristika svoga poslovanja i slobodno se može reći kako su ona najvažniji pokretač cjelokupnog gospodarstva svake zemlje. Ovi značajni podatci nisu specifični za tranzicijske zemlje, već i za zemlje u razvoju, što je važno napomenuti (Beck, Levin,2003).

Kako je već spomenuto, mala poduzeća po svojoj brojnosti čine najveći udio u gospodarstvu svake zemlje. Ona zapošljavaju značajan udio zaposlenika. Kada mala poduzeća ne bi postojala, veliki broj ljudi ostao bi bez posla i cjelokupno bi gospodarstvo značajno opalo.

Važnost malih poduzeća krije se u još nekoliko važnih stvari. Jedan od njih je odgovaranje na potražnju. Mala poduzeća u odnosu na velika poduzeća mogu odgovarati na zahtjeve potražnje koja bi velika poduzeća teško mogla zadovoljiti. Mala poduzeća zadovoljavaju određene tržišne potrebe koje velika poduzeća ne mogu zadovoljiti zbog kompleksnosti svog poslovanja te neisplativosti. Takve poslove preuzimaju mala poduzeća. Ona su u mogućnosti odgovoriti na takve zahtjeve potražnje kakve velika poduzeća ne mogu. Zbog svoje veličine mala su poduzeća izrazito fleksibilna, i to im omogućuje prilagođavanje svoje ponude stalnim promjenama potražnje. Također, još nešto što je od izuzetne važnosti je to što mala poduzeća zapošljavaju relativno jednak tip zaposlenika, odnosno mala poduzeća nemaju potrebu zapošljivati široki raspon radnih mjesta budući da jedna osoba može obavljati više funkcija ili poslova. Univerzalni tip zaposlenika lako se prilagođava svim radnim mjestima i funkcijama dok kod velikih poduzeća to nije baš tako. Velika poduzeća zahtijevaju više zaposlenih, imaju potrebu zaposliti više ljudi na različitim radnim mjestima koji će obavljati jednu vrstu posla. Ista stvar je i s opremom i procesima proizvodnje. Ista oprema u malim poduzećima može

obavljati različite faze poslovanja u proizvodnom procesu, zbog svoje veličine i fleksibilnosti (Siropolis, 1995).

Također, značaj malih poduzeća ogleda se i u inovacijama i razvoju novih proizvoda. Mala poduzeća svojim poslovanjem značajno potiču i stvaraju inovacije kako u samom procesu poslovanja, tako i u proizvodnji inovativnih proizvoda. Mala poduzeća imaju veliki udio u stvaranju novih i inovativnih proizvoda koja svojim plasmanom na tržište ispunjavaju i najmanje potrebe tržišta. Mala poduzeća svojim poslovanje popunjavaju tržišne niše i stvaraju ravnotežu na tržištu ponude i potražnje. Isto tako, mala su poduzeća sposobnija prihvatiti nove tehnologije i nova znanja, brže i lakše koriste se njima te se brže i lakše prilagođavaju promjenama (Bistričić, Agatić, 2011).

2.4. Prednosti i nedostaci malih poduzeća

Kao i srednja i velika poduzeća, tako i mala poduzeća imaju određene prednosti i nedostatke. Kada se govori o prednostima malih poduzeća, bitno je istaknuti nekoliko najvažnijih. Prva prednost poslovanja malog poduzeća je neovisnost. Neovisnost za poduzetnika predstavlja određeni vid slobode. Njegov uspjeh u najvećoj mjeri ovisi o njegovu radu i njemu samome. Sam je odgovoran za svoj uspjeh. Neovisan je od poslodavca, budući da je on sam sebi poslodavac. U ovom slučaju najčešće raste i volja i motiviranost za poslom te sama kreativnost. Druga važna prednost je tržišna prilagodljivost. Mala poduzeća su zbog svoje male veličine od izuzetne prilagodljivosti. Prilikom odvijanja promjena na tržištu, nastaju nove prilike i nove potrebe za određenim proizvodom ili uslugom. Sve te prilike zahtijevaju i određeni tip promjene. Mala poduzeća znatno lakše i brže svoju djelatnost mogu prilagoditi zahtjevima tržišta i samih potrošača. Treća prednost malog poduzeća je mogućnost ostvarenja financijskog uspjeha. Sasvim je jasno kako osoba koja je zaposlenik nekog poduzeća za vrijeme životnog vijeka može zaraditi znatno manju količinu prihoda nego osoba koja je pokrenula vlastiti posao. Otvaranjem poduzeća javlja se i prilika stjecanja znatno veće financijske koristi negoli radom u nekom drugom poduzeću. Četvrta prednost posjedovanja malog posla leži u sigurnosti posla. Osoba koja je vlasnik određenog posla ili poduzeća ima sigurni posao i radno mjesto sve dok je njegovo poslovanje pozitivno. Njegovo pozitivno poslovanje ovisit će o samom njegovom uloženom trudu i radu, naravno uz druge ključne faktore. Kako god, vlasnik je u mogućnosti sam odlučivati kada i koliko će raditi. O njegovoj volji i želji za radom ovisit će njegova uspješnost i sigurnost posla. Peta prednost malog posla je u obiteljskom zapošljavanju. Ogromna prednost svakako leži u tome što je poduzetnik u mogućnosti zaposliti članove obitelji. Ovim korakom on je osigurao egzistenciju i posao svojim članovima obitelji. Osim

toga, naučena znanja, iskustva i vještine u mogućnosti je prenijeti na svoje članove obitelji koji će dalje nakon njega uspješno razvijati posao. Takav posao nosi i određenu prednost, budući da se time stvara obiteljska tradicija. I posljednja prednost kojom se odlikuju mala poduzeća je izazov. Svaki novi posao predstavlja izazov. Osobe koje se bave poduzetništvom vole i sklone su izazovima. Izazovi na njih djeluju motivirajuće i omogućuju im stvaranje uspjeha. Visoka razina motiviranosti i želje pozitivno odgovara na svaki izazov koji se javlja te na taj način uspješno povećava poslovanje poduzeća (Prednosti i nedostaci malog poduzeća, Partnerstvo za razvoj, 2020) .

Kada se govori o nedostacima malih poduzeća, jednako su zastupljeni kao i prednosti. Pokretanje posla sa sobom nosi određene rizike. Prvi nedostatak za malo poduzeće je svakako porast odgovornosti. Mali poduzetnik nije samo vlasnik poduzeća, već on obavlja znatno više funkcija. On je ujedno vlasnik poduzeća, ulagač, menadžer, knjigovođa, prodavač i slično. Po broju funkcija koje on na sebi nosi i koje on obavlja, lako se može zaključiti kako njegova odgovornost raste. U ovom slučaju poduzetnik mora donositi veliki broj odluka što povećava njegovu odgovornost za svaki uspjeh ili neuspjeh. O njemu i njegovoj odgovornosti i predanosti poslu ovisit će njegovi zaposlenici i samo poduzeće. Drugi nedostatak malog poduzeća svakako je mogućnost propadanja. Mogućnost propadanja kod malih poduzeća jedna je od najvećih opasnosti. Poduzetnici ponekad donose dobre i pozitivne odluke, ali ponekad njihove odluke imaju loš i negativan utjecaj na poslovanje. Donošenje jedne ili više loših odluka može se negativno odraziti na poduzeće i dovesti ga do propasti. Isto tako, budući da mali poduzetnici raspolažu sa oskudnim resursima za ublažavanje loših poslovnih poteza, to ih itekako može dovesti do brze propasti. Osim loših odluka i oskudnih resursa, postoje i drugi uzroci propasti. U najvećoj mjeri to može biti loša gospodarska situacija u zemlji kao što je recesija. Uslijed recesije znatno je manja potražnja za određenom vrstom robe. Cijena resursa može rasti, a cijena proizvoda zbog male platežne moći građana pada. Samim time javlja se situacija u kojoj poduzetnik nema kome prodati svoj proizvod ili ,ako ima kome prodati, onda mu je proizvod neisplativ. Kako god bilo, obje su solucije izuzetno pogubne za poduzetnike i mogu ga dovesti do brze propasti. Nadalje, svakako do brze propasti poduzeće može dovesti to što je njegov vlasnik nestručan ili nema dovoljno menadžerskog ili upravljačkog iskustva i vještina. Kao treći, ali izuzetno bitan nedostatak, navodi se fluktuacija prodaje. Mala su poduzeća jako osjetljiva na sezonske i ostale promjene ili fluktuacije u prodaji. U određenim mjesecima prodaja može ići znatno bolje, dok u određenim mjesecima prodaja može jako pasti i pri tome mogu stagnirati duži period. Upravo iz ovog razloga javlja se mogućnost propadanja poduzeća

budući da su ona osjetljiva i podložna takvim situacijama. Da bi se takav scenarij izbjegao, potrebno je dobro definirati i planirati tijek novca. Kao četvrti nedostatak navodi se ovisnost o konkurenciji. Mala poduzeća jako su osjetljiva na konkurenciju. Prilikom pojave konkurencije, poduzeće mora svoje poslovanje znatno mijenjati i pratiti konkurenciju. Ako poduzeće zadrži status quo, konkurencija će ga vrlo brzo pregaziti svojim cijenama, marketinškim aktivnostima, ponudom kvalitetom i slično. Kako bismo i dalje ostali konkurentni nakon pojave konkurencije primorani smo svakodnevno unaprjeđivati svoje poslovanje i proizvode. Kao peti nedostatak navodi se financijska stabilnost. Kada se govori o malim poduzećima, tada je potpuno jasno kako su takva poduzeća podložna financijskim krizama i nelikvidnosti. Kada se poduzeće nađe u financijskoj krizi ili kada postane nelikvidno, najčešće traži pomoć u vidu uzimanja kredita. Ovakav potez može biti poguban za mala poduzeća iz razloga što je njihova financijska situacija ionako već loša, a dodatno zaduživanje može označiti i njegov bankrot. Također, uslijed loše prodaje i nelikvidnosti, poduzetnici znaju ići na snižavanje cijena svojih proizvoda i usluga te na taj način ne ostvaruju nikakav profit. Nadalje, jedan od nedostataka je svakako i nedostatak znanja i stručnosti. Mala poduzeća imaju znatno manji broj djelatnika. Jedna osoba može obavljati više funkcija. Svaka osoba nema dovoljno znanja, vještina i stručnosti za obavljanje svih poslova. Uslijed nedostataka znanja i stručnosti, mogu se donijeti odluke i potezi koji mogu poduzeće odvesti u propast. Zato je nedostatak znanja i stručnosti veliki nedostatak malih poduzeća. I posljednji nedostatak je pravna regulativa. Kako malo, tako i ostalo poduzetništvo uvelike ovisi o poticanju poduzetništva. Uslijed nedovoljne pravne regulative javlja se mogućnost nedovoljne potpore i nedovoljnog poticanja poduzetništva što uvelike otežava poslovanje malih poduzeća (Prednosti i nedostaci malog poduzeća, Partnerstvo za razvoj,2020).

3.Mala poduzeća u Hrvatskoj i Europskoj uniji

„Mikro poduzeća te mala i srednja poduzeća (MSP-ovi) predstavljaju 99% svih poduzeća u EU-u. „ (Kratki vodič o Europskoj uniji, 2020.) Poslovanje kako velikih, srednjih, mikro tako i malih poduzeća jako ovisi i poduzetničkoj okolini. Poduzetnička okolina ima niz komponenti koje mogu ukazivati na dobre i loše znakove razvoja poduzeća. Poslovanje malih poduzeća u Hrvatskoj i u Europskoj uniji uvelike se razlikuje. Pomoću komponenti poduzetničke okoline promatra se i ocjenjuje poduzetnička klima za razvoj poduzetničke aktivnosti. Na temelju tih komponenti lako se može uvidjeti koja je komponenta loše razvijena i što treba mijenjati u kojoj zemlji. Hrvatska u nekim komponentama poslovne okoline stoji dobro, dok je u nekim komponentama iznimno loša. „Komponente koje čine poduzetničku okolinu su: pristup novcima, vladine politike prema poduzetništvu, vladini programi za poduzetništvo, poduzetničko obrazovanje , transfer istraživanja i razvoja , profesionalna i komercijalna infrastruktura , otvorenost domaćeg tržišta , fizička infrastruktura i kulturne i društvene norme.“ (Izvjeshće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, 2019). Pomoću ovih komponenti na razini cijele Europske unije prati se kakva poduzetnička klima vlada u pojedinim državama glede otvaranja i razvoja poduzeća.

3.1.Mala poduzeća u Hrvatskoj

Jedno od najznačajnijih istraživanja koje prati razvoj i stanje malih poduzeća je GEM – Global Entrepreneurship Monitor (<https://www.gemconsortium.org/>). GEM je najveće svjetsko empirijsko istraživanje poduzetničke aktivnosti. Na temelju izvješća GEM istraživanja i izvješća CEPOR-a može se odbiti uvid u stanje malih poduzeća u Hrvatskoj. U Hrvatskoj najveću zastupljenost u poduzetničkoj aktivnosti čine mala poduzeća sa čak 99.7 %. Mala, mikro i srednja poduzeća u Hrvatskoj zapošljavaju preko 72% ljudi zaposlenih u poslovnim subjektima. Mala poduzeća zapošljavaju oko 25 % ljudi koji su zaposleni u poslovnim subjektima. Isto tako, gotovo 25% ukupnih prihoda na razni Hrvatske dolazi iz sektora malih poduzeća. Također, važna stavka je i udio u izvozu. Mala poduzeća u Hrvatskoj čine 20% ukupnog izvođa naše zemlje. Kada govorimo o financijskoj efikasnosti, mala se poduzeća u Hrvatskoj mogu svrstati u tri kategorije: dobit, gubitak i konsolidirani rezultati (Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, 2014.).

„Mala poduzeća ostvarila su u 2018. godini 10,6 milijardi kuna dobiti, što predstavlja povećanje od 8,9% u odnosu na rezultat ostvaren u 2017. godini. Također, mala su poduzeća smanjila gubitke za 11,7% u odnosu na prethodnu godinu. Ovim je rezultatima udio malih poduzeća u

ukupno ostvarenoj dobiti poduzeća u Hrvatskoj u 2018. godini ostao nepromijenjen u odnosu na 2017. godinu, dok se udio u ukupnim gubicima smanjio za 1,8 postotnih bodova“ (Alpeza et al., 2019).

3.2. Mala poduzeća u Europskoj uniji

Europska komisija preporučila je određene kriterije prema kojima će se poduzeća klasificirati u skupinu malih i srednjih poduzeća. Prema Europskoj komisiji u skupinu malih poduzeća uvrštavaju se sva ona poduzeća koja imaju zaposleno do 50 ljudi. Također, kako bi poduzeće pripadalo skupini malih poduzeća, njegov godišnjih prihod ne smije prelaziti 10 milijuna eura, a ukupan iznos bilance mora mu biti ispod 10 milijun eura. U Europskoj uniji mala i srednja poduzeća čine 99,8% svih poduzeća koja posluju na istom području. Na prostoru Europske unije posluje otprilike oko 21 milijun poduzeća. Najveći broj poduzeća koji je zastupljen su svakako mikro poduzeća. Ona čine gotovo 19 milijuna poduzeća. Na drugom mjestu našla su se upravo mala poduzeća. Oko jedan i pol milijuna malih poduzeća posluje na području Europske unije. Europska unija svjesna je važnosti sektora malih i srednjih poduzeća. Ona su pokretač gospodarstva, dinamičnosti, otvaranja novih radnih mjesta i inovacija. Upravo iz toga razloga EU još više radi na smjernicama i raznim poticanjima kada su u pitanju mala i srednja poduzeća (Alpeza et al., 2019).

„Između 2002. i 2010. neto zaposlenost u EU raste s prosjekom od 1.1 milijun radnih mjesta godišnje (ili 0.9%). Pri tome je 85% neto rasta zaposlenosti zabilježeno upravo u poduzećima koja se po definiciji kategoriziraju kao mala i srednja. Ovaj pokazatelj govori o većem doprinosu MSP u rastu radnih mjesta, nego što je doprinos u distribuciji radnih mjesta budući da je udio u ukupnoj zaposlenosti u 2010. primjerice bio 67%. Statistički pokazatelji govore u prilog sve većeg značenja koji MSP sektor ima u ekonomiji EU, a najveći doprinos unutar sektora u rastu broja novih radnih mjesta imaju mikro poduzeća i mala poduzeća. Stopa rasta broja radnih mjesta u MSP od 2002.-2010. bila je 1% godišnje, dok su velika poduzeća povećavala broj radnih mjesta u istom razdoblju s godišnjom stopom od 0,5%“ (Vuković, 2012).

„Doprinos gospodarstvu isto tako govori o značenju MSP sektora: više od 50% udjela u BDP-u, značajan doprinos zaposlenosti (oko dvije trećine) zaposlenih je u MSP sektoru) te nešto skromniji udio u izvozu od četrdesetak posto“ (Vuković, 2012).

„Uz osnaženje duha inovativnosti i poduzetništva, koji će europskim poduzećima omogućiti stjecanje boljeg položaja u suočavanju s izazovima, Europska povelja preporučuje sljedećih

deset pravaca akcije [1] : – obrazovanje i obuka za poduzetništvo – jeftinije i brže osnivanje poduzeća – kvalitetnije zakonodavstvo i bolja regulacija – unapređenje dostupnosti vještina – poboljšanje elektroničkog pristupa – bolje korištenje prednosti jedinstvenog tržišta prilagođavanje poreznih sustava i financijskih pitanja – jačanje tehnoloških kapaciteta malih poduzeća – razvoj uspješnih modela elektroničkog poslovanja i vrhunske podrške malim poduzetnicima i – učinkovitije zastupanje interesa malih poduzeća na razini Europske unije i na nacionalnoj razini“ (Bistričić et al., 2011).

Prema komponentama koje čine poduzetničku okolinu lako možemo uvidjeti kako neka zemlja stoji.

3.3. Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj

GEM istraživanje ocjenjuje svaku državu na temelju devet komponenti poduzetničke okoline. Prva komponenta je pristup novcu. Hrvatska je za ovu komponentu dobila ocjenu 3,97 dok je prosjek EU oko 4,8. Prema ovim podacima možemo vidjeti kako Hrvatska zaostaje za prosjekom EU. Što se tiče pristupa novca u Hrvatskoj uviđa se nedostatak odgovarajuće vrste novca kao što su rizični kapital i vlasnički kapital za nova i rastuća poduzeća. Također, kada govorimo o izlasku dionica na tržište kao jednom od načina financiranja, u Hrvatskoj je gotovo zanemariv (Singer et al., 2018).

Drugu komponentu čine vladine politike prema poduzetništvu. Za ovu komponentu naša je zemlja dobila ocjenu 2,82 dok je prosjek EU 4,24. Ova brojka govori nam kako je Hrvatska dosta ispod prosjeka EU. Vladine politike prema poduzetništvu u najvećoj se mjeri odnose na poticanje poduzetništva te na porezni sustav koji utječe na poslovanje malih poduzeća u Hrvatskoj. Ova komponenta naše zemlje iznimno je loša te se na njoj treba dosta raditi. U svim godinama od kada se prati trend ove komponente u RH, ona je najlošije ocjenjena (Singer et al. 2018).

Vladini su programi treća komponenta poduzetničke okoline. Oni bi trebali biti potpora i podržavati razvoj poduzetništva. Pod ovim kontekstom smatra se razvoj poduzetničke infrastrukture, klastera i centara za poduzetništvo. Vladini programi trebali bi stimulirati i olakšavati poslovanje novih malih poduzeća. Hrvatska je za vladine programe dobila ocjenu 3,29, dok je prosjek EU 4,69. Ova brojka nešto je bolja nego brojka vladine politike, iako je vidljivo i daljnje zaostajanje za prosjekom EU (Singer et al., 2018).

Poduzetničko obrazovanje jedna je od 11 najvažnijih komponenti. Poduzetničko obrazovanje uvelike utječe na prosperitet malih poduzeća. Ljudi pomoću stečenih znanja i vještina kroz tercijarno i srednjoškolsko obrazovanje uvelike mogu utjecati na razvoj svog poslovnog poduhvata. Za poduzetničko obrazovanje Hrvatska je dobila ocjenu 2,45 dok je prosjek EU 3,26. Po navedenim ocjenama moguće je zaključiti kako Hrvatska relativno dobro stoji po pitanju ove komponente (Singer et al., 2018).

Peta komponenta poduzetničke okoline je transfer istraživanja i razvoj. Hrvatska je ovdje u skupini najlošije ocjenjenih zemlja. Ocjena za transfer istraživanja i razvoj u EU u prosjeku iznosi 4,20 dok je u Hrvatskoj ta ocjena 2,97. Ovaj podatak govori nam kako u velikoj mjeri zaostajemo za prosjekom zemalja EU. Transfer istraživanja i razvoja od izuzetne je važnosti za inovativnost i opstanak poduzeća među konkurentima. Kako bi poduzeće dobro poslovalo i konkuriralo na tržištu, od velike je važnosti ulagati u inovacije i istraživanje te razvoj. Razina održivog inovativnog kapaciteta poduzeća ovisi o djelotvornom transferu znanja s istraživačkih institucija u poslovnu praksu. Hrvatska bi na ovoj komponenti trebala dosta poraditi te ju poboljšati (Singer et al., 2018).

Profesionalna i komercijalna infrastruktura je šesta komponenta poduzetničke okoline koja je od iznimne važnosti. Ovu komponentu čine institucije koje se bave pružanjem usluga, podrške i znanja poduzećima koja tek započinju sa svojim radom. U ove institucije ubrajamo centre za poduzetništvo, poduzetničke zone, razvojne agencije i inkubatore. Ove institucije pomažu poduzeću od obuke, savjetovanja pa sve do pokretanja u rasta poslovnog poduhvata. Hrvatska je u ovoj komponenti ocjenjena ocjenom 3,76, dok je prosjek EU 5,19. Vidljivo je kako su u ovoj komponenti ocjene za Hrvatsku ispodprosječne i potrebno je podosta raditi na razvoju i poboljšanju navedenih komponenti (Singer et al., 2018).

Otvorenost domaćeg tržišta je sedma komponenta poduzetničke okoline koja je bitna za poslovanje poduzeća. Ova se komponenta prati kroz dva specifična aspekta. Prvi je dinamičnost promjena, dok je drugi intenzitet barijera. Kada govorimo o ova dva aspekta uočava se velika razlika. Dinamičnost promjena dobiva iznadprosječnu ocjenu, dok drugi aspekt ove komponente intenzitet barijera ima ispodprosječnu ocjenu. Dobra ocjena za dinamičnost promjena ujedno govori o otvorenom pozivu za pokretanje različitih poslovnih pothvata, ali nasuprot tome drugi aspekt ove komponente, a to je intenzitet barijera govori o tome kako je sve poslovne pothvate teško realizirati zbog različitih barijera i nedjelotvornosti regulatornog okvira (Singer et al., 2018).

Fizička infrastruktura osma je komponenta poduzetničke okoline. Kada se govori o samoj fizičkoj infrastrukturi, nju možemo promatrati u nekoliko podskupina. Najvažnije podskupine ove komponente poduzetničke okoline su prometna, komunalna i telekomunikacijska podskupina. Za ovu komponentu najvažnija je visoka kvaliteta same fizičke infrastrukture, budući da na temelju visoke kvalitete određeno mjesto ili zemlja može postati privlačna kako za domaće, tako i za strane investitore. Važno je da neki potencijalni prostor za pokretanje poslovnog pothvata nudi sve pristupe ključnim resursima. U ključne resurse važne za ovu komponentu ubraja se električna energiju, voda, plin i slično. Također od izuzetne važnosti je i prometna povezanost s tim mjestom. Od velikog značaja je to da su velike i dobre prometnice blizu, a poželjna je i željeznička i zračna povezanost. Hrvatska je po pitanju ove komponente jako dobro ocijenjena, i upravo sa ovom komponentom najbolje stoji (Singer et al., 2018).

Kulturne i društvene norme deveta su komponenta koja čini poduzetničku okolinu. Svi događaji i zbivanja u društvu i životu na razini države veliki utjecaj ostavljaju upravo na društvenim i kulturnim normama. Društvene i kulturne norme također ostavljaju utjecaj na samo oblikovanje poduzetničke okoline i stvaranje pozitivne poduzetničke klime. Ova komponenta je najkompleksnija komponenta poduzetničke okoline te ona zahtijeva najveću posvećenost i najviše vremena. Sva ta zbivanja i događanja uvelike ostavljaju utjecaj i na inovativnost, odgovornost. Ocjene za ovu komponentu dosta su promjenjive, ne samo u RH nego, i u EU. Ocjena Hrvatske za ovu komponentu je oko 2,95 što je među loše ocijenjenim zemljama. Na ovoj je komponenti teško raditi, ali kako bi se poboljšala poduzetnička aktivnost zemlje od izuzetne je važnosti poraditi na njoj (Singer et al., 2018).

4. Ključne komponente financijske analize

4.1 Cilj i svrha financijske analize

Kako bi se moglo govoriti o tome kako neko poduzeće trenutno stoji ili posluje, prvo što treba učiniti, odnosno prvo od čega treba krenuti je financijska analiza. „Analiza financijskih izvještaja možemo smatrati sredstvom kojim se pribavljaju informacije o financijskom stanju i uspješnosti poslovanja poduzetnika, koja teži stvaranju mišljenja o financijskom stanju i uspješnosti poslovanja proteklog razdoblja, kao i mišljenju o mogućnostima budućeg poslovanja i donošenju poslovnih odluka kojima će se to realizirati“ (Tintor, 2020). Financijska analiza temeljem prošlih financijskih rezultata procjenjuje izgled poduzeća u budućem razdoblju. Financijska analiza nekog gospodarskog subjekta sastoji se iz nekoliko ključnih koraka ili elemenata. Za početak, svaka financijska analiza uključuje analizu osnovnih financijskih izvještaja te stanje priljeva i odljeva novca iz poduzeća. Nakon toga veoma važan dio financijske analize sastoji se u izračunavanju važnih pokazatelja za svako poduzeće, bilo ono mikro, malo, srednje ili veliko. Financijska analiza radi se zbog nekoliko važnih razloga. Jedan od razloga izrade financijske analize može biti taj što investitori, banke, vjerovnici ili sami menadžeri žele znati kakvog je financijskog zdravlja poduzeće ili kako bi odredili kako poduzeće stoji u usporedbi s ostalim poduzećima u svojoj grani. Na temelju dobre ili loše financijske analize banke ili investitori mogu odlučiti žele li financirati poduzeće, kreditirati ga ili pak na temelju loše financijske situacije to mogu odbiti. Također, rezultati financijske analize uvelike mogu utjecati na sliku i reputaciju poduzeća u društvu, a isto tako mogu utjecati i na tržišnu cijenu dionica i mnoge druge faktore. Financijska je analiza od iznimne važnosti u trenutku kada poduzeće treba donijeti odluku o tome želi li investirati ili ulagati u poslovanje ili samo želi vidjeti kakvog je financijskog zdravlja poduzeće u trenutku donošenja određene poslovne odluke (Shim, Siegel, 2007:22).

„Konačno, valja istaći kako se instrumentima i postupcima analize financijskih izvještaja stvara kvalitetna informacijska podloga ne samo za potrebe upravljanja, već i za potrebe analiza eksternih korisnika pri ocjeni boniteta, procjeni mogućnosti podmirivanja dospjelih obveza, mjerenju povrata uloženog kapitala, odluci je li poželjno dodatno se zaduživati i dr., stoga bi navedeni alati trebali u većoj mjeri biti zastupljeni u praksi naših malih i srednjih poduzeća.“ (Dečman, 2012). Pri tome, pod navedenim alatima smatraju se redovni postupci provedbe financijske analize, a to su horizontalna i vertikalna analiza te analiza financijskih pokazatelja.

4.2 Analiza financijskih izvještaja

Svako poduzeće prilikom pravljenja financijske analize analizira i izrađuje određene financijske izvještaje. Takva analiza uključuje bilancu kao prvi izvještaj koji se radi, a u njemu se prate informacije o imovini, obvezama i kapitalu društva. Drugi izvještaji koji se radi je račun dobiti i gubitka u kojemu se prate prihodi i rashodi poduzeća. Treći i posljednji važni izvještaj koji se radi je izvještaj o novčanom toku u kojem se bilježe svi priljevi i odljevi novca iz poduzeća i u poduzeće. Koristeći navedene izvještaje, pri analizi se radi horizontalna i vertikalna analiza te analiza financijskih pokazatelja. Sve te financijske informacije kojima se poduzeće koristi predstavljaju rezultat poslovanja poduzeća izražen u novcu. Sve potrebne financijske informacije poduzeće može uzeti iz različitih izvora. Ti izvori mogu biti financijska izvješća, različite publikacije analitičara, brokerskih izvješća, internih izvješća poduzeća te samim podacima sa tržišta. Ali svakako je važno napomenuti kako su glavni izvor financijskih informacija svakog poduzeća financijska izvješća (Shim, Siegel, 2007:22).

4.3. Komparativna financijska analiza

Horizontalna analiza jedan je od temeljnih instrumenata i postupaka analize financijskih izvještaja. Horizontalna analiza koristi se kod komparativnih financijskih izvještaja. Ovakav oblik financijske analize koristi se kada želimo pratiti tendenciju promjena pojedinih pozicija u financijskim izvještajima. Ona služi kako bi se na temelju utvrđenih promjena pratilo kakva je uspješnost te sama sigurnost poslovanja tvrtke (Žager et al., 2017:272).

Kada se govori o horizontalnoj analizi, za nju se može reći da pomoću nje sagledavamo promjene u toku vremena. Ona omogućava da se pomoću nje utvrdi stupanj tendencije i dinamike promjena određenih pozicija u temeljnim financijskim izvještajima. Kada se govori o ovakvoj vrsti financijske analize, tada se kao ključna varijabla cijele analize smatra vrijeme. Između dva ili više razdoblja donosi se zaključak o kretanju te određene praćene pojave kroz vremensko razdoblje u kojem je određena pojava promatrana. Nakon izvršenog praćenja tijekom određenog vremenskog razdoblja može se utvrditi kako se financijski faktor kretao tijekom promatranog razdoblja (Žager et al., 2017:272).

4.4. Strukturna financijska analiza

Vertikalna financijska analiza jedan je od temeljnih instrumenata i postupaka analize financijskih izvještaja. Kada se govori o ovakvom obliku financijske analize, podrazumijeva se međusobno uspoređivanje elemenata financijskih izvještaja tijekom jedne godine. Kada se radi ova vrsta analize u bilanci, aktiva i pasiva se izjednačava sa 100 te se izračunava udio pojedinih

elemenata koji čine aktivu i pasivu. U okomitoj financijskoj analizi značajna se pozicija u financijskom izvještaju uzima kao bazna vrijednost i sve ostale stavke financijskog izvještaja uspoređuju se s njom. Kada se vertikalna financijska analiza provodi na računu dobiti i gubitka, ukupni prihodi ili neto prodaja izjednačava se sa 100 te izračunavaju udjeli pojedinih elemenata. Ovakav oblik financijske analize za strukturirane financijske izvještaje izrazito se pokazao korisnim kada se poduzeće uspoređuje s drugima, poduzećem ili prilikom uspoređivanja podataka poduzeća u uvjetima inflacije (Shim, Siegel, 2007: 24-25).

4.5 Analiza pomoću pokazatelja ili ključnih indikatora

Kada se govori o analizi financijskih izvještaja najboljim i najistaknutijim instrumentom pokazali su se pojedinačni financijski pokazatelji. Kod pojedinačnih financijskih pokazatelja podrazumijeva se to da se određena ekonomska veličina, odnosno određeni financijski podatak, stavlja u omjer s drugom ekonomskom veličinom ili drugim financijskim podatkom. Rezultat koji se dobije stavljanjem dvije ekonomske veličine u odnos određeni je financijski pokazatelj. Ti rezultati koji se dobiju nazivaju se financijskim pokazateljima. Kada se govori o financijskim pokazateljima, oni se s obzirom na vremensku dimenziju mogu podijeliti u dvije skupine.

Prva skupina u koju se dijele financijski pokazatelji je skupina financijskih pokazatelja koja obuhvaća i analizira poslovanje određene tvrtke unutar određenog vremenskog razdoblja, a to vremensko razdoblje je najčešće jedna godina. Ovakva financijska analiza pomoću pokazatelja temelji se na podacima koji se izvlače iz financijskog izvještaja koji se naziva račun dobiti i gubitka. Druga skupina u koju se dijele financijski pokazatelji je skupina financijskih pokazatelja koja obuhvaća i analizira podatke u točno određenom trenutku koji se podudaraju s trenutkom sastavljanja bilance. Ovakav način financijske analize pomoću pokazatelja govori o tome kako poduzeće stoji ili posluje u određenom segmentu poslovanja u točno tom trenutku kada se ovakva analiza izvodila.

Na temelju informacija koje se dobiju iz financijskih pokazatelja tvrtka može uočiti kako posluje i koji su daljnji koraci koje treba poduzimati. Ako se poduzeće nalazi u situaciji kada razmišlja je li određena investicija dobra za poduzeće, hoće li poduzeće uspjeti iznjedriti tu investiciju financijski pokazatelji mogu navesti na odgovor. Isto tako u velikoj većini situacija oni mogu upozoravati kako nešto u poslovanju poduzeća nije uredno. Oni mogu ukazivati na rane znakove financijskih problema u kojima bi se poduzeće u budućnosti moglo naći. Oni daju točno stanje i pregled financija u poduzeću. Često se uspoređuje i sa zdravljem čovjeka. Kada se posumnja na određeni zdravstveni problem, vađenjem krvi otkriva se kakva je krvna slika i

što nije uredu. Isto je i s poduzećem kada se govori o pokazateljima. Provođenjem financijske analize pomoću pokazatelja na određeni način također se saznaje kakav je krvna slika tog poduzeća (Žager et al., 2017:43).

Kako postoji više vrsta financijskih pokazatelja, tako se i određena vrsta financijskih pokazatelja koristiti za donošenje određene odluke. Ako poduzeće zbog proširenja poslovanja ili ulaganja u novu investiciju od banke želi zatražiti kredit, tada će banka provjeravati i određenu skupinu pokazatelja. U ovome slučaju, banka će najveću pozornosti posvetiti pokazateljima kojima se mjeri likvidnosti. Osiguravanjem profitabilnosti, poduzeće je u stanju podmiriti dugoročne i kratkoročne obveze, a samim time osigurava i određene financijske naknade, odnosno dividende vlasnicima poduzeća. Također, ovime se i osigurava i određeni financijski iznos koji se naziva zadržana dobit, a koji omogućava to da se poduzeće može u budućnosti razvijati. (Žager et al., 2017:43-44)

Pojedinačni financijski pokazatelji mogu se klasificirati u nekoliko skupina:

- ❖ pokazatelji likvidnosti
- ❖ pokazatelji zaduženosti
- ❖ pokazatelji aktivnosti
- ❖ pokazatelji ekonomičnosti
- ❖ pokazatelji profitabilnosti
- ❖ pokazatelji investiranja“ (Žager et al., 2017:44).

Osim navedenih pokazatelja, također postoji još nekoliko financijskih pokazatelja koji su važni i specifični baš za mala poduzeća. Ti specifični pokazatelji mogu uvelike pomoći u budućem poslovanju poduzeća, a neki od njih su:

- ❖ Novčani tijek ili operativni novčani tijek.

Prema ovom pokazatelju pokretačka snaga svakog malog poduzeća je novac. Novčani tok je količina priljeva i odljeva novca iz poduzeća u određenom vremenskom razdoblju. Ako je veći priljev od odljeva novca, poduzeće ima pozitivan tijek novca i obrnuto. Za operativni tijek novca može se reći kako je to iznos novca koji tvrtka generira tipičnim operacijama. Za ovu mjeru bitno je to što ona može pokazati poduzeću koliko novca može potrošiti u budućnosti ili treba li smanjiti potrošnju. Također, može otkriti i probleme poput clijenata kojima treba previše vremena da podmire svoje obveze ili ih uopće ne plaćaju. Računa se na način da se u

brojnik stavlja zbroj neto prihoda i nenovčanih rashoda od kojih se oduzima povećanje obrtnog kapitala (McCue I., 2020).

❖ Obrtni kapital

Obrtni kapital je razlika između tekuće imovine(u nju ubrajamo gotovinu, potraživanja od kupaca i kratkoročna ulaganja) i obveza (u obveze ubrajamo obveze prema dobavljačima, poreze i plaćanja duga). Ova mjera pomaže prikazivanju financijskog stanja poduzeća za kratkoročni period s obzirom na trenutnu dostupnu likvidnost za pokriće troškova. Računa se na način da se od tekuće imovine oduzimaju tekuće obveze (McCue I., 2020).

❖ Protok novca/ stopa potrošnje (Cash Runway/Burn Rate)

Pokazatelj koji izračunava koliko tvrtka ima vremena prije nego što joj ponestane novca na raspolaganju za podmirivanje mjesečnih troškova. Na temelju njega, poduzeće saznaje kada treba smanjiti potrošnju ili kada je vrijeme za dodatna sredstva. Ako se protok novca s vremenom smanjuje, to je znak da poduzeće troši više novca nego što si može priuštiti. Protok novca je usko povezan sa stopom potrošnje. Stopa potrošnje mjeri koliko novca poduzeće potroši u određenom vremenskom razdoblju, najčešće mjesečno. Izračunava se na način da saldo gotovine podijelimo s mjesečnom stopom trošenja (McCue I., 2020).

❖ Stopa odbijanja (churn rate)

Stopa odbijanja je pokazatelj koji izračunava koliko često korisnici prestaju koristiti proizvod ili uslugu u određenom vremenskom razdoblju. Stjecanje novih kupaca troškovno je veće i zahtjevnije od zadržavanja postojećih kupaca. Prikazuje prestaju li kupci koristiti proizvod ili uslugu poduzeća u određenom roku ili postaju stalni korisnici. Ako je stopa odbijanja visoka, to ukazuje na to da je potrebno promijeniti ponudu, odnos prema klijentima ili korigirati cijenu. Računa se na način da se broj izgubljenih kupaca podijeli s brojem početnih kupaca i pomnoži sa 100 (Forbes, 2020).

❖ Prosječni trošak stjecanja kupca

Prosječni trošak stjecanja kupca otkriva koliko poduzeće u prosjeku troši na stjecanje novih kupaca u određenom vremenskom razdoblju. U ovakav trošak spadaju troškovi poput marketinga, novih tehnologija, plaća i slično. Troškovi stjecanja kupca obično su proporcionalni cijeni proizvoda ili usluge pa se uvelike razlikuju od djelatnosti do djelatnosti. Također, poduzeće može usporediti cijenu stjecanja korisnika sa cijenom trajanja korisnika

kako bi bilo sigurno da je takav poslovni model održiv. Poduzeće na temelju toga može smanjiti troškove stjecanja kupaca smanjenjem marketinških izdataka i fokusiranjem na zadržavanje već postojećih kupaca (Forbes, 2020).

❖ Predviđeni gubitak dobiti u odnosu na stvarni - nearazumljivo

Svako malo poduzeće trebalo bi svake godine projicirati gubitak dobiti. Upravo to omogućava upravljanje svakom pojedinačnom kategorijom rashoda. Potrebno je usporediti stvarnu potrošnju s predviđenom i uvidjeti postoje li odstupanja. Ovaj će pokazatelj omogućiti da se ostvari planirana potrošnja i da se ne prelazi zadani cilj potrošnje (Forbes, 2020).

O tome da se uspješnost poslovanja temelji na financijskim pokazateljima govore i brojna istraživanja. Financijski pokazatelji imali su važnu ulogu u ocjenjivanju uspješnosti i financijskog stanja tvrtke. Tijekom godina, empirijske studije su se više puta pokazale kao korisne za istraživanje financijskih omjera. Istraživanje na temelju financijskih omjera može predvidjeti bankrot tvrtke u sljedećih godinu dana s točnošću od 90%. Prilikom provedbi financijskih analiza javlja se pitanje koje omjere treba koristiti. Cilj autora je predstaviti učinkovit skup financijskih omjera, ali ne apsolutni model odabirom određenih omjera. Rezultati su pokazali da se može razviti koristan skup omjera sa sedam osnovnih financijskih čimbenika koji su temelj za provođenje financijske analize. Istraživanje je pokazalo postojanje klasičnih omjera i ponudilo empirijske osnove za grupiranje financijskih pokazatelja. Prema njihovim nalazima, financijski pokazatelji mogu se predstaviti pomoću sedam osnovnih čimbenika: povrat ulaganja, financijska poluga, kapitalni promet, kratkoročna likvidnost, novčana mogućnost, promet zalihama i promet potraživanja (Chena, Shimerda, 1981).

Jedno od istraživanja provodilo se na uzorku od 6167 španjolskih tvrtki koje rade već godinu dana i prezentiraju svoje godišnje račune. Analizirala se njihova evolucija do 8 godina kasnije. Studija je koristila podatke iz druge godine i otkrila kako su tvrtke koje su preživjele već u početku bile profitabilnije, likvidnije, imale su manje duga, bile su veće, produktivnije i davale su veće plaće. Također, studija otkriva kako je već moguće do neke određene mjere predvidjeti neuspjeh novootvorene tvrtke u prvoj godini nakon osnivanja. Istraživanje ukazuje korisnost računovodstvenih informacija za predviđanje bankrota poduzeća. Financijski pokazatelji su skupina koja ima veliku sposobnost predviđanja bankrota poduzeća. Korisnost takvih računovodstvenih informacija upitna je samo za novootvorena poduzeća. Često se uočavaju financijski problemi na početku rada tvrtke, budući da su njihovi podatci o prodaji i dobiti loši. Također, ističe se kako osim računovodstvenih podataka u ranim fazama za poduzeća je od

iznimne važnosti i ulaganja poput razgovora s osobljem i subjektivna procjena (Fuertes-Callén et al., 2020).

Velika, zrela i poduzeća koja nisu inovativna imaju veliku inerciju. Upravo zato mogu pružati veliki otpor promjenama i inercija može poduzeće ograničiti da se prilagodi. Pogoršanje financijskih pokazatelja bilo je sporo, ali postupno u većini pokazatelja, sve dok se nije dogodio bankrot. Za razliku od njih, mala, novostvorena i poduzeća koja nisu inovativna imaju manje inercije, imaju veću dinamičnost i sposobnost promjena što bi se trebalo odraziti na njihove godišnje račune, koji mogu imati manju sposobnost predviđanja (Fuertes-Callén et al., 2020).

Ova studija postavila je 5 hipoteza koje je pokušala dokazati. Prva hipoteza koja je postavljena je „*Vjerojatnost bankrota se smanjuje onoliko koliko se firma povećava*“. Studija pokazuje kako je veličina tvrtke važan faktor uspjeha ili neuspjeha tvrtke. Male tvrtke teže preživljavaju od velikih tvrtki. Male se tvrtke bore s raznim preprekama i puno teže opstaju na tržištu nego velike tvrtke. Isto tako, malim poduzećima otežan je pristup bankama i na taj se način znatno teže financiraju te je veća vjerojatnost da bankrotiraju. Studija navodi kako je bolje što veće poduzeće za pozitivno poslovanje od onog manjeg.

Druga hipoteza koju je ova studija postavila je „*Vjerojatnost bankrota se smanjuje onoliko koliko se povećava profit firme*“. Istraživanje pokazuje kako poduzeća koja dosegnu određeni prag profitabilnosti imaju znatno osiguraniju budućnost od onih koje to ne postignu. Na tržištu se provodi određena ekonomska prirodna selekcija. Poduzeća koja od početka ostvaruju dobit i profitabilna su, imaju veći prosperitet i opstanak na tržištu. Upravo zato je važno ostvarivanje što veće dobit budući da je ona ključna za uspješno poslovanje poduzeća.

Treća hipoteza koju je ova studija postavila je „*Vjerojatnost bankrota se povećava ako se poluga (pokriće kamata) povećava (ili smanjuje)*“. Dobivanje kredita za novootvorena poduzeća je povoljan znak. To znači da će moći unaprijediti svoje poslovanje i financirati se. Isto tako, zaduživanje i financijska poluga povećava rizik poduzeća. Poduzeća mogu zadesiti loši događaji, neplanirani (loše poslovanje, ekonomska kriza i slično). Slijed ovih različitih događaja može poduzeće dovesti do bankrota. Poduzeća s visokom financijskom polugom uslijed loših događaja koji su ih snašli nađu se u situaciji da ne mogu podmiriti svoja dugovanja što ih dovodi do bankrota.

Četvrta hipoteza koju je postavila ova studija je „*Vjerojatnost bankrota opada ako likvidnost firme raste*“. Studija navodi kako ponekad profitabilne tvrtke s malim dugom propadnu zbog

nedostatka likvidnosti. Studija navodi kako, kada razni unutarnji i vanjski faktori poduzeća značajno opadnu (promjena potražnje, zakonske regulative, nabavne cijene, pravne regulative i slično), šanse za opstanak imaju samo poduzeća koja imaju dovoljno obrtnog kapitala, odnosno dovoljno novca, gotovine i tekuće imovine kako bi uspjela podmiriti svoje kratkoročne obveze. Dakle, vidljivo je kako poduzeća koje ne posjeduju dovoljno obrtnog kapitala u određenim nepredvidivim situacijama svoje poslovanje dovode do bankrota.

Peta hipoteza ove studije glasila je „*Vjerojatnost bankrota se smanjuje ako se povećava se razvoj ljudskog kapitala*“. Ova teza govori o tome kako je eko sustav početnog poduzeća temeljen na neujednačenoj raspodjeli resursa. Uspješna poduzeća trebaju na zdrav način kombinirati talent i stvaranje tima sposobnog za koordinacijski rad. Poduzeća trebaju privlačiti mlade, sposobne i kvalificirane radne snage. Trebaju ih na sve načine zadržavati i unapređivati, kako njih, tako i njihova znanja i vještine. Ova studija, kao i ranije studije, pokazala je kako je ljudski kapital dobar prediktor uspjeha novih poduzeća (Fuertes-Callén et al., 2020).

Ova studija potvrdila je sve hipoteze i pokazala važnost korištenja računovodstvenih informacija i pokazatelja prilikom provedbe financijske analize poduzeća. Isto tako, studija je pokazala kako su poduzeća koja su svoje poslovanje započela zdravo bez ikakvih problema, bila znatno uspješnija od onih koja nisu. Također, korištenjem računovodstvenih podataka ove studije utvrđeno je da su poduzeća koje su preživjela već bila solventnija, profitabilnija, te su imala više likvidnosti, manje dugove, bila su produktivnija i nudila su veće plaće od onih koja nisu preživjela, a razlike su statistički značajne (Fuertes-Callén et al., 2020).

Na temelju provedenih istraživanja doznaje se što sve i na koji način može uzrokovati neuspješan rezultat poslovanja kod malih poduzeća. Prema istraživanju razvijen je model koji može predvidjeti određene faktore koje će poslovanje malog poduzeća dovesti do bankrota ili neuspjeha. U svome istraživanju naveli su po njima četiri glavna razloga za propadanje poduzeća. Prvi razlog je upravo prilagodba menadžmenta te brza reakcija na promjene uvjeta. Drugi razlog je upozorenje zajmodavaca na prepoznavanje čimbenika koji su usko vezani uz neuspjeh poduzeća. Treći navod je učinkovita pomoć zajmodavcima u identificiranju njihovih ključnih korisnika, a posljednji je filtriranje tijekom postupka ocjene kredita (Jindrichovska, 2013).

5. Ključni financijski indikatori u analizi malih poduzeća

5.1. Pokazatelji likvidnosti

Kada se govori o pokazateljima likvidnosti za njih se može reći kako su to određeni pokazatelji koji pomoću brojki mjere sposobnost određenog poduzeća da podmire svoje dospjele kratkoročne obveze kratkotrajnom imovinom.

Kada se govori o koeficijentima likvidnosti, važno je napomenuti kako postoji nekoliko vrsta pokazatelja likvidnosti. Svaki od njih zadužen je za izračun određene stvari i svaki dobiveni rezultat nosi drugo objašnjenje. Pokazatelji likvidnosti koji se koriste su sljedeći:

- ❖ Koeficijent trenutne likvidnosti
- ❖ Koeficijent ubrzane likvidnosti
- ❖ Koeficijent tekuće likvidnosti
- ❖ Koeficijent financijske stabilnosti
- ❖ Neto poslovni ciklus

Koeficijent trenutne likvidnosti koristi se kako bi se saznalo kolika je sposobnost poduzeća da u trenutku izračuna ili mjerenja podmiri svoje kratkoročne obveze, ali raspoloživim vlastitim novcem. Formula na temelju koje se radi izračun je takva da se u brojnik stavlja novac, a u nazivnik se stavljaju kratkoročne obveze. Dobiveni rezultat tumači se kao postotak kratkoročnih obveza koje je poduzeće u stanju ili mogućnosti podmiriti iz svog raspoloživog novca, ali u tome trenutku kada se izračun radi (Žager et al., 2017:45-46).

Koeficijent ubrzane likvidnosti ponešto je bolja mjera. Prilikom računanja ovog koeficijenta u omjer se stavljaju dva podatka iz bilance. U brojnik formule stavlja se novac i kratkotrajna potraživanja, a u nazivnik se stavljaju kratkoročne obveze. Ovaj pokazatelj može se pojednostaviti i reći kako se njime saznaje odgovor na pitanje što će se dogoditi ako poduzeće mora podmiriti svoje kratkoročne obveze u izrazito kratkom roku. Kada je riječ o rezultatu koji se dobije stavljanjem u omjer dva financijska podatka, tada se govori o tome da taj rezultat treba biti barem jedan ili još bolje veći od jedan. Rezultat jedan ili veći od jedan govori nam kako poduzeće posjeduje brzo unovčive imovine koja je dostatna za pokrivanje kratkoročnih obveza. Također, rezultat 1 ili veći od 1 isto tako znači kako poduzeće želi i truditi se održavati svoju normalnu likvidnost. Važno je napomenuti kako se kod izračuna ovog pokazatelja izbacuju zalihe, budući da treba više koraka i veći vremenski period da se zalihe pretvore u novac. Zato

se u brojnik stavlja novac i kratkotrajna potraživanja budući da kratkotrajna potraživanja predstavljaju kraj procesa pretvaranja novca (Žager et al., 2017:46).

Koeficijent tekuće likvidnosti temelji se na dvostrukoj imovini. Prilikom izračuna ovoga pokazatelja u omjer se stavljaju dva brojana podatka iz bilance. U brojnik se stavlja kratkotrajna imovina, a u nazivnik kratkoročne obveze. Rezultat koji se dobije prilikom izračuna ovoga pokazatelja trebao bi biti veći od dva. Teorija ovog pokazatelja govori o tome kako poduzeće treba imati minimalno dvostruke više kratkotrajne imovine od kratkoročnih obveza. Taj bi podatak trebao biti takav upravo iz razloga što takav način poslovanja omogućuje da poduzeće sigurno održi svoju likvidnost i izbjegne situaciju da ne može podmiriti svoje kratkoročne obveze (Žager et al., 2017:47).

Koeficijent financijske stabilnosti govori o tome koliko se dugoročnih izvora financiranja koristi za financiranje dugotrajne imovine. U brojnik se stavlja dugotrajna imovina, a u nazivnik se stavlja kapital i rezerve uvećane za dugoročne obveze. Rezultat koji se dobije ovim izračunom trebao bi biti manji od jedan. Taj broj mora biti manji od jedan iz razloga što poduzeće dio svoje kratkotrajne imovine mora financirati iz dugoročnih izvora, odnosno radnog kapitala. Kada je vrijednost ovog koeficijenta što manja, to će ukazivati na veću vrijednost likvidnosti i financijske stabilnosti veća. Ako je vrijednost ovog pokazatelja veća od 1 to govori o tome kako poduzeće nema radnog kapitala, odnosno poduzeće ima manjak radnog kapitala. Upravo iz toga ovo je izrazito bitan pokazatelj likvidnosti. (Žager et al., 2017:48)

Neto obrtni kapital je pokazatelj koji daje odgovor koliko je potrebno neto sredstava za dnevno odvijanje poslovanja. On se računa kao razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza. Rast nekog obrtnog kapitala nastaje kao posljedica povećanja zaliha ili kratkoročnih potraživanja ili smanjenja kratkoročnih obveza (Gulin, Žager, 2012).

„Neto poslovni ciklus je dodatan pokazatelj likvidnosti. Sastoji se od tri pokazatelja aktivnosti: trajanja naplate potraživanja, trajanja držanja zaliha i trajanja plaćanja obveza prema dobavljačima. Pokazatelj je izražen u danima i pokazuje koliko vremena protekne od ulaganja novca u zalihe do primitka novca. Poduzeće kupuje zalihe čime povećava obveze prema dobavljačima i prodaje zalihe čime povećava potraživanja. Nakon toga, plaća obveze prema dobavljačima čime se one smanjuju i prikuplja novac naplatom potraživanja. Za razliku od prethodnih pokazatelja, neto poslovni ciklus bi trebao biti kraći i računa se i na osnovi izvještaja o dobiti“ (Janus, 2012).

Neto poslovni ciklus računa se na način da se od zbroja trajanja naplate potraživanja i trajanja držanja zaliha oduzme trajanje plaćanja obveza prema dobavljačima.

Kada je riječ o likvidnosti poduzeća, uz njega se usko veže pojam solventnosti. Solventnost je sposobnost poduzeća da trajno ispunjava sve dospjele obveze, pa i one dugoročne.” (Cingula, 2007)

„Napлата potraživanja ima izravan utjecaj na porast novčanih primitaka, dok isplata obveza utječe na novčane izdatke. O toj usklađenosti ovisi solventnost poduzeća. Stoga je potrebno izraditi plan koji obuhvaća planiranje novčanih primitaka i izdataka te njihovu dinamiku. Informacije dobivene iz plana trebaju osigurati informaciju o budućoj solventnosti poduzeća i poslužiti menadžmentu da na vrijeme uoči potrebu poduzeća za mogućim dodatnim novčanim sredstvima, bilo da se radi o privremenom problemu insolventnosti ili planiranim novim ulaganjima. Mala i srednja poduzeća trebaju težiti da potraživanja naplate u što bržem roku, ali da time ne utječu na dosadašnje dobre poslovne odnose, dok isplate obveza treba usporiti na način da se računi plaćaju na dan dospijeca, a ne ranije“ (Zelenika, Srdoč, 2010:176).

Iz gore navedenog vidljiva je važnost pokazatelja likvidnosti za mala poduzeća. Upravo zbog toga što su takva poduzeća mala i imaju malu financijsku imovinu, trebala bi što prije naplaćivati svoja potraživanja, a svoje obveze podmirivati tek na dan dospijeca. Ovakav način poslovanja omogućit će da se gotovina zadržava što duže u poduzeću i omogućit će znatno bolju likvidnost.

Korisnost financijskih indikatora likvidnosti je u tome što se njihovim izračunom dobiva pokazatelj koji će reći je li poduzeće sposobno pravovremeno podmiriti svoje obveze. Ako izračun pokaže da je likvidnost poduzeća loša, to će ukazivati na to da poduzeće ulazi u financijske probleme koji se trebaju sanirati (Vidučić et al., 2015:442).

Ako je likvidnost poduzeća loša, to je znak da na računima nema dovoljno raspoloživog novca za podmirenje dospjelih obveza. Ako je solventnost poduzeća loša, to ukazuje na to da postoji puno nenaplaćenih potraživanja. Lako se može uočiti iz koeficijenta trenutne i ubrzane likvidnosti. Ako je izračun koeficijenta trenutne likvidnosti manji od 1.5, to ukazuje na to da bi poduzeće uskoro moglo ostati bez sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza. Slično ukazuje i ubrzana likvidnost, ako je izračun 1 i više od toga to je znak da poduzeće ima brzo unovčive imovine i ne mora brinuti o podmirenju svojih obaveza. Korisnost indikatora likvidnosti je

upravo u tome, ukazuje na to pokriva li kratkotrajna imovina kratkoročne obveze (Jankac, 2015).

„Ukoliko vam je dobit poslovanja premala ili nikakva, hitno režite troškove ili mijenjajte upravu ili sebe. Ukoliko vam je likvidnost loša, moguće je da ste u proteklim godinama prolazili kroz krizu i nakupili dugova i gubitaka koje još niste sanirali, ili vam je tekuće poslovanje u gubitku, ili ste nagomilali zalihe koje ne možete prodati u doglednom roku, ili ste se pre-investirali i pritom potrošili obrtni kapital ili zaronili u previsoke kredite. Savjet: obratite se financijskom savjetniku“ (Jankac, 2015).

5.2. Pokazatelji zaduženosti

Njihovim izračunom dobiva se uvid u to kako poduzeće stoji na području financijske zaduženosti. Isto tako saznaje se koliko se imovine poduzeća financiralo iz vlastitih izvora u ovom slučaju kapitala ili glavnice, a koliko se imovine poduzeća financiralo iz tuđih izvora, odnosno tuđeg kapitala. Računanjem ovih pokazatelja može se utvrditi koliki je omjer tuđeg i vlastitog kapitala. Kada se govori o pokazateljima zaduženosti može se izračunati nekoliko njih a to su:

- ❖ koeficijent zaduženosti
- ❖ koeficijent vlastitog financiranja
- ❖ koeficijent financiranja
- ❖ odnos duga i kapitala
- ❖ faktor zaduženosti
- ❖ stupanj pokrića I
- ❖ stupanj pokrića II .

„Pokazatelj zaduženosti pokazuje koliki su udio sredstava osigurali vjerovnici (kreditori). Daje informacije o tome kontrolira li društvo svoje dugove, što je važno i za vjerovnike, ali i za dioničare zbog potencijalnog problema bankrota tvrtke (ako ne bude u stanju podmirivati preuzete obveze“ (Vidučić, 2015:450). Kada se govori o samom rezultatu koji se dobije izračunom ovog koeficijenta on bi trebao biti najviše 50 %, a naravno poželjno je da je ovaj broj što manji.

Pokazatelj vlastitog financiranja nadopunjuje koeficijente zaduženosti i računa se na sljedeći način: računa se na način da se kapital podijeli s ukupnom imovinom poduzeća. On govori u kojem omjeru je koristio vlastito financiranje u poslovanju poduzeća. Za ovaj pokazatelj bitno

je da je koeficijent veći od 0,50 jer to onda znači da se poduzeće financira iz vlastitih izvora s više od 50%. Odnosno, možemo reći da što je stupanj samofinanciranja veći, to su vjerovnici sigurniji i rizik poslovanja s tim poduzećima je manji (Vukoja, 2013:9).

Koeficijentom financiranja dovode se u omjer ukupne obveze i glavnica. Iskustveno je saznanje da se trgovačko društvo ne bi smjelo zaduživati preko 50 % vlasničke glavnice. To znači da bi obveze i glavnica trebale biti u omjeru 1:1. Ako je vrijednost koeficijenta financiranja visoka, to pokazuje da je moguće da postoje teškoće u vraćanju posuđenih sredstava i plaćanju kamata (Bolfek et al., 2012).

Omjer duga i imovine je omjer poluge koji mjeri iznos ukupne imovine koju financiraju vjerovnici umjesto ulagača. Drugim riječima, on pokazuje koji se postotak sredstava financira zaduživanjem u usporedbi s postotkom sredstava koje financiraju investitori. Formula za izračun omjera duga i imovine izračunava se dijeljenjem ukupnih obveza s ukupnom aktivom“(Capitalis, 2020).

Faktor zaduženosti također ukazuje na dinamički aspekt zaduženosti jer razmatra mogućnost podmirenja obveza, odnosno pokazuje koliko bi godina trebalo uz postojeće uvjete poslovanja i ostvarivanja dobiti da poduzeće podmiri svoje ukupne obveze. Faktor zaduženosti računa se na način da se ukupne obveze podijele sa zbrojem neto dobit i amortizacija Promatrano s aspekta sigurnosti poslovanja poduzeća podrazumijeva se da manji faktor zaduženosti znači veću sigurnost i obrnuto. Kontrolna mjera za ovaj pokazatelj je 5 godina. To znači, ako poduzeće može podmiriti sve svoje obveze unutar 5 godina ,ono je solventno i nije prezaduženo (Vukoja, 2013:9).

Stupanj pokrića I i Stupanj pokrića II. zajedničko je to što se između ostalog oba računaju s podacima koji se dobivaju iz bilance. Prilikom izračuna stupnja pokrića I saznaje se koliko se dugotrajne imovine financira iz vlastitih izvora financiranja. Stupanj pokrića II je pokazatelj koji govori o tome koliko se dugotrajne imovine može pokriti iz kapitala, ali u ovom slučaju uvećanom za dugoročne obveze. (Žager et al., 2017:50).

Pokazatelji zaduženosti od iznimne su važnosti za poduzeća iz nekoliko razloga. Prekomjerna zaduženost malog poduzeća može uzrokovati nemogućnost rasta i daljnjeg širenja, a to je opasno budući da je rast i razvitak tek pred poduzećem. Prekomjerna zaduženost može kočiti rast produktivnosti poduzeća, izvoza, zaposlenosti i investicije (Martinis, Ljubaj, 2017).

Također, zaduženost koja je mjerena koeficijentom zaduženosti ukazuje na činjenicu kako mala i srednja poduzeća u znatno većoj mjeri koriste tuđe izvore financiranja, budući da im je koeficijent vlastitog financiranja nizak. Velika stopa zaduženosti češća je i opasnija za mala poduzeća (Dečman, 2012:461).

Korisnost financijskih indikatora zaduženosti je u tome što se njihovim izračunom dobiva stupanj korištenja financijskih sredstava za koje se poduzeće zadužilo. Oni pokazuju strukturu kapitala i načine kojima poduzeće financira svoju imovinu (Žager et al., 2017:48-49).

Nazivaju se još i pokazateljima upotrebe poluge, a prikazuju kakva je struktura kapitala i na koje sve načine poduzeće financira svoju imovinu. Također, govore koji je to određeni stupanj korištenja tuđih financijskih sredstava. Poduzeća koja imaju visoku stopu zaduženosti gube financijsku fleksibilnost, proizlaze i problemi s novim investitorima i suočavaju se su mogućnošću bankrota (Šarlija, 2009).

Problem zaduženosti najlakše uočavamo koeficijentom zaduženosti. On nam ukazuje na to do koje mjere poduzeće koristi zaduživanje kako bi se financiralo. Vrijednost ovog pokazatelja ne bi trebala biti veća od 50 posto%, iako ovaj postotak varira od djelatnosti do djelatnosti (HPB, Pokazatelji (pre)zaduženosti, <https://www.hpb.hr/hr/pokazatelji-pre-zaduzenosti/3787>).

„Kada govorimo o zaduženosti ne mislimo isključivo na kreditne obveze (banke i leasing kuće), nego i na financiranje na teret dobavljača, države, kroz pozajmice vlasnika, povezanih društava. U praksi, vlasnička ulaganja, iako se vode kao obveze imaju labavije rokove vraćanja i mogućnost dogovora dok za obveze prema kreditnim institucijama vrijede jasni rokovi i dinamika otplate“ (HPB, Pokazatelji (pre)zaduženosti, <https://www.hpb.hr/hr/pokazatelji-pre-zaduzenosti/3787>).

5.3. Pokazatelji aktivnosti

Pokazatelji aktivnosti govore o tome kolikom brzinom se imovina pretvara u novac, odnosno kolikom brzinom imovina cirkulira u trajanju poslovnog procesa. U ovu skupinu pokazatelja ubraja se nekoliko pokazatelja, a najčešće je riječ o:

- ❖ koeficijentu obrta ukupne imovine
- ❖ koeficijentu obrta dugotrajne imovine
- ❖ koeficijentu obrta kratkotrajne imovine.

Koeficijent obrta ukupne imovine govori o tome koliko puta godišnje je poduzeće uspjele obrnuti svoju ukupnu imovinu. Pojednostavljeno rečeno, ovaj koeficijent govori o tome koliko novčanih jedinica, u ovome slučaju kuna prihoda, poduzeće uspije ostvariti na jednu kunu ukupne imovine. Ovaj se pokazatelj računa na način da se u brojnik stavljaju ukupni prihodi, dok se u nazivnik stavlja ukupna imovina. Drugi pokazatelj ove skupine je koeficijent obrta dugotrajne imovine. Ovaj koeficijent govori o tome koliko dobro poduzeće koristi svoju dugotrajnu imovinu u vidu stvaranja prihoda. Rezultat ovog pokazatelja trebao bi biti što veći, budući da će time biti potrebno manje novca za stvaranje prihoda vezano u fiksnoj imovini. Ovaj pokazatelj računa se na način da u brojnik stavljamo ukupne prihode, a u nazivnik stavljamo dugotrajnu imovinu. Treći pokazatelj skupine pokazatelja aktivnosti je koeficijent obrta kratkotrajne imovine. Ovaj pokazatelj govori o tome koliko puta u toku jedne godine poduzeće uspije obrnuti svoju kratkotrajnu imovinu. Ovaj pokazatelj se računa na način da u brojnik formule stavljaju ukupni prihodi, a u nazivnik kratkotrajnu imovinu (Žager et al., 2017:50-51).

Ovi pokazatelji poznati su i pod nazivom koeficijenti obrtaja. Oni ukazuju na to koliko se učinkovito upravlja imovinom poduzeća, sposobnost uprave da kontrolira troškove i iskorištava zalihe. Također, postoji još nekoliko bitnih pokazatelja aktivnosti koji su značajni za mala poduzeća, a to su:

- ❖ koeficijent obrta potraživanja
- ❖ prosječno trajanje naplate potraživanja
- ❖ pokazatelj obrta zaliha.

Koeficijent obrta potraživanja dobije se iz na način da se prihod od prodaje podijeli s prosječnim potraživanjima. Na temelju tog koeficijenta moguće je utvrditi prosječno trajanje naplate potraživanja. Trajanje naplate potraživanja daje podatke o dužini potrebnog vremena kako bi se prosječna prodaja pretvorila u novac. Ako je koeficijent ovog pokazatelja nizak, to upućuje na to da poduzeće uspješno naplaćuje svoja potraživanja. Računa se na način da se broj dana u godini podijeli s koeficijentom obrta potraživanja (Leko, 1996).

„Pokazatelj obrta zaliha pokazuje koliko puta godišnje poduzeće okrene (obrne) prosječne zalihe. Niski pokazatelj implicira da poduzeće ima visoke oportunitetne troškove tj. neproduktivno koristi sredstva. Niski pokazatelj obično ukazuje i na nekvalitetne (zastarjele, pokvarene) zalihe. Moguće je i da poduzeće ima na zalihama dio starih zaliha koje se ne koriste, dok se ostale zalihe dobro obrću, pa bi te zalihe trebalo prodati uz diskont ili ako to nije moguće,

treba ih otpisati. Previsoki pokazatelj upućuje, pak, da poduzeće vjerojatno često iscrpljuje zalihe i tako gubi kupce“ (Vukoja, 2013:11). Računa se na način da se prihod od prodaje podijeli s prosječnim zalihama.

Pokazatelji aktivnosti koji su bitni za poslovanje malog poduzeća su i omjer prometa zaliha i koeficijent obrtnog kapitala. Omjer prometa zaliha od velike je važnosti za maloprodajna poduzeća koja moraju provjeriti stanje svojih zaliha. Računa se na način da se cijena prodane robe podijeli s prosječnim zalihama. Koeficijent obrtnog kapitala govori o tome koliko novca poduzeće ima na raspolaganju za podmirenje operativnih troškova za godinu. Računa se na način da se tekuća imovina podijeli s tekućim obvezama (Girsch-Bock M., 2020).

Ako mali poduzetnici žele da njihov posao živi dugoročno, moraju pratiti koliko je učinkovito njihovo poslovanje. Praćenje učinkovitosti poslovanja najlakše je pomoću pokazatelja aktivnosti. Ukazuju na to koliko redovno kupci plaćaju svoje obveze prema poduzeću, i koliko brzo poduzeće plaća obveze prema dobavljačima. Koeficijenti koji se dobiju izračunom pokazatelja aktivnosti mogu se uspoređivati s ostalim malim poduzećima u industriji i promatrati postoji li silazni ili uzlazni trend u odnosu na ostale. Na temelju njih, mali poduzetnici imaju uvid u to jesu li svoju imovinu i kapacitet iskoristili maksimalno. Budući da su to mala poduzeća, za njih je posebno bitno da je aktivnost imovine i zalihe što veća. Također, oni su i bitni pokazatelj hoće li malo poduzeće biti sposobno za budući rast (Girsch-Bock M., 2020).

Korisnost financijskih indikatora aktivnosti je u tome što oni govore o tome kakva je djelotvornost kojom management poduzeća angažira svoju imovinu. Njihovim izračunom lako se može uvidjeti koliko brzo imovina poduzeća cirkulira u poslovnom procesu. Na temelju tih podataka može se uvidjeti u kojem djelu poslovanja postoji problem, što se treba promijeniti i u kojem smjeru usmjeriti poslovanje poduzeća. Dobivaju se i potrebne informacije o tome kako poduzeće stoji sa zalihama, predstavljaju li one problem ili ne (Žager et al., 2017:50-51).

Kakva je korisnost od aktivnosti lako se saznaje izračunom pokazatelja aktivnosti. Koeficijent obrta ukupne imovine ukazuje na to koliko puta se obrne imovina u tijeku jedne godine, odnosno koliko tvrtka efikasno angažira svoju imovinu. Rezultat ukazuje na to koliko kuna prihoda se ostvari na jednu kunu imovine, a rezultat bi trebao biti što veći (Šarlija, 2009).

Također, korisnost koeficijenta obrtaja potraživanja je u tome što se na temelju njegova rezultata doznaje koliko se novčanih jedinica prodaje može ostvariti s jednom kunom uloženom

u potraživanje. Kod pokazatelja aktivnosti važno je trajanje naplate potraživanja na temelju koje se saznaje koliko je vremena potrebno da se naplate potraživanja (Vujević, 2005: 249).

5.4. Pokazatelji ekonomičnosti

Ekonomičnost ukupnog poslovanja računa se stavljanjem u omjer ukupne prihode u brojnik, a u nazivnik ukupne rashode. Ovaj koeficijent pokazuje koliko se kuna prihoda ostvarilo na jednoj kuni rashoda. Kako bi slika o ekonomičnosti poslovanja bila što detaljnija i kompletnija, potrebno je izračunati još nekoliko pokazatelja koji su usko vezni uz neki oblik ekonomičnosti. Drugi pokazatelj ove skupine je Ekonomičnost poslovnih aktivnosti. On se računa na način da se u omjer stavljaju poslovni prihodi i to u brojnik, dok se u nazivnik stavljaju poslovni rashodi. Također, važno je izračunati i ekonomičnost financiranja. Prilikom računanja ovog koeficijenta u omjer se stavljaju financijski prihodi i to u brojnik, dok se u nazivnik stavljaju financijski rashodi. Svakako još treba spomenuti Ekonomičnost prodaje. Ovaj se pokazatelj računa na način da se u omjer stavljaju prihod od prodaje i to u brojnik, dok se u nazivnik stavljaju rashodi od prodaje. (Žager et al., 2017:51-52).

Budući da se pokazatelji ekonomičnosti ubrajaju u pokazatelje uspješnosti poslovanja važno je istaći zašto su bitni za poslovanje malih poduzeća. Ako poduzeća imaju nisku razinu ekonomičnosti to će ukazivati na veće rashode od prihoda. Ako prihodi od prodaje po zaposleniku rastu s vremenom, poslovanje je učinkovito i isplativo. Ako je suprotno, moguće je da se radi o znaku financijskog problema. Moguće je da je prodaja usporila za određeni period i povećat će se, ili jednostavno poslovanje poduzeća više nije učinkovito i vrijeme je za promjene. Ako je ekonomičnost malog poduzeća duži period niska, to će mu stvoriti financijske probleme s kojima će se ono teško nositi budući da su njegove financije kao malog poduzeća osjetljive. Loša ekonomičnost upućuje na loše upravljanje svojim resursima i pokazuje kakvo takvo poslovanje nije dobro i vodi u propast (FreshBooks, The 7 Best Financial Ratios for a Small Business, 2020).

Ako prodaja po zaposleniku općenito raste s vremenom, poslovanje poduzeća je učinkovito. Ako nije, potrebno je provjeriti je li to privremeni problem (možda je prodaja usporila na neko razdoblje, ali će se povećati) ili poslovanje nije tako učinkovito koliko bi moglo.

Korisnost financijskih indikatora ekonomičnosti leži u tome što njihov izračun daje podatak o tome koliko ekonomično poduzeće posluje. Odnosno, on ukazuje na to koliko prihoda poduzeće realizira na jednu jedinicu rashoda. Rezultat ovog izračuna bi trebao biti veći od 1, ukoliko je manji od 1 to nam govori da poduzeće ima gubitak. Korisnost ovog pokazatelja je upravo u

tome. Može ukazati na poslovanje s gubitkom, i dati rane znakove da nešto ne valja i da nešto treba promijeniti. Na temelju dobivenog podatak mogu se projicirati buduće odluke ključne za poslovanje, rezati rashode ili mijenjati način proizvodnje ili samog poslovanja određene djelatnosti. (Žager et al., 2017:51-52).

„Pod ekonomičnošću se podrazumijeva stupanj štedljivosti u ostvarivanju učinaka, a izražava se odnosom ostvarenih učinaka i utrošenih elemenata radnog procesa ili stavljanjem u odnos outputa i inputa. Pokazatelji ekonomičnosti izražavaju se kroz odnos između ostvarenih učinaka i količine rada, predmeta rada, sredstava za rad i tuđih usluga potrebnih za njihovo ostvarenje“ (Vujević, Balen, 2006).

Niska razina ekonomičnosti vodi poduzeće u propast. Ona ukazuje na to da poduzeće posluje s gubitkom, i da trenutni način poslovanja nije ekonomičan i isplativ. Na temelju niske ekonomičnosti, poseže se za odlukama kao što su rezanje troškova i poslovanja.

5.5. Pokazatelji profitabilnosti

Pokazatelji profitabilnosti su pokazatelji kako je neko poduzeće dobrog financijskog zdravlja, kako je to isto poduzeće dobro vođeno od strane svoje uprave, te kako je sposobno poslovati profitabilno ostvarivati profiti i osigurati povrat od ulaganja. U ovu skupinu ubrajamo sljedeće pokazatelje:

- ❖ odnos bruto marže i prihoda od prodaje
- ❖ granična dobit
- ❖ povrat od ulaganja.

Odnos bruto marže i prihoda od prodaje je pokazatelj koji pokazuje postotak novca koji je ostao nakon što je poduzeće platilo robu. Računa se dijeljenjem bruto dobiti s neto prihodom od prodaje. Granična dobit je pokazatelj koji govori koliki je omjer neto dobiti i neto prihoda od prodaje. Računa se dijeljenjem neto dobiti s neto prihodom od prodaje. Povrat od ulaganja pokazuje u kolikoj mjeri je postignuta zarada od ulaganja. Računa se dijeljenjem neto dobiti s prosječnom ukupnom imovinom (Shim, Siegel, 2007:31:32).

U skupinu pokazatelja profitabilnosti ubrajaju se sljedeći pokazatelji:

- ❖ marža profita
- ❖ stopa povrata imovine ROA
- ❖ stopa povrata kapitala ROE.

Marža profita govori o tome koliko je poduzeće sposobno u tome da zadrži ostvareni ukupni prihod u obliku dobiti koja je uvećana za rashode od kamata. Može se računati bruto maržu profita i neto maržu profita. Ovaj pokazatelj pokazuje koliko posto ostvarenih prihoda poduzeće zadržava u obliku zarade. Stopa povrata imovine ili ROA je financijski pokazatelj skupine profitabilnosti. Ovaj pokazatelj govori o tome koliko poduzeće uspješno koristi ili upravlja svojom imovinom u vidu stvaranja dobiti. Stopa povrata kapitala ili ROE je financijski pokazatelj skupine profitabilnosti. Ovaj pokazatelj govori o tome koliko novčanih jedinica dobiti poduzeće ostvaruje na jednu jedincu vlastitog kapitala. On se smatra jednim od najvažnijih pokazatelja. Ovaj pokazatelj računa se na način da se u omjer stavlja neto odbit i to u brojnik, dok se u nazivnik stavlja glavnica ili kapital (Žager et al., 2017:52-55).

Također postoje i dva dodatna pokazatelja koja su važna u skupini profitabilnosti, a to su: bruto marža dobiti i marža neto profita.

Bruto marža dobiti je pokazatelj koji ukazuje na to kako poduzeće učinkovito i uspješno pretvara svoj proizvod ili uslugu u čistu dobit. Računa se na način da se od neto prodaje oduzmu trošak prodane robe ili usluge koji je podijeljen s neto prodajom i sve to pomnoži sa 100 (Beaver, 2020).

Pokazatelji profitabilnosti od iznimne su važnosti za mala poduzeća, budući da niska profitabilnost ukazuje na propast tvrtke u budućnosti. Mala se poduzeća tek razvijaju, od izuzetne je važnosti da profitabilnost, odnosno isplativost poslovanja, bude velika. Mala poduzeća si ne mogu dopustiti nisku profitabilnost jer su mali i njihovo poslovanje to ne može podnijeti. Velika poduzeća lakše mogu opravdati određeni period svog poslovanja kao neprofitabilan, budući da su veća, veći su im prihodi i sama dobit i lakše će to podnijeti. Svakako, loša profitabilnost ako potraje dugo nije dobra niti za mala niti za velika poduzeća budući da ona vodi u propast (Vidučić, 2006).

Korisnost financijskih indikatora profitabilnosti je ključna kako bi se uvidjelo kakva je ukupna učinkovitost poslovanja. Njihovim izračunom utvrđuju se omjeri koji povezuju profit s prihodima iz prodaje i investicijama. Ovaj je pokazatelj od izuzetne korisnosti budući da njegov rezultat daje mogućnost da utvrdimo koliko novčanih jedinica dobiti poduzeće ostvaruje na jednu jedinicu vlastitog kapitala. Također, uslijed dobivenih rezultat mogu se donositi odluke o tome treba li nešto poduzimati i mijenjati u svome poslovanju ili je poslovanje pozitivno i dobro. (Žager et al., 2017:52-55).

„U nastojanju realiziranja postavljenih ciljeva poslovanja, poduzeća su često primorana prionuti pribavljanju kapitala izvan svojeg okruženja. Tako pribavljena sredstva predstavljaju tuđi kapital poduzeća za kojeg postoji obveza vraćanja. Samim time, da bi se tuđi kapital mogao efikasno vraćati, i poduzeća ga trebaju učinkovito koristiti u svrhu stvaranja dodane ekonomske koristi. Sam omjer tuđeg i vlastitog kapitala analitičarima ne daje iscrpne informacije o zaduženosti pojedinog poduzeća. Upravo zbog toga, pored samih pokazatelja zaduženosti potrebno je računati dodatne pokazatelje pomoću kojih će se moći donijeti konkretnija ocjena kvalitete korištenja tuđih izvora financiranja, a tu veliku ulogu imaju upravo pokazatelji profitabilnosti“ (Ježovita, 2015).

Upravo iz svega navedenoga može se uvidjeti kako je korisnost pokazatelja profitabilnosti velika. Oni daju odgovore na to isplati li se upuštati u nove investicije, kolika je isplativost trenutnog i kakva je isplativost budućeg poslovanja. Također, otkriva nam i informacije o tome koliko je isplativo ono što trenutno radimo i trebamo li što mijenjati.

„Cilj je svakog poduzetnika i gospodarskog subjekta poslovati uspješno.“ (Karić, 2005:162)
Najpoznatiji i najlakši način za razlikovanje uspješnih od onih manje uspješnih poduzeća su svakako financijski pokazatelji ili financijski indikatori poslovanja. Na temelju njihova izračuna dobivaju se informacije o financijskom zdravlju poduzeća.

Pomoću financijskih indikatora i ostalih izračuna mogu se uočiti znakovi ranih financijski problema koji bi u budućnosti mogli biti pogubni za poduzeće. Na temelju toga, može se pripremiti strategija i plan kako će se poduzeće u budućnosti nositi sa svojim problemima i kako da se iz njih izvuče i krene poslovati pozitivnom putanjom.

5.6. Nefinancijski pokazatelji uspješnosti poslovanja

Neki od najvažnijih nefinancijskih pokazatelja su proizvodna učinkovitost, kvaliteta proizvoda i usluga, opetovano vraćanje kupaca, fleksibilnost poduzeća i proizvodnih procesa, fleksibilnost odnosa prema kupcima te djelotvornost i učinkovitost cjelokupnih aktivnosti poduzeća. Budući da se radi o malim poduzećima, ona su u mogućnosti zadovoljiti i najsitnije potrebe tržišta i odgovoriti na gotovo svaki oblik potražnje. Upravo tu je i njihova prednost. Zadovoljavanjem nefinancijskih faktora mala poduzeća omogućavaju si opstanak na tržištu i ostvarivanje pozitivnog poslovanja. No, ipak najveća pozornost posvećuje se upravo financijskim pokazateljima Drury (1990:41).

6. Empirijski dio: Financijska analiza uspješnog poduzeća i poduzeća s financijskim problemima

Empirijski dio ovog rada temeljit će se na financijskoj analizi dvaju poduzeća. Odabrana poduzeća su Stoičev d.o.o. i Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Ivo Krpina. Provedbom financijske analize za mala poduzeća utvrdit će se stanje i poslovanje oba poduzeća. Usporedit će se poslovanje oba mala poduzeća te će se pojasniti što je utjecalo na dobro, odnosno loše poslovanje navedenih. Prvo poduzeće Stoičev d.o.o. prema svojoj veličini pripada u skupinu mikro poduzeća. Ovo poduzeće osnovano je 2004. godine, a njegova osnovna djelatnost je uzgoj sadnog materijala i ukrasnog bilja. Poduzeće je u privatnom vlasništvu i sjedište poduzeća nalazi se u Zagrebu, Kuševačka 48. Drugo poduzeće koje će se analizirati je Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Ivo Krpina. Osnovna djelatnost ovog poduzeća je uzgoj jezgričavog i koštunjičavog voća. Prema veličini ovo poduzeće također svrstavamo u skupinu mikro poduzeća i u privatnom je vlasništvu. Sjedište ovog poduzeća je u Zagrebu, Kružna ulica 84.

6.1. Financijski izvještaji poduzeća

Tablica 1. Bilanca Stoičev d.o.o.

Bilanca	2017	2018	2019
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAĆENI KAPITAL (u kn)	0	0	0
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	612.900	522.300	566.900
I. NEMATERIJALNA IMOVINA (u kn)	0	0	0
1. Izdaci za razvoj (u kn)	0	0	0
2. Koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, softver i ostala pr (u kn)	0	0	0
3. Goodwill (u kn)	0	0	0
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine (u kn)	0	0	0
5. Nematerijalna imovina u pripremi (u kn)	0	0	0
6. Ostala nematerijalna imovina (u kn)	0	0	0
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	612.900	522.300	566.900
1. Zemljište (u kn)	0	0	0
2. Građevinski objekti (u kn)	0	0	0
3. Postrojenja i oprema (u kn)	0	467.300	566.900
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	612.900	55.000	0
5. Biološka imovina (u kn)	0	0	0
6. Predujmovi za materijalnu imovinu (u kn)	0	0	0
7. Materijalna imovina u pripremi (u kn)	0	0	0

8. Ostala materijalna imovina (u kn)	0	0	0
9. Ulaganje u nekretnine (u kn)	0	0	0
III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)	0	0	0
* Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Ulaganja u ostale vrijednosne papire poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
3. Dani zajmovi, depoziti i slično poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Sudjelujući interesi (udjeli) (u kn)	0	0	0
4. Ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
5. Ulaganja u ostale vrijednosne papire društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično društvima povezanim sudjelujućim interes (u kn)	0	0	0
7. Ulaganja u vrijednosne papire (u kn)	0	0	0
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	0	0	0
9. Ostala ulaganja koja se obračunavaju metodom udjela (u kn)	0	0	0
10. Ostala dugotrajna financijska imovina (u kn)			
IV. POTRAŽIVANJA (u kn)	0	0	0
* Potraživanja od povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	0	0	0
4. Ostala potraživanja (u kn)	0	0	0
V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA (u kn)	0	0	0
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	778.100	826.600	799.700
I. ZALIHE (u kn)	57.300	56.400	56.400
1. Sirovine i materijal (u kn)	57.300	56.400	56.400
2. Proizvodnja u tijeku (u kn)	0	0	0
3. Gotovi proizvodi (u kn)	0	0	0
4. Trgovačka roba (u kn)	0	0	0
5. Predujmovi za zalihe (u kn)	0	0	0
6. Dugotrajna imovina namijenjena prodaji (u kn)	0	0	0
7. Biološka imovina (u kn)	0	0	0
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	401.700	477.300	493.400
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	401.700	458.300	449.700
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika (u kn)	0	0	0
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)	0	19.000	43.700
6. Ostala potraživanja (u kn)	0	0	0
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)	292.800	292.800	187.800
* Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0

2. Ulaganja u ostale vrijednosne papire poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
3. Dani zajmovi, depoziti i slično poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Sudjelujući interesi (udjeli) (u kn)	0	0	0
4. Ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
5. Ulaganja u ostale vrijednosne papire društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično društvima povezanim sudjelujućim interes (u kn)	0	0	0
7. Ulaganja u vrijednosne papire (u kn)	0	0	0
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	292.800	292.800	187.800
9. Ostala financijska imovina (u kn)	0	0	0
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI (u kn)	26.300	0	61.900
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI (u kn)	122.500	122.500	122.500
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	1.513.400	1.471.400	1.489.100
F) IZVANBILANČNI ZAPISI (u kn)			
A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	1.138.300	1.053.600	1.068.300
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL (u kn)	20.000	20.000	20.000
II. KAPITALNE REZERVE (u kn)	0	0	0
III. REZERVE IZ DOBITI (u kn)	0	0	0
1. Zakonske rezerve (u kn)	0	0	0
2. Rezerve za vlastite dionice (u kn)	0	0	0
3. Vlastite dionice i udjeli (odbitna stavka) (u kn)	0	0	0
4. Statutarne rezerve (u kn)	0	0	0
5. Ostale rezerve (u kn)	0	0	0
IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE (u kn)	0	0	0
V. REZERVE FER VRIJEDNOSTI (u kn)	0	0	0
1. Fer vrijednost financijske imovine raspoložive za prodaju (u kn)	0	0	0
2. Učinkoviti dio zaštite novčanih tokova (u kn)	0	0	0
3. Učinkoviti dio zaštite neto ulaganja u inozemstvu (u kn)	0	0	0
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	1.101.000	1.023.900	1.033.600
1. Zadržana dobit (u kn)	1.101.000	1.023.900	1.033.600
2. Preneseni gubitak (u kn)	0	0	0
VII. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	17.200	9.700	14.700
1. Dobit poslovne godine (u kn)	17.200	9.700	14.700
2. Gubitak poslovne godine (u kn)	0	0	0
VIII. MANJINSKI (NEKONTROLIRAJUĆI) INTERES (u kn)	0	0	0
B) REZERVIRANJA (u kn)	0	0	0
1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze (u kn)	0	0	0
2. Rezerviranja za porezne obveze (u kn)	0	0	0
3. Rezerviranja za započete sudske sporove (u kn)	0	0	0
4. Rezerviranja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava (u kn)	0	0	0
5. Rezerviranja za troškove u jamstvenim rokovima (u kn)	0	0	0
6. Druga rezerviranja (u kn)	0	0	0
C) DUGOROČNE OBVEZE (u kn)	0	0	72.800
* Obveze prema povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0

1. Obveze prema poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Obveze za zajmove, depozite i slično poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi (u kn)	0	0	0
3. Obveze prema društvima povezanim sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
4. Obveze za zajmove, depozite i slično društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
5. Obveze za zajmove, depozite i slično (u kn)	0	0	0
6. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama (u kn)	0	0	72.800
7. Obveze za predujmove (u kn)	0	0	0
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	0	0	0
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)			
10. Ostale dugoročne obveze (u kn)	0	0	0
11. Odgođena porezna obveza (u kn)	0	0	0
D) KRATKOROČNE OBVEZE (u kn)	375.100	417.700	348.000
* Obveze prema povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0
1. Obveze prema poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Obveze za zajmove, depozite i slično poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi (u kn)	0	0	0
3. Obveze prema društvima povezanim sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
4. Obveze za zajmove, depozite i slično društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
5. Obveze za zajmove, depozite i slično (u kn)	0	0	0
6. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama (u kn)	0	0	0
7. Obveze za predujmove (u kn)	0	0	0
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	129.300	282.300	211.600
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	42.000	0	0
10. Obveze prema zaposlenicima (u kn)	4.300	4.300	73.200
11. Obveze za poreze, doprinose i sličana davanja (u kn)	150.000	131.100	5.500
12. Obveze s osnove udjela u rezultatu (u kn)	0	0	0
13. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji (u kn)	0	0	0
14. Ostale kratkoročne obveze (u kn)	49.600	0	57.700
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
F) UKUPNO – PASIVA (u kn)	1.513.400	1.471.400	1.489.100
G) IZVANBILANČNI ZAPISI (u kn)	0	0	0

Tablica 2. Račun dobiti i gubitka Stoičev d.o.o.

Račun dobiti i gubitka			
	2017	2018	2019
I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	924.500	729.700	1.012.20
* Prihodi od prodaje (u kn)	817.900	701.100	987.800
1. Prihodi od prodaje s poduzetnicima unutar grupe (u kn) 0	0	0	0
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	817.900	701.100	987.800
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	106.600	28.600	24.400
3. Prihodi na temelju upotrebe vlastitih proizvoda, robe i usluga (u kn) 0	0	0	
4. Ostali poslovni prihodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn) 0	0	0	
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	106.600	28.600	24.400
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	904.200	718.300	995.500
1. Promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda (u kn) 0	0	0	
2. Materijalni troškovi (u kn)	701.200	525.400	804.500
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	636.500	474.900	725.700
b) Troškovi prodane robe (u kn)	0	0	0
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	64.600	50.500	78.800
3. Troškovi osoblja (u kn)	79.100	79.100	78.600
a) Neto plaće i nadnice (u kn)	67.500	67.500	67.500
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća (u kn)	11.600	11.600	11.100
c) Doprinosi na plaće (u kn)	0	0	0
4. Amortizacija (u kn)	93.500	93.500	93.500
5. Ostali troškovi (u kn)	30.500	20.300	19.000
6. Vrijednosna usklađenja (u kn)	0	0	0
a) dugotrajne imovine osim financijske imovine (u kn)	0	0	0
b) kratkotrajne imovine osim financijske imovine (u kn)	0	0	0
7. Rezerviranja (u kn)	0	0	0
a) Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze (u kn)	0	0	0
b) Rezerviranja za porezne obveze (u kn)	0	0	0
c) Rezerviranja za započete sudske sporove (u kn)	0	0	0
d) Rezerviranja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava (u kn)	0	0	0
e) Rezerviranja za troškove u jamstvenim rokovima (u kn)	0	0	0
f) Druga rezerviranja (u kn)	0	0	0
8. Ostali poslovni rashodi (u kn)	0	0	0
III. FINANCIJSKI PRIHODI (u kn)	0	0	0
* Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim (u kn)	0	0	0
1. Prihodi od ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Prihodi od ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim i (u kn)	0	0	0

3. Prihodi od ostalih dugotrajnih financijskih ulaganja i zajmova poduzetni (u kn)	0	0	0
4. Ostali prihodi s osnove kamata iz odnosa s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
5. Tečajne razlike i ostali financijski prihodi iz odnosa s poduzetnicima u (u kn)	0	0	0
* Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa s nepovezani (u kn)	0	0	0
6. Prihodi od ostalih dugotrajnih financijskih ulaganja i zajmova (u kn)	0	0	0
7. Ostali prihodi s osnove kamata (u kn)	0	0	0
8. Tečajne razlike i ostali financijski prihodi (u kn)	0	0	0
9. Nerealizirani dobiti (prihodi) od financijske imovine (u kn)	0	0	0
10. Ostali financijski prihodi (u kn)	0	0	0
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	800	400	0
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi s povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0
1. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Tečajne razlike i drugi rashodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	800	400	0
3. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi (u kn)	800	400	0
4. Tečajne razlike i drugi rashodi (u kn)	0	0	0
5. Nerealizirani gubici (rashodi) od financijske imovine (u kn)	0	0	0
* Ostali financijski rashodi (u kn)	0	0	0
6. Vrijednosna usklađenja financijske imovine (neto) (u kn)	0	0	0
7. Ostali financijski rashodi (u kn)	0	0	0
* UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA (u kn)	0	0	0
V. UDIO U DOBITI OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM (u kn)	0	0	0
VI. UDIO U DOBITI OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA (u kn)	0	0	0
* UDIO U GUBITKU OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA (u kn)	0	0	0
VII. UDIO U GUBITKU OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM (u kn)	0	0	0
VIII. UDIO U GUBITKU OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA (u kn)	0	0	0
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	924.500	729.700	1.012.200
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	904.900	718.700	995.500
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	19.600	11.000	16.700
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	19.600	11.000	16.700
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XII. POREZ NA DOBIT (u kn)	2.400	1.300	2.000
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	17.200	9.700	14.700

1. Dobit razdoblja (u kn)	17.200	9.700	14.700
2. Gubitak razdoblja (u kn)	0	0	0
XIV. DOBIT ILI GUBITAK PREKINUTOG POSLOVANJA PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prekinutog poslovanja prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prekinutog poslovanja prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XV. POREZ NA DOBIT PREKINUTOG POSLOVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prekinutog poslovanja za razdoblje (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prekinutog poslovanja za razdoblje (u kn)	0	0	0
XVI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XVII. POREZ NA DOBIT (u kn)	0	0	0
XVIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit razdoblja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak razdoblja (u kn)	0	0	0
XIX. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
1. Pripisana imateljima kapitala matice (u kn)	0	0	0
2. Pripisana manjinskom (nekontrolirajućem) interesu (u kn)	0	0	0
I. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
II. OSTALA SVEOBUH VATNA DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA (u kn)	0	0	0
1. Tečajne razlike iz preračuna inozemnog poslovanja (u kn)	0	0	0
2. Promjene revalorizacijskih rezervi dugotrajne materijalne i nematerijalne i (u kn)	0	0	0
3. Dobit ili gubitak s osnove naknadnog vrednovanja financijske imovine raspol (u kn)	0	0	0
4. Dobit ili gubitak s osnove učinkovite zaštite novčanih tokova (u kn)	0	0	0
5. Dobit ili gubitak s osnove učinkovite zaštite neto ulaganja u inozemstvu (u kn)	0	0	0
6. Udio u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti/gubitku društava povezanih sudjelujućim (u kn)	0	0	0
7. Aktuarski dobici/gubici po planovima definiranih primanja (u kn)	0	0	0
8. Ostale nevladničke promjene kapitala (u kn)			
III. POREZ NA OSTALU SVEOBUH VATNU DOBIT RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
IV. NETO OSTALA SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK (u kn)	0	0	0
V. SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
VI. SVEOBUH VATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
1. Pripisana imateljima kapitala matice (u kn)			
2. Pripisana manjinskom (nekontrolirajućem) interesu (u kn)			

Tablica 3. Bilanca poduzeća OPG Ivo Krpina

<i>Bilanca</i>			
	2017	2018	2019
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAĆENI KAPITAL (u kn)	0	0	0
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	320.100	320.100	330.300
I. NEMATERIJALNA IMOVINA (u kn)	0	0	0
1. Izdaci za razvoj (u kn)	0	0	0
2. Koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, softver i ostala pr (u kn)	0	0	0
3. Goodwill (u kn)	0	0	0
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine (u kn)	0	0	0
5. Nematerijalna imovina u pripremi (u kn)	0	0	0
6. Ostala nematerijalna imovina (u kn)	0	0	0
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	320.100	320.100	330.300
1. Zemljište (u kn)	0	0	0
2. Građevinski objekti (u kn)	0	0	0
3. Postrojenja i oprema (u kn)	2.400	2.400	2.400
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	317.700	317.700	318.700
5. Biološka imovina (u kn)	0	0	0
6. Predujmovi za materijalnu imovinu (u kn)	0	0	0
7. Materijalna imovina u pripremi (u kn)	0	0	9.100
8. Ostala materijalna imovina (u kn)	0	0	0
9. Ulaganje u nekretnine (u kn)	0	0	0
III. DUGOTRAJNA FINACIJSKA IMOVINA (u kn)	0	0	0
* Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Ulaganja u ostale vrijednosne papire poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
3. Dani zajmovi, depoziti i slično poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Sudjelujući interesi (udjeli) (u kn)	0	0	0
4. Ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
5. Ulaganja u ostale vrijednosne papire društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično društvima povezanim sudjelujućim interes (u kn)	0	0	0
7. Ulaganja u vrijednosne papire (u kn)	0	0	0
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	0	0	0
9. Ostala ulaganja koja se obračunavaju metodom udjela (u kn)	0	0	0
10. Ostala dugotrajna financijska imovina (u kn)			
IV. POTRAŽIVANJA (u kn)	0	0	0
* Potraživanja od povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	0	0	0
4. Ostala potraživanja (u kn)	0	0	0

V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA (u kn)	0	0	0
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	210.900	270.800	366.900
I. ZALIHE (u kn)	0	0	0
1. Sirovine i materijal (u kn)	0	0	0
2. Proizvodnja u tijeku (u kn)	0	0	0
3. Gotovi proizvodi (u kn)	0	0	0
4. Trgovačka roba (u kn)	0	0	0
5. Predumovi za zalihe (u kn)	0	0	0
6. Dugotrajna imovina namijenjena prodaji (u kn)	0	0	0
7. Biološka imovina (u kn)	0	0	0
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	207.600	262.100	300.700
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	193.400	240.000	286.400
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	10.600	10.600	0
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika (u kn)	0	0	0
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)	0	11.500	14.400
6. Ostala potraživanja (u kn)	3.600	0	0
III. KRATKOTRAJNA FINACIJSKA IMOVINA (u kn)	0	0	0
* Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika (u kn)	0	0	0
1. Ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Ulaganja u ostale vrijednosne papire poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
3. Dani zajmovi, depoziti i slično poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Sudjelujući interesi (udjeli) (u kn)	0	0	0
4. Ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
5. Ulaganja u ostale vrijednosne papire društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično društvima povezanim sudjelujućim interes (u kn)	0	0	0
7. Ulaganja u vrijednosne papire (u kn)	0	0	0
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	0	0	0
9. Ostala financijska imovina (u kn)	0	0	0
IV. NOVAC U BANCII BLAGAJNI (u kn)	3.300	8.700	66.200
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI (u kn)	0	2.400	0
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	531.000	593.300	697.200
F) IZVANBILANČNI ZAPISI (u kn)			
A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	312.200	374.500	482.300
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL (u kn)	0	0	0
II. KAPITALNE REZERVE (u kn)	0	0	0
III. REZERVE IZ DOBITI (u kn)	0	0	0
1. Zakonske rezerve (u kn)	0	0	0
2. Rezerve za vlastite dionice (u kn)	0	0	0
3. Vlastite dionice i udjeli (odbitna stavka) (u kn)	0	0	0
4. Statutarne rezerve (u kn)	0	0	0
5. Ostale rezerve (u kn)	0	0	0
IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE (u kn)	0	0	0
V. REZERVE FER VRIJEDNOSTI (u kn)	0	0	0

1. Fer vrijednost financijske imovine raspoložive za prodaju (u kn)	0	0	0
2. Učinkoviti dio zaštite novčanih tokova (u kn)	0	0	0
3. Učinkoviti dio zaštite neto ulaganja u inozemstvu (u kn)	0	0	0
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	171.300	312.200	374.500
1. Zadržana dobit (u kn)	589.600	730.500	792.800
2. Preneseni gubitak (u kn)	418.300	418.300	418.300
VII. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	140.900	62.300	107.800
1. Dobit poslovne godine (u kn)	140.900	62.300	107.800
2. Gubitak poslovne godine (u kn)	0	0	0
VIII. MANJINSKI (NEKONTROLIRAJUĆI) INTERES (u kn)	0	0	0
B) REZERVIRANJA (u kn)	0	0	0
1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze (u kn)	0	0	0
2. Rezerviranja za porezne obveze (u kn)	0	0	0
3. Rezerviranja za započete sudske sporove (u kn)	0	0	0
4. Rezerviranja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava (u kn)	0	0	0
5. Rezerviranja za troškove u jamstvenim rokovima (u kn)	0	0	0
6. Druga rezerviranja (u kn)	0	0	0
C) DUGOROČNE OBVEZE (u kn)	0	0	0
* Obveze prema povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0
1. Obveze prema poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Obveze za zajmove, depozite i slično poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi (u kn)	0	0	0
3. Obveze prema društvima povezanim sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
4. Obveze za zajmove, depozite i slično društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
5. Obveze za zajmove, depozite i slično (u kn)	0	0	0
6. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama (u kn)	0	0	0
7. Obveze za predujmove (u kn)	0	0	0
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	0	0	0
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	0	0	0
10. Ostale dugoročne obveze (u kn)	0	0	0
11. Odgođena porezna obveza (u kn)	0	0	0
D) KRATKOROČNE OBVEZE (u kn)	218.800	218.800	214.900
* Obveze prema povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0
1. Obveze prema poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Obveze za zajmove, depozite i slično poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi (u kn)	0	0	0
3. Obveze prema društvima povezanim sudjelujućim interesom (u kn)	0	0	0
4. Obveze za zajmove, depozite i slično društava povezanih sudjelujućim int (u kn)	0	0	0
5. Obveze za zajmove, depozite i slično (u kn)	0	0	0
6. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama (u kn)	0	0	0
7. Obveze za predujmove (u kn)	0	0	0
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	155.000	155.000	151.100
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	0	0	0
10. Obveze prema zaposlenicima (u kn)	63.800	63.800	63.800

11. Obveze za poreze, doprinose i sličana davanja (u kn)	0	0	0
12. Obveze s osnove udjela u rezultatu (u kn)	0	0	0
13. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji (u kn)	0	0	0
14. Ostale kratkoročne obveze (u kn)	0	0	0
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
F) UKUPNO – PASIVA (u kn)	531.000	593.300	697.200
G) IZVANBILANČNI ZAPISI (u kn)	0	0	0

Tablica 4. Račun dobiti i gubitka OPG Ivo Krpina

<i>Račun dobiti i gubitka</i>			
	2017	2018	2019
I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	163.700	105.600	149.400
* Prihodi od prodaje (u kn)	900	0	0
1. Prihodi od prodaje s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	900	0	0
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	162.800	105.600	149.400
3. Prihodi na temelju upotrebe vlastitih proizvoda, robe i usluga (u kn)	0	0	0
4. Ostali poslovni prihodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	162.800	105.600	149.400
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	13.700	30.800	38.200
1. Promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda (u kn)	0	0	0
2. Materijalni troškovi (u kn)	13.200	14.300	35.800
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	5.300	11.800	28.200
b) Troškovi prodane robe (u kn)	0	0	0
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	7.900	2.500	7.600
3. Troškovi osoblja (u kn)	0	0	0
a) Neto plaće i nadnice (u kn)	0	0	0
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća (u kn)	0	0	0
c) Doprinosi na plaće (u kn)	0	0	0
4. Amortizacija (u kn)	0	0	0
5. Ostali troškovi (u kn)	500	16.500	2.400
6. Vrijednosna usklađenja (u kn)	0	0	0
a) dugotrajne imovine osim financijske imovine (u kn)	0	0	0
b) kratkotrajne imovine osim financijske imovine (u kn)	0	0	0
7. Rezerviranja (u kn)	0	0	0
a) Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze (u kn)	0	0	0
b) Rezerviranja za porezne obveze (u kn)	0	0	0
c) Rezerviranja za započete sudske sporove (u kn)	0	0	0
d) Rezerviranja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava (u kn)	0	0	0
e) Rezerviranja za troškove u jamstvenim rokovima (u kn)	0	0	0
f) Druga rezerviranja (u kn)	0	0	0
8. Ostali poslovni rashodi (u kn)	0	0	0
III. FINANCIJSKI PRIHODI (u kn)	1.100	9.500	9.700

* Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim (u kn)	0	0	0
1. Prihodi od ulaganja u udjele (dionice) poduzetnika unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Prihodi od ulaganja u udjele (dionice) društava povezanih sudjelujućim i (u kn)	0	0	0
3. Prihodi od ostalih dugotrajnih financijskih ulaganja i zajmova poduzetni (u kn)	1.100	9.500	9.700
4. Ostali prihodi s osnove kamata iz odnosa s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
5. Tečajne razlike i ostali financijski prihodi iz odnosa s poduzetnicima u (u kn)	0	0	0
* Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa s nepovezani (u kn)	0	0	0
6. Prihodi od ostalih dugotrajnih financijskih ulaganja i zajmova (u kn)	0	0	0
7. Ostali prihodi s osnove kamata (u kn)	0	0	0
8. Tečajne razlike i ostali financijski prihodi (u kn)	0	0	0
9. Nerealizirani dobiti (prihodi) od financijske imovine (u kn)	0	0	0
10. Ostali financijski prihodi (u kn)	0	0	0
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	10.200	22.000	0
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi s povezanim poduzetnicima (u kn)	0	0	0
1. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
2. Tečajne razlike i drugi rashodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0	0	0
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	10.200	22.000	0
3. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi (u kn)	10.200	22.000	0
4. Tečajne razlike i drugi rashodi (u kn)	0	0	0
5. Nerealizirani gubici (rashodi) od financijske imovine (u kn)	0	0	0
* Ostali financijski rashodi (u kn)	0	0	0
6. Vrijednosna usklađenja financijske imovine (neto) (u kn)	0	0	0
7. Ostali financijski rashodi (u kn)	0	0	0
* UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA (u kn)	0	0	0
V. UDIO U DOBITI OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM (u kn)	0	0	0
VI. UDIO U DOBITI OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA (u kn)	0	0	0
* UDIO U GUBITKU OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA (u kn)	0	0	0
VII. UDIO U GUBITKU OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM (u kn)	0	0	0
VIII. UDIO U GUBITKU OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA (u kn)	0	0	0
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	164.700	115.100	159.200
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	23.800	52.800	38.200
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	140.900	62.300	121.000
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	140.900	62.300	121.000
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XII. POREZ NA DOBIT (u kn)	0	0	13.200
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	140.900	62.300	107.800
1. Dobit razdoblja (u kn)	140.900	62.300	107.800
2. Gubitak razdoblja (u kn)	0	0	0
XIV. DOBIT ILI GUBITAK PREKINUTOG POSLOVANJA PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prekinutog poslovanja prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prekinutog poslovanja prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XV. POREZ NA DOBIT PREKINUTOG POSLOVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prekinutog poslovanja za razdoblje (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prekinutog poslovanja za razdoblje (u kn)	0	0	0

XVI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0	0	0
XVII. POREZ NA DOBIT (u kn)	0	0	0
XVIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
1. Dobit razdoblja (u kn)	0	0	0
2. Gubitak razdoblja (u kn)	0	0	0
XIX. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
1. Pripisana imateljima kapitala matice (u kn)	0	0	0
2. Pripisana manjinskom (nekontrolirajućem) interesu (u kn)	0	0	0
I. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	0	0	0
II. OSTALA SVEOBUHVAATNA DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA (u kn)	0	0	0
1. Tečajne razlike iz preračuna inozemnog poslovanja (u kn)	0	0	0
2. Promjene revalorizacijskih rezervi dugotrajne materijalne i nematerijalne i (u kn)	0	0	0
3. Dobit ili gubitak s osnove naknadnog vrednovanja financijske imovine raspol (u kn)	0	0	0
4. Dobit ili gubitak s osnove učinkovite zaštite novčanih tokova (u kn)	0	0	0
5. Dobit ili gubitak s osnove učinkovite zaštite neto ulaganja u inozemstvu (u kn)	0	0	0
6. Udio u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti/gubitku društava povezanih sudjelujućim (u kn)	0	0	0
7. Aktuarski dobici/gubici po planovima definiranih primanja (u kn)	0	0	0
8. Ostale nevlasničke promjene kapitala (u kn)			
III. POREZ NA OSTALU SVEOBUHVAATNU DOBIT RAZDOBLJA (u kn)			
IV. NETO OSTALA SVEOBUHVAATNA DOBIT ILI GUBITAK (u kn)			
V. SVEOBUHVAATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)			
VI. SVEOBUHVAATNA DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)			
1. Pripisana imateljima kapitala matice (u kn)			
Pripisana manjinskom (nekontrolirajućem) interesu (u kn)			

6.2. Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o.

Tablica 5. Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

HORIZONTALNA ANALIZA	2018. u odnosu na 2017	2019. u odnosu na 2018.
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAČENI KAPITAL (u kn)		
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	-14,78	8,54
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	-14,78	8,54
3. Pstrojenja i oprema (u kn)		21,31
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	-91,03	-100
III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)		

V.ODGOĐENA POREZNA IMOVINA (u kn)		
C)KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	6,23	-3,25
I. ZALIHE (u kn)	-1,57	0
1. Sirovine i materijal (u kn)	-1,57	0
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	18,82	3,37
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	14,09	-1,88
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)		130
III.KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)	0	-35,86
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	0	-35,86
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI (u kn)	-100	
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI (u kn)	0	0
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	-2,78	1,20
F)IZVANBILANČNI ZAPISI (u kn)		
A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	-7,44	1,40
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL (u kn)	0	0
II.KAPITALNE REZERVE (u kn)		
III. REZERVE IZ DOBITI (u kn)		
IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE (u kn)		
V.REZERVE FER VRLJEDNOSTI (u kn)		
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	-7,00	0,95
1. Zadržana dobit (u kn)	-7,00	0,95
2. Preneseni gubitak (u kn)		
VII.DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	-43,60	51,54
1. Dobit poslovne godine (u kn)	-43,60	51,54
2. Gubitak poslovne godine (u kn)		
VIII.MANJINSKI (NEKONTROLIRAJUĆI) INTERES (u kn)		
B) REZERVIRANJA (u kn)		
C)DUGOROČNE OBVEZE (u kn)		

D) KRATKOROŽNE OBVEZE (u kn)	11,36	-16,69
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	118,33	-25,04
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	-100	
10. Obveze prema zaposlenicima (u kn)	0	1602,33
11. Obveze za poreze, doprinose i slična davanja (u kn)	-12,6	-95,80
14. Ostale kratkoročne obveze (u kn)	-100	
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA (u kn)		
F) UKUPNO - PASIVA (u kn)	-2,78	1,20

Izvor: izrada autora

Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. u 2018. u odnosu na 2017.

Ukupna aktiva i pasiva poduzeća Stoičev d.o.o. se u 2018. u odnosu na 2017. smanjila za -2,78%. Iz ovih podataka možemo zaključiti kako navedeno poduzeće posluje negativnom putanjom. Na ovakav negativan rezultat najviše je utjecalo to što poduzeće povećava svoje obveze, a istovremeno smanjuje se i dobit poslovne godine. Također, poduzeće povećava svoje naplate potraživanja i produljuje rok otplate kupcima. Ovako poslovanje u vidu konstantnog zaduživanja, bez naplate potraživanja i ostvarivanja profita, poduzeće može odvesti u bankrot.

Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. u 2019. u odnosu na 2018.

Ukupna aktiva i pasiva poduzeća Stoičev d.o.o. povećala se za 1,2%. U ovom razdoblju poduzeće bilježi laganu tendenciju rasta. Iz gore navedenih podataka vidljivo je kako je do pozitivnog poslovanja poduzeće dovelo to što je smanjilo svoja potraživanja i što je smanjilo dane zajmove. Također, poduzeće je znatno smanjilo svoje obveze. Naplatom ove dvije stavke popravila se financijska slika poduzeća jer je ostvaren priljev novca. Poduzeće je lagano krenulo poslovati uzlaznom putanjom, no to je i dalje vrlo slabo i nesigurno.

6.3. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća Stoičev d.o.o.

Tablica 6. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

RAČUN DOBITI I GUBITKA		
	2018 u odnosu na 2017	2019 u odnosu na 2018
I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	-21,07	38,71
* Prihodi od prodaje (u kn)	-14,28	40,89
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	-14,28	40,89
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	-73,17	-14,69
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	-73,17	-14,69
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	-20,56	38,59
2. Materijalni troškovi (u kn)	-25,07	53,12
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	-25,39	52,81
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	-21,83	56,03
3. Troškovi osoblja (u kn)	0	-0,63
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća (u kn)	0	-4,31
4. Amortizacija (u kn)	0	0
5. Ostali troškovi (u kn)	-33,44	-6,40
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	-50	-100
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	-50	-100
3. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi (u kn)	-50	-100
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	-21,07	38,71
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	-20,58	38,51
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	-43,88	51,81
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	-43,88	51,81
XII. POREZ NA DOBIT (u kn)	-45,83	53,85
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	-43,60	51,55
1. Dobit razdoblja (u kn)	-43,60	51,55

Izvor: izrada autora

Horizontalnom analizom računa dobiti i gubitka vidljivo je kako su se poslovni prihodi 2018. u odnosu na 2017. smanjili za 21%, kao i dobit razdoblja koja se smanjila za 43,60%. U 2019. u odnosu na 2018. poslovni prihodi se povećavaju za 38,71%, kao i dobit razdoblja koja raste 51,54%. Pozitivno je to što postoji trend rasta.

6.4. Vertikalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o.

Tablica 7. Vertikalna analiza Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

Godine	BILANCA		
	2017.	2018.	2019.
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAŽENI KAPITAL (u kn)	0,00	0,00	0,00
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	40,50	35,50	38,07
I. NEMATERIJALNA IMOVINA (u kn)	0,00	0,00	0,00
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	40,50	35,50	38,07
3. Postrojenja i oprema (u kn)	0,00	31,76	38,07
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	40,50	3,74	0,00
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	51,41	56,18	53,70
I. ZALIHE (u kn)	3,79	3,83	3,79
1. Sirovine i materijal (u kn)	3,79	3,83	3,79
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	26,54	32,44	33,13
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)	0,00	0,00	0,00
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	0,00	0,00	0,00
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	26,54	31,15	30,20
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)	0,00	1,29	2,93
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)	19,35	19,90	12,61
8. Dani zajmovi, depoziti i slično (u kn)	19,35	19,90	12,61
IV. NOVAC U BANCII BLAGAJNI (u kn)	1,74	0,00	4,16
D) PLAŽENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAŽUNATI PRIHODI (u kn)	8,09	8,33	8,23
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	100,00	100,00	100,00
F) IZVANBILANŠNI ZAPISI (u kn)	0,00	0,00	0,00

A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	75,21	71,61	71,74
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL (u kn)	1,32	1,36	1,34
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	72,75	69,59	69,41
1. Zadržana dobit (u kn)	72,75	69,59	69,41
2. Preneseni gubitak (u kn)	0,00	0,00	0,00
VII. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	1,14	0,66	0,99
1. Dobit poslovne godine (u kn)	1,14	0,66	0,99
2. Gubitak poslovne godine (u kn)	0,00	0,00	0,00
6. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama (u kn)	0,00	0,00	4,89
7. Obveze za predujmove (u kn)	0,00	0,00	0,00
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	0,00	0,00	0,00
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	0,00	0,00	0,00
10. Ostale dugoročne obveze (u kn)	0,00	0,00	0,00
11. Odgođena porezna obveza (u kn)	0,00	0,00	0,00
D) KRATKOROŽNE OBVEZE (u kn)	24,79	28,39	23,37
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	8,54	19,19	14,21
9. Obveze po vrijednosnim papirima (u kn)	2,78	0,00	0,00
10. Obveze prema zaposlenicima (u kn)	0,28	0,29	4,92
11. Obveze za poreze, doprinose i slična davanja (u kn)	9,91	8,91	0,37
12. Obveze s osnove udjela u rezultatu (u kn)	0,00	0,00	0,00
13. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji (u kn)	0,00	0,00	0,00
14. Ostale kratkoročne obveze (u kn)	3,28	0,00	3,87
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA (u kn)	0,00	0,00	0,00
F) UKUPNO - PASIVA (u kn)	100,00	100,00	100,00

Izvor: izrada autora

Vertikalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. za 2017.

U 2017. godini najveći udio u aktivi čini kratkotrajna imovina s 51.41% , a dugotrajna imovina sa 40,50%. Kratkotrajnu imovinu najvećim dijelom čine kratkoročna potraživanja s 26,56 %. Iz ovdje navedenog možemo zaključiti kako poduzeće ima veliki postotak nenaplaćenih potraživanja što nije dobro. Također, veliki postotak poduzeća čine kratkoročne obveze koje bi

,ako nastave rasti, mogle uzrokovati probleme. Poduzeće bi u budućnosti moglo imati problema sa zaduživanjem ako ne naplati svoja potraživanja i ne podmiri svoje dospjele obveze.

Vertikalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. za 2018.

Najveći udio ukupne aktive svakako čini kratkotrajna imovina s oko 56,18%, dok dugotrajnu imovinu čini oko 35.50%. Potraživanja ovog poduzeća u 2018. godini su se povećala još više. Dakle, vidljivo je kako poduzeće ima problema s naplatom svojih potraživanja. Isto tako, poduzeće u novoj godini povećava svoje obveze, dakle dodatno se zadužuje iako je prethodno loše poslovalo. Novac u banci i blagajni u odnosu na prethodnu godinu ne postoji, potrošen je što je izrazito loše. Ovo poduzeće pod hitno treba raditi na naplati svojih potraživanja i smanjenju svojih obveza kako bi svoje poslovanje pokrenulo pozitivnom putanjom. Ovakav način poslovanja ovo poduzeće dovest će do bankrota.

Vertikalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. za 2019.

Kao i prethodnih godina najveći udio aktive čini kratkotrajna imovina s 53,70%, dok dugotrajna imovina čini oko 38%. Iz bilance je vidljivo kako potraživanja i dalje rastu, što znači da poduzeće i dalje ima problema s naplatom svojih potraživanja. Pozitivno je to što zadržana dobit značajno raste u odnosu na prethodnu godinu kada je nije ni bilo. Također, raste i novac u banci i blagajni što je izrazito povoljno.

6.5. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća Stoičev d.o.o.

Tablica 8. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka Stoičev d.o.o.

RAČUN DOBITI I GUBTIKA			
	2017	2018	2019
I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	100,00	100,00	100,00
* Prihodi od prodaje (u kn)	88,47	96,08	97,59
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	88,47	96,08	97,59
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	11,53	3,92	2,41
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	11,53	3,92	2,41
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	97,80	98,44	98,35
2. Materijalni troškovi (u kn)	75,85	72,00	79,48
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	68,85	65,08	71,70

b) Troškovi prodane robe (u kn)	0,00	0,00	0,00
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	6,99	6,92	7,79
3. Troškovi osoblja (u kn)	8,56	10,84	7,77
a) Neto plaće i nadnice (u kn)	7,30	9,25	6,67
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća (u kn)	1,25	1,59	1,10
4. Amortizacija (u kn)	10,11	12,81	9,24
5. Ostali troškovi (u kn)	3,30	2,78	1,88
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	0,09	0,05	0,00
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	0,09	0,05	0,00
3. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi (u kn)	0,09	0,05	0,00
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	100,00	100,00	100,00
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	97,88	98,49	98,35
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	2,12	1,51	1,65
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	2,12	1,51	1,65
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0,00	0,00	0,00
XII. POREZ NA DOBIT (u kn)	0,26	0,18	0,20
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	1,86	1,33	1,45
1. Dobit razdoblja (u kn)	1,86	1,33	1,45

Izvor: izrada autora

Iz računa dobiti i gubitka možemo zaključiti kako prihodi od prodaje čine gotovo 89% ukupnih poslovnih prihoda, dok najveći dio poslovnih rashoda čine materijalni troškovi oko 76%.

Vertikalnom analizom možemo zaključiti kako udio dobiti u ukupnom računu dobiti i gubitka kroz tri promatrane godine opada.

6.6. Financijski pokazatelji primijenjeni na poduzeću Stoičev d.o.o.

Tablica 9. Skupina financijski pokazatelja likvidnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	2017.	2018.	2019.
Koeficijent tekuće likvidnosti	2,07	1,98	2,30
Koeficijent ubrzane likvidnosti	1,92	1,84	2,14
Koeficijent trenutne likvidnosti	0,07	0	0,18
Koeficijent financijske stabilnosti	0,07	0,000095	0,50

Izvor: izrada autora

Koeficijent tekuće likvidnosti u 2017. iznosi 2,07, što znači da poduzeće svaku kunu kratkoročnih obveza može podmiriti s 2,07 kuna kratkotrajne imovine. Kroz sve 3 navede godine poduzeće ima od 1,98 do 2,30 koeficijent tekuće likvidnosti. Ovo je relativno dobar koeficijent, poželjna vrijednost je veća od 2.

Koeficijent trenutne likvidnosti pokazuje koliko je kratkoročnih obveza pokriveno novcem poduzeća, odnosno 0,07, 0, 0,18 kuna kratkoročnih obveza ovog poduzeća je pokriveno novcem, što ukazuje na povoljnu sliku u podmirivanju kratkoročnih obveza ovog poduzeća.

Kod koeficijenta financijske stabilnosti vidimo da je tijekom sve 3 godine rezultat manji od 1, što znači da poduzeće svoju kratkotrajnu imovinu financira većinom iz dugoročnih izvora financiranja. Koeficijent financijske stabilnosti iznosi 0,07, 0,000095 i 0,50. Ovo je dosta loše, budući da je to znak da poduzeće svoju kratkotrajnu imovinu financira iz dugoročnih izvora što nije dugoročno održivo.

Kod koeficijenta ubrzane likvidnosti rezultati su 1,92, 1,84 i 2,14. Ovaj nam pokazatelj govori je li poduzeće u kratkom roku spremno podmiriti svoje obveze ako posjeduje brzo unovčivu imovinu. Ovo poduzeće posjeduje brzo unovčivu imovinu koju treba naplatiti.

Tablica 10. Skupina financijski pokazatelji zaduženosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	2017.	2018.	2019.
Koeficijent zaduženosti	0,25	0,28	0,28
Koeficijent vlastitog financiranja	0,75	0,72	0,72
odnos duga i glavnice	0,30	0,40	0,40
stupanj pokrića I.	1,86	2,02	1,88
stupanj pokrića II.	1,86	2,02	4,02

Izvor: izrada autora

Koeficijent zaduženosti iznosi 0,25, 0,75 i 0,03. To znači da poduzeće ima 0,28 kuna obveza na jednu kunu imovine. Ovaj nan podatak govori da poduzeće od svoje imovine pola i manje od pola daje na obveze.

Koeficijent vlastitog financiranja ovog poduzeće iznosi 0,72. To znači da poduzeće svaku kunu svoje imovine financira s 0,72 kune vlastitog kapitala i sa samo 0,28 kuna obveza.

Iz odnosa duga i kapitala vidimo da poduzeću tijekom godina na 1 kunu kapitala dolazi 0.30, 0.40 i 0.40 kuna obveza, što i nije nepovoljan rezultat te možemo zaključiti da poduzeće nema veliku zaduženost.

U posljednjoj promatranoj godini stupanj pokrića II. je veći od stupnja pokrića I. što znači da je dio dugoročnih izvora iskorišten za financiranje kratkotrajne imovine.

Tablica 11. Skupina financijski pokazatelja aktivnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

POKAZATELJI AKTIVNOSTI	2017.	2018.	2019.
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,66	0,54	0,74
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	1,18	0,88	1,27
Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine	1,5	1,4	1,79
Koeficijent obrtaja potraživanja	2,04	1,6	2,25
Dani naplate potraživanja	179,5	229,25	162,12

Izvor: izrada autora

Koeficijent obrtaja ukupne imovine za ovo poduzeće iznosi 0,66, 0,54 i 0,74. Ovaj rezultat nam govori da svaka kuna imovine poduzeće generira 0,66, 0,54 i 0,74 kuna ukupnih prihoda. Iz ovog rezultata je vidljivo kako poduzeće nije uspjelo gotovo ni jednom obrnuti svoju ukupnu imovinu na godišnjoj razni, već samo 0.54 puta. Ovaj rezultat bi svakako trebao biti veći.

Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine iznosi 1,18, 0,88 i 1,27. Ovaj rezultat nam govori da na 1 kuna kratkotrajne imovine poduzeće donosi 1,18, 0,88 i 1,27 kuna prihoda. Odnosno u toku jedne poslovne godine na primjer 2018. poduzeće svoju kratkotrajnu imovinu obrne oko 0.88 puta.

Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine iznosi 1,5, 1,4 i 1,79. Ovaj rezultat nam govori da na 1 kuna dugotrajne imovine poduzeće donosi 1,5, 1,4 i 1,79 kuna prihoda. Poželjno je da je ovaj rezultat što veći budući da će time biti potrebno manje novca za stvaranje prihoda vezano u fiksnoj imovini.

Koeficijent obrtaja potraživanja govori o tome kako se potraživanja obrnu 2,04, 1,6 i 2,25 puta godišnje. Dani naplate potraživanja govore o tome da je poduzeću potrebno približno 180, 230 i 162 dana da naplate svoja potraživanja. Iz ovoga zaključujemo kako poduzeće ostvaruje izrazito male prihode, i kako vrijeme trajanje dok naplati svoja potraživanja je izrazito dugo.

Tablica 12. Skupina financijskih pokazatelja profitabilnosti za poduzeće Stoičev d.o.o. iskazano u postotku %

POKAZATELJI	2017.	2018.	2019.
PROFITABILNOSTI			
Neto profitna marža	1,86%	1,33%	1,45%
ROA	1,14%	0,65%	0,99%
ROE	1,51%	0,92%	1,37%

Izvor: izrada autora

Neto profitna marža nam govori da poduzeće na jednu kunu prihoda poduzeće ostvaruje 1,45 kn kuna neto dobiti u posljednjoj promatranoj godini.. ROA pokazatelj nam iz izračuna govori o tome da na svaku kunu imovine poduzeće realizira 0,99 kuna dobiti. Isto tako, ROE pokazatelj je svojim izračunom pokazao kako na jednu kunu kapitala poduzeće ostvaruje 1,37 kuna dobiti. Ovi podatci govore o tome kako poduzeće ostvaruje izrazito malu dobiti. Koeficijent profitabilnosti ovog poduzeća je na niskoj razini, i poduzeće bi trebalo poraditi na povećanju profitabilnosti u vidu smanjenja rashoda ili povećanja prodaje, a samim time i prihoda od prodaje.

Tablica 13. Skupina financijski pokazatelja ekonomičnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

POKAZATELJI			
EKONOMIČNOSTI	2017.	2018.	2019.
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,02	1,02	1,02
Ekonomičnost poslovnih aktivnosti	1,02	1,02	0,00
Ekonomičnost financijskih aktivnosti	0,00	0,00	0,00

Izvor: izrada autora

Ekonomičnost ukupnog poslovanja u 2017. godini govori nam da na jednu kunu rashoda dolazi 1,02 kuna prihoda, ovaj koeficijent ima jako jednak i nizak trend. Poduzeće bi trebalo smanjiti svoje rashode, ili povećati prihode.

Ekonomičnost poslovnih aktivnosti u 2017. godini govore nam da na jednu kunu rashoda od poslovnih aktivnosti poduzeće ostvaruje 1,02 kune poslovnih prihoda. U sljedećoj godini koeficijent ostaje isti, a u godini nakon ovaj koeficijent nestaje.

Iz svega navedenog zaključujemo kako je ekonomičnost poslovanja poduzeća Stoičev d.o.o. na izrazito niskoj razini. Potrebne su promjene kako bi poduzeće popravilo ekonomičnost svog poslovanja. Potrebno je smanjiti rashode i povećati prihode kako bi se povećala ekonomičnost.

6.7. Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina

Tablica 14. Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

BILANCA		
	2018. u odnosu na 2017.	2019. u odnosu na 2018.
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAČENI KAPITAL (u kn)		
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	0	3,19
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	0	3,19
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	0	0,31
9. Ulaganje u nekretnine (u kn)		

III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)		
* Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika (u kn)		
IV. POTRAŽIVANJA (u kn)		
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	28,40	35,49
I. ZALIHE (u kn)		
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	26,25	14,73
1. Potraživanja od poduzetnika unutar grupe (u kn)		
2. Potraživanja od društava povezanih sudjelujućim interesom (u kn)	24,10	19,33
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	0	-100
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)		25,22
6. Ostala potraživanja (u kn)	-100	
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn)		
3. Dani zajmovi, depoziti i slino poduzetnicima unutar grupe (u kn)		
* Sudjelujući interesi (udjeli) (u kn)		
6. Dani zajmovi, depoziti i slično društvima povezanim sudjelujućim interes (u kn)		
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI (u kn)	163,64	660,92
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI (u kn)		-100
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	11,73	17,51
F) IZVANBILANŠNI ZAPISI (u kn)		
A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	19,96	28,79
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL (u kn)		
II. KAPITALNE REZERVE (u kn)		
III. REZERVE IZ DOBITI (u kn)		
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	82,25	19,96
1. Zadržana dobit (u kn)	23,90	8,53
VII. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	-55,78	73,03
1. Dobit poslovne godine (u kn)	-55,78	73,03
D) KRATKOROČNE OBVEZE (u kn)	0	-1,78
8. Obveze prema dobavljačima (u kn)	0	-2,52
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA (u kn)		

F) UKUPNO - PASIVA (u kn)	11,73	17,51
---------------------------	--------------	--------------

Izvor: izrada autora

Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina u 2018. u odnosu na 2017.

Ukupna aktiva i pasiva se u 2018. u odnosu na 2017. povećala za 11,73%. Ukupna kratkotrajna imovina se u odnosu na prethodnu godinu povećala za 28,40%. U sklopu kratkotrajne imovine bilježi se porast kratkoročnih potraživanja za 26,25 posto. Dakle ovo poduzeće ima još povećana potraživanja za naplatiti, preporuka je da to svakako učini što prije. Također, bitno je naglasiti kako se u odnosu na godinu prije bilježi veliki porast novca u banci i blagajni i to za 163.63 %. Poduzeće uopće ne bilježi dugoročne obveze što je svakako pozitivno. Jedna od najboljih stvari je svakako što poduzeće ostvaruje preko 80 % više dobiti nego godinu ranije.. Ovi nam rezultati govore da ovo poduzeće posluje još bolje nego prethodne godine, da ima dovoljno novca i kratkoročnih sredstva za podmirenje svojih obveza i uz to ostvaruje prodaju koju će naknadno naplatiti i time dodatno poboljšati svoju sliku.

Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina u 2019. u odnosu na 2018.

U 2019. godini u odnosu na 2018. bilježi se ukupni porast aktive i pasive za 17,51%. Iz navedenih rezultata vidljivo je kako je poduzeće naplatilo sva svoja potraživanja prema kupcima, ali su mu porasla potraživanja prema državi, koja bi vjerojatno trebala bez problema naplatiti što i nije nekakva opasnost. Isto tako, bilježi se ogroman porast novca u banci i blagajni i to za 660,91%, što je izrazito pozitivno. To znači da će poduzeće uspješno održavati svoju likvidnost i bit će sposobno podmiriti sve svoje dospjele obveze. Također, poduzeće bilježi preko 70 % zadržane dobiti što je jako dobar rezultat u odnosu na godinu ranije. Iz svega navedenog vidimo kako poduzeće uspješno naplaćuje svoja potraživanja, te uspješno podmiruje, čak i smanjuje svoje obveze. Uz to ostvaruje i veliku dobit što znači da ovo poduzeće posluje i više nego dobro i neće imati problema u budućnosti.

6.8. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazan u postotku %

Tablica 15. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina

RAČUN DOBITI I	
GUBITKA	
	2018 u odnosu na 2017
	2019 u odnosu na 2018

I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	0	41,48
* Prihodi od prodaje (u kn)	-100	
1. Prihodi od prodaje s poduzetnicima unutar grupe (u kn)		
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	-100	
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	-35,14	41,48
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	-35,14	41,48
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	124,82	24,03
2. Materijalni troškovi (u kn)	8,33	150,35
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	122,64	138,98
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	-68,35	204
5. Ostali troškovi (u kn)	3200	-85,45
III. FINANCIJSKI PRIHODI (u kn)	763,63	2,11
3. Prihodi od ostalih dugotrajnih financijskih ulaganja i zajmova poduzetni (u kn)	763,63	2,11
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	115,69	-100
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	115,69	-100
3. Rashodi s osnovne kamata i slični rashodi (u kn)	115,69	-100
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	-30,12	38,314
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	121,85	-27,65
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	-55,78	94,22
1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	-55,78	94,22
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	-55,78	73,03
1. Dobit razdoblja (u kn)	-55,78	73,03

Izvor: izrada autora

Iz horizontalne analize računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina vidljiv je porast poslovnih prihoda za 41,48% u 2019. u odnosu na 2018. godinu. Također, 2019. u odnosu na 2018. godinu bilježi se smanjenje poslovnih rashoda za 27,65%, što je pozitivno. Dobit razdoblja porasla je za 73,03% u 2019. u odnosu na prethodnu godinu. Poduzeće ima pozitivan trend rasta u računu dobiti i gubitka kroz tri promatrane godine.

6.9. Vertikalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina

Tablica 16. Vertikalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

BILANCA			
Godine	2017	2018	2019
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLA?ENI KAPITAL (u kn)	0,00	0,00	0,00
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	60,28	53,95	47,38
I. NEMATERIJALNA IMOVINA (u kn)	0,00	0,00	0,00
II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn)	60,28	53,95	47,38
3. Postrojenja i oprema (u kn)	0,45	0,40	0,34
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina (u kn)	59,83	53,55	45,71
7. Materijalna imovina u pripremi (u kn)	0,00	0,00	1,31
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	39,72	45,64	52,62
II. POTRAŽIVANJA (u kn)	39,10	44,18	43,13
2. Potraživanja od društava povezanih sudjeluju?im interesom (u kn)	36,42	40,45	41,08
3. Potraživanja od kupaca (u kn)	2,00	1,79	0,00
4. Potraživanja od zaposlenika i ?lanova poduzetnika (u kn)	0,00	0,00	0,00
5. Potraživanja od države i drugih institucija (u kn)	0,00	1,94	2,07
6. Ostala potraživanja (u kn)	0,68	0,00	0,00
IV. NOVAC U BANCII BLAGAJNI (u kn)	0,62	1,47	9,50
D) PLA?ENI TROŠKOVI BUDU?EG RAZDOBLJA I OBRA?UNATI PRIHODI (u kn)	0,00	0,40	0,00
E) UKUPNO AKTIVA (u kn)	100,00	100,00	100,00
A) KAPITAL I REZERVE (u kn)	58,79	63,12	69,18
VI. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK (u kn)	32,26	52,62	53,71
1. Zadržana dobit (u kn)	111,04	123,12	113,71
2. Preneseni gubitak (u kn)	78,78	70,50	60,00
VII. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE (u kn)	26,53	10,50	15,46
1. Dobit poslovne godine (u kn)	26,53	10,50	15,46
D) KRATKORO?NE OBVEZE (u kn)	41,21	36,88	30,82
8. Obveze prema dobavlja?ima (u kn)	29,19	26,13	21,67

10. Obveze prema zaposlenicima (u kn)	12,02	10,75	9,15
F) UKUPNO - PASIVA (u kn)	100,00	100,00	100,00

Izvor: izrada autora

Vertikalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina u 2017.

U 2018. godini najveći udio u aktivni čini dugotrajna imovina i to oko 60%. Bilježi se porast dugotrajne imovine ,a to je posljedica ulaganja u postrojenja i opremu, a to je ujedno i stavka koja je najveća i koja je najviše porasla. Kada usporedimo novac u banci i blagajni s ostatkom imovine , on je malen. Ali je jako pozitivno što je on iz godine u godinu u porastu, a poduzeće nema problema s podmirivanjem obveza. I dalje najveći udio kratkotrajne imovine čine kratkotrajna potraživanja.

2018.

Dugotrajna imovina ovog poduzeća čini 54% ukupne aktive ovog poduzeća u 2018. Najveći dio dugotrajne imovine čine alati i pogonska postrojenja koja se svakako u odnosu na godinu ranije smanjuju. Najveći dio kratkotrajne imovine ovog poduzeća čine potraživanja, određeni broj potraživanja poduzeće naplati, ali ostvari nova. Pozitivno je to što se novac u odnosu na prethodnu godinu povećava. Ovi nam rezultati govore da je poduzeće u dobrom položaju, potrebno je jedino smanjiti potraživanja, odnosno smanjiti dane naplate potraživanja.

2019.

Iz podataka aktive vidljivo je kako dugotrajna imovina čini 47,37% aktive ovog poduzeća. Najveći udio u dugotrajnoj imovini imaju alati i pogonski inventar, ali su se znatno smanjili u odnosu na prethodne godine. Ovo smanjenje je normalno budući da se dugotrajna imovina godinama amortizira. Veći dio aktive čini kratkotrajna imovina sa 52.62%., i to potraživanja s oko 43% ukupne kratkotrajne imovine. Preporuka je da poduzeće smanji svoja kratkoročna potraživanja, odnosno ubrza dane naplate potraživanja kako bi povećalo svoju likvidnost. Poduzeće posjeduje novac u banci i blagajni iako je njegov udio mali u ukupnoj aktivni. Kapital ovog poduzeća čini oko 69% ovog poduzeća. To je pozitivno, budući da je poželjno da poduzeće ima što više vlastitog kapitala ,odnosno zadržane dobiti. Vidljivo je kako kratkoročne obveze ovog poduzeća svake godine padaju sve više, što je pozitivno. Bilježi se i rast zadržane dobiti u odnosu na prethodnu godinu što je jako povoljno, to znači da poduzeće posluje dobro i ostvaruje dobit.

6.10. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

Tablica 17. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

RAČUN DOBITI I GUBTIKA			
	2017	2018	2019
I. POSLOVNI PRIHODI (u kn)	99,39	91,75	93,84
* Prihodi od prodaje (u kn)	0,00	0,00	0,00
1. Prihodi od prodaje s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0,00	0,00	0,00
2. Prihodi od prodaje (izvan grupe) (u kn)	0,55	0,00	0,00
* Ostali poslovni prihodi (u kn)	98,85	91,75	93,84
3. Prihodi na temelju upotrebe vlastitih proizvoda, robe i usluga (u kn)	0,00	0,00	0,00
4. Ostali poslovni prihodi s poduzetnicima unutar grupe (u kn)	0,00	0,00	0,00
5. Ostali poslovni prihodi (izvan grupe) (u kn)	98,85	91,75	93,84
II. POSLOVNI RASHODI (u kn)	8,32	26,76	23,99
1. Promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda (u kn)	0,00	0,00	0,00
2. Materijalni troškovi (u kn)	8,01	12,42	22,49
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
a) Troškovi sirovina i materijala (u kn)	3,22	10,25	17,71
b) Troškovi prodane robe (u kn)	0,00	0,00	0,00
c) Ostali vanjski troškovi (u kn)	4,80	2,17	4,77
5. Ostali troškovi (u kn)	0,30	14,34	1,51
III. FINANCIJSKI PRIHODI (u kn)	0,67	8,25	6,09
IV. FINANCIJSKI RASHODI (u kn)	6,19	19,11	0,00
* Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnic (u kn)	6,19	19,11	0,00
3. Rashodi s osnove kamata i slični rashodi (u kn)	6,19	19,11	0,00
IX. UKUPNI PRIHODI (u kn)	100,00	100,00	100,00
X. UKUPNI RASHODI (u kn)	14,45	45,87	23,99
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (u kn)	85,55	54,13	76,01

1. Dobit prije oporezivanja (u kn)	85,55	54,13	76,01
2. Gubitak prije oporezivanja (u kn)	0,00	0,00	0,00
XII. POREZ NA DOBIT (u kn)	0,00	0,00	8,29
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (u kn)	85,55	54,13	67,71
1. Dobit razdoblja (u kn)	85,55	54,13	67,71

Izvor: izrada autora

Iz računa dobiti i gubitka možemo zaključiti kako ostali prihodi s oko 99% čine najveći ukupnih prihoda, dok najveći dio poslovnih rashoda čine materijalni troškovi.

Vertikalnom analizom možemo zaključiti kako udio dobiti u ukupnom računu dobiti i gubitka kroz tri promatrane godine varira, ali u posljednjoj promatranoj godini bilježi se rast udjela dobiti u ukupnom računu dobiti i gubitka.

6.11. Financijski pokazatelji primijenjeni na poduzeću OPG Ivo Krpina

Tablica 18. Skupina financijskih pokazatelja likvidnosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

	2017.	2018.	2019.
POKAZATELJI LIKVIDNOSTI			
Koeficijent tekuće likvidnosti	0,96	1,24	1,7
Koeficijent ubrzane likvidnosti	0,96	1,24	1,7
Koeficijent trenutne likvidnosti	0,02	0,04	0,31
Koeficijent financijske stabilnosti	0,68	0,85	1,03

Izvor: izrada autora

Koeficijent tekuće likvidnosti u 2017. iznosi 0,96, što znači da poduzeće svaku kunu kratkoročnih obveza može podmiriti sa 0,96 kunu kratkotrajne imovine. Sljedeće dvije godine ovaj pokazatelj popeo se na 1,7 što znači da poduzeće na svaku kunu kratkoročnih obveza može podmiriti sa 1,7 kn kratkotrajne imovine. Kroz sve 3 godine poduzeće ima ovako velike koeficijente što znači da poduzeće nema problema za podmirivanjem svojih tekućih obveza, odnosno da je likvidno.

Koeficijent ubrzane likvidnosti u posljednjoj promatranoj godini iznosi 1,7. Poželjan je rezultat iznad 1. Poduzeće u sve tri promatrane godine ima tendenciju rasta ovog koeficijenta što znači

da poduzeće ima dovoljno kratkoročnih sredstava da podmiri dospelje obveze bez prodaje zaliha. Ovo je jako povoljan rezultat i upućuje na to da poduzeće posluje jako dobro.

Koeficijent trenutne likvidnosti ukazuje na to koliko je kratkoročnih obveza pokriveno novcem, 0,31 kuna kratkoročnih obveza ovog poduzeća pokriveno je novcem. Poželjno je da je rezultat što veći. Pozitivno je to što se kroz godine bilježi tendencija rasta.

Kod koeficijenta financijske stabilnosti vidimo da je tijekom sve 3 godine rezultat različit. Ovaj koeficijent bi trebao biti iznad 1. Ako je rezultat koeficijenta ispod 1 to znači da se iz dijela dugoročnih izvora financira kratkotrajna imovina. Rezultat posljednje promatrane godine je 1,3. Poželjno je da ovaj rezultat bude što veći, a rezultat ovog poduzeća je iznad 1 što je pozitivno i ima tendenciju rasta.

Tablica 19. Skupina financijskih pokazatelja zaduženosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	2017.	2018.	2019.
Koeficijent zaduženosti	0,41	0,37	0,31
Koeficijent vlastitog financiranja	0,59	0,63	0,69
odnos duga i glavnice	0,70	0,58	0,45
stupanj pokrića I.	0,98	1,17	1,46
stupanj pokrića II.	0,98	1,17	1,46

Koeficijent zaduženosti ovog poduzeća ukazuje na vrlo pozitivnu sliku, odnosno pokazuje minimalnu zaduženost ovog poduzeća. Koeficijent u sve tri godine iznosi 0,41, 0,37, i 0,31. To znači da poduzeće ima 0,41, 0,37 i 0,31 kuna obveza na jednu kunu imovine. Ovaj rezultat je povoljan i znači da poduzeće od svoje imovine pola i manje od pola daje na obveze.

Koeficijent vlastitog financiranja, poduzeće u 2019. godini svaku kunu imovine financira s 0,69 kuna kapitala i sa samo 0,31 kuna obveza. Pozitivan trend koeficijenta vlastitog financiranja ovo poduzeće prati kroz sve tri promatrane godine što je pozitivno.

Iz odnosa duga i kapitala vidimo da poduzeću tijekom godina na 1 kunu kapitala dolazi 0.70, 0.58 i 0.45 kuna obveza. Kod ovog koeficijenta poželjno je da je on što manji. Iz godine u godinu bilježi se tendencija pada ovoga koeficijenta. Taj rezultat je povoljan i možemo zaključiti da poduzeće nema veliku zaduženost. Važan je pozitivan trend.

U sve tri promatrane godine stupanj pokrića II. i stupnja pokrića I. su izjednačeni. Budući da stupanj pokrića II. nije veći od stupnja pokrića I., to znači da dio dugoročnih izvora nije iskorišten za financiranje kratkotrajne imovine.

Tablica 20. Skupina financijski pokazatelja aktivnosti za poduzeće OPG Ivo Krpina

POKAZATELJI AKTIVNOSTI	2017.	2018.	2019.
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,31	0,18	0,21
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	0,78	0,39	0,41
Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine	0,51	0,33	0,45
Koeficijent obrta potraživanja	0,79	0,40	0,50
Dani naplate potraživanja	462,03	912,05	730

Koeficijent obrtaja ukupne imovine govori nam da svaka kuna imovine generira 0,31, 0,18, i 0,21 kuna ukupnih prihoda. Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine govori nam kako 1 kuna kratkotrajne imovine donosi 0,78, 0,39 i 0,41 kunu prihoda. Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine pokazuje nam kako se na 1 kunu dugotrajne imovine ostvaruje 0,51, 0,33 i 0,45 kuna prihoda. Ovo je pozitivan rezultat i ukazuje na to da poduzeće obrće svoju imovinu. Naravno, poželjno je da ovaj rezultat bude što veći. Također, važno je napomenuti kako se bilježi tendencija rasta.

Koeficijent obrtaja potraživanja govori nam da se potraživanja u promatranim godinama obrnu 0,79, 0,40 i 0,50 puta godišnje.

Dani naplate potraživanja govore da je u promatranim godinama poduzeću bilo potrebno 462, 912 i 730 dana da naplate svoja potraživanja. Iz ovih podataka vidljivo je kako poduzeće ima problema s naplatom svojih potraživanja.

Tablica 21. Skupina financijski pokazatelja profitabilnosti za poduzeće OPG Ivo Krpina

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI			
Neto profitna marža	85,55%	54,13%	89,09%
ROA	26,35%	10,50%	15,46%
ROE	45,13%	16,64%	22,35%

Izvor: izrada autora

Neto profitna marža govori nam kako na jednu kunu prihoda poduzeće ostvaruje 85,55, 54,13 i 89,09 kuna neto dobiti. ROA pokazatelj govori nam kako na svaku kunu imovine poduzeće realizira 26,35, 10,50 i 15,46 kuna dobiti. ROE pokazatelj govori nam kako na jednu kunu kapitala poduzeće ostvaruje 45,13. 16.64 i 22,35 kuna dobiti.

Tablica 22. Skupina financijski pokazatelj ekonomičnosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI			
	2017.	2018.	2019.
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	6,92	2,18	4,17
Ekonomičnost poslovnih aktivnosti	11,95	3,43	3,91
Ekonomičnost financijskih aktivnosti	0,11	0,43	0

Izvor: izrada autora

U prvoj promatranoj godini ekonomičnost ukupnog poslovanja iznosila je 6,92. To je odličan rezultat. Tijekom iduće dvije godine ekonomičnost ukupnog poslovanja nešto se smanjila, ali to je i dalje odličan rezultat. Ovaj podatak govori nam kako se na 1 kunu rashoda ostvari 6,92 kune prihoda.

Ekonomičnost poslovnih aktivnosti u 2017. godini govori nam da na jednu kunu rashoda od poslovnih aktivnosti poduzeće ostvaruje 11,95 kunu poslovnih prihoda. To je izrazito povoljan rezultat. Bilježi se trend pada kroz naredne godine, ali je rezultat i dalje povoljan.

Ekonomičnost financijskih aktivnosti ovim izračunom govori nam kako na jednu kunu financijskih rashoda u 2017. poduzeće ostvaruje 0,11 kuna financijskih prihoda, a u 2018. 0,43 kune prihoda, dok u 2019. nema ekonomičnosti od financijskih aktivnosti.

Iz gore navedenih podataka zaključujemo kako ovo poduzeće po pitanju pokazatelja ekonomičnosti posluje izuzetno dobro. Dakle ostvaruje znatno više prihoda negoli rashoda. Njegovo poslovanje je u plusu.

6.12. Usporedba horizontalne analize promatranih poduzeća

Provedbom horizontalne analize na oba poduzeća uočavaju se značajne razlike. Horizontalna analiza pokazala je kako je poduzeće OPG Ivo Krpina zdravo poduzeće koje bilježi konstantan rast aktive i pasive te kako nema problema s podmirivanjem svojih kratkoročnih obveza. Poduzeće bilježi i smanjenje potraživanja prema kupcima, što je pozitivno budući da ostvaruje priljeve novca. Također, poduzeće bilježi preko 70 % zadržane dobiti što je jako dobar rezultat u odnosu na godine ranije. Iz svega navedenog vidimo kako poduzeće uspješno naplaćuje svoja potraživanja te uspješno podmiruje čak i smanjuje svoje obveze. Uz to ostvaruje i veliku dobit što znači da ovo poduzeće posluje i više nego dobro i neće imati problema u budućnosti.

Nasuprot njemu nalazi se poduzeće Stoičec d.o.o.. Provedbom horizontalne analize uočava se kako ovo poduzeće u usporedbi s prethodnim posluje lošije. Istovremeno bilježi pad aktive i pasive. Osim toga, kroz godine bilježi i porast kao i do sada velikih potraživanja te porast obveza koje su i trenutno velike. Ovo poduzeće, za razliku od prvoga, ima problema s naplatom svojih potraživanja i s podmirenjem obveza. Na temelju provedene horizontalne analize možemo zaključiti kako poduzeće OPG Ivo Krpina posluje stabilnije od poduzeća Stoičev d.o.o..ju

6.13. Usporedba vertikalne analize promatranih poduzeća

Provedbom vertikalne analize uočavamo značajne razlike u poslovanju dvaju promatrana poduzeća. Aktivu poduzeće Stoičev d.o.o. u najvećem postotku čini kratkotrajna imovina, i kroz godine bilježi rast. Dugotrajna imovina promatranog poduzeća se kroz tri promatrane godine smanjuje. Pozraživanja ovog poduzeća u sve tri godine su visoka i u stalnom su porastu. Poduzeće ima problema s naplatom potraživanja. Također, vidljiv je porast novca kao i smanjenje zadržane dobiti, no ne značajno.

Nasuprot njemu nalazi se poduzeće OPG Ivo Krpina. Provedbom vertikalne analize uočava se kako se kratkotrajna imovina kroz promatrane godine smanjuje, ali i dalje čini najveći dio aktive. Dugotrajna imovina kroz promatrane godine raste budući da je poduzeće nabavljalo alate i pogonski inventar. Potraživanja su bolja nego u prvo promatranom poduzeću i u posljednjoj promatranoj godini se smanjuju. Ovo poduzeće bilježi značajan porast novca kroz

sve tri promatrane godine i njegova zadržana dobit značajno je veća od prvog promatranog poduzeća i ima trend rasta.

6.14. Usporedba pokazatelja likvidnosti promatranih poduzeća

Tablica 23. Usporedba pokazatelja likvidnosti promatranih poduzeća

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	2017. Stoičev d.o.o.	2017. Ivo Krpina	2018. Stoičev d.o.o.	2018. Krpina	2019. Stoičev d.o.o.	2019. Krpina
Koeficijent tekuće likvidnosti	2,07	0,96	1,98	1,24	2,30	1,71
Koeficijent ubrzane likvidnosti	1,92	0,96	1,84	1,24	2,14	1,71
Koeficijent trenutne likvidnosti	0,07	0,02	0	0,04	0,18	1,71
Koeficijent financijske stabilnosti	1,08	1,03	0	0,85	0,50	1,71

Izvor: izrada autora

Usporedbom rezultata pokazatelja koeficijenta tekuće likvidnosti u posljednjoj promatranoj godini uočavamo da su oba poduzeća likvidna. Ako je vrijednost ovog pokazatelja manja od 1,5 -poduzeće bi moglo u budućnosti imati problema s podmirenjem kratkoročnih obveza. Minimalna preporučena vrijednost za koeficijent ubrzane likvidnosti je 0,9, oba poduzeća zadovoljavaju ovu granicu i u mogućnosti su podmiriti kratkoročne obveze bez prodaje zaliha. Iako su rezultati likvidnosti u oba slučaja u posljednjoj promatranoj godini zadovoljavajući, bolje pokazatelje likvidnosti ipak ima poduzeće Stoičev d.o.

6.15. Usporedba pokazatelja zaduženosti promatranih poduzeća

Tablica 24. Usporedba pokazatelja zaduženosti promatranih poduzeća

POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	2017. Stoičev d.o.o.	2017. OPG Ivo Krpina	2018. Stoičev d.o.o.	2018. Ivo Krpina	2019. Stoičev d.o.o.	2019. Ivo Krpina
Koeficijent zaduženosti	0,25	0,41	0,28	0,37	0,28	0,31
Koeficijent vlastitog financiranja	0,75	0,59	0,716	0,63	0,72	0,69
odnos duga i glavnice	0,33	0,70	0,396	0,58	0,39	0,45
stupanj pokrića I. (%)	185,67%	97,53%	201,72%	116,99%	188,45%	146,02%
stupanj pokrića II. (%)	185,67%	97,53%	201,72%	116,99%	402,08%	146,02%

Izvor: izrada autora

Preporučeno je da koeficijent zaduženosti ne prelazi 50%. U oba poduzeća u posljednjoj promatranoj godini je on ispod 50% što je zadovoljavajuće. Preporučena vrijednost koeficijenta vlastitog financiranja je viša od 50%, vidljivo je kako oba promatrana poduzeća zadovoljavaju ovaj kriterij i većinu svog poslovanja financiraju iz vlastitih izvora. Rezultat odnosa duga i glavnice za oba poduzeća je zadovoljavajuć. Pokazatelji zaduženosti za oba poduzeća govore kako ona nemaju problema s financiranjem i nisu previše zadužena. Svi pokazatelji zaduženosti su u granicama normale.

6.16. Usporedba pokazatelja aktivnosti promatranih poduzeća

Tablica 25. Usporedba pokazatelja aktivnosti promatranih poduzeća

POKAZATELJI AKTIVNOSTI	2017. Stoičev d.o.o.	2017. OPG Ivo Krpina	2018. Stoičev d.o.o.	2018. OPG Ivo Krpina	2019. Stoičev d.o.o.	2019. OPG Ivo Krpina
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,66	0,31	0,54	0,18	0,74	0,21
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	1,19	0,78	0,88	0,39	1,27	0,41
Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine	1,51	0,51	1,40	0,33	1,79	0,45
Koeficijent obrtaja potraživanja	2,04	0,79	1,59	0,40	2,25	0,50
Dani naplate potraživanja	179,5	84,30	229,25	0,00	162,12	0,00

Izvor: izrada autora

Iz koeficijenta obrtaja dugotrajne imovine vidljivo je kako drugo poduzeće OPG Ivo Krpina više puta obrne svoju imovinu negoli poduzeće Stoičev d.o.o.. Prvo promatrano poduzeće Stoičev d.o.o. brže naplaćuje svoja potraživanja od drugog poduzeća, iako su oba poduzeća po ovom pitanju loša. Potrebno im je dugo da naplate svoja potraživanja. Iz navedenih pokazatelja vidljivo je kako prvo poduzeće ima malo bolje rezultate od drugog poduzeća.

6.17. Usporedba pokazatelja ekonomičnosti promatranih poduzeća

Tablica 26. Usporedba pokazatelja ekonomičnosti promatranih poduzeća

POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI	2017. Stoičev d.o.o.	2017. OPG Ivo Krpina	2018. Stoičev d.o.o.	2018. OPG Ivo Krpina	2019. Stoičev d.o.o.	2019. OPG Ivo Krpina
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,02	6,92	1,02	2,18	1,02	4,17
Ekonomičnost poslovnih aktivnosti	1,02	11,95	1,02	3,43		3,91
Ekonomičnost financijskih aktivnosti	0,00	0,11	0,00	0,43	0,00	0

Izvor: izrada autora

Preporučena vrijednost pokazatelja ekonomičnosti je iznad 1. U promatranim godinama vidljivo je kako prvo poduzeće ima izrazito nisku ekonomičnost. Nasuprot njemu, drugo promatrano poduzeće OPG Ivo Krpina bilježi odličan rezultat ekonomičnosti koji je u porastu. To znači da drugo poduzeće ostvaruje više jedinica prihoda na 1 jedinicu rashoda negoli prvo poduzeće.

6.18. Usporedba pokazatelja profitabilnosti promatranih poduzeća

Tablica 27. Usporedba pokazatelja profitabilnosti promatranih poduzeća – u postotku!

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI	2017. Stoičev d.o.o.	2017. OPG Ivo Krpina	2018. Stoičev d.o.o.	2018. OPG Ivo Krpina	2019. Stoičev d.o.o.	2019. OPG Ivo Krpina
Neto profitna marža	1,86%	85,55%	1,33%	54,13%	1,45%	89,09%
ROA	1,14%	26,35%	0,65%	10,50%	0,99%	15,46%
ROE	1,15%	45,13%	0,92%	16,64%	1,37%	22,35%

Izvor: izrada autora

Neto profitna marža drugog promatranog poduzeća pokazala je značajno bolje rezultate negoli prvog poduzeća. Drugo poduzeće na 1 kunu prihoda ostvaruje više dobiti nego prvo poduzeće Stoičev d.o.o.. Također, ROA I ROE pokazatelji kod drugog poduzeća su bolji negoli kod prvog promatranog poduzeća. Iz navedenog se može zaključiti kako poduzeće OPG Ivo Krpina ostvaruje više neto dobiti na 1 kunu prihoda nego prvo promatrano poduzeće Stoičev d.o.o..

6.19. Zaključak usporedbe promatranih poduzeća

Provedbom horizontalne i vertikalne analize te izračunom financijskih pokazatelja u mogućnosti smo prikazati usporedbu dva navedena poduzeća. Horizontalna analiza pokazala je kako je OPG Ivo Krpina poduzeće koje bilježi konstantan rast aktive i pasive te kako nema problema s podmirivanjem svojih kratkoročnih obveza. Nasuprot tome je poduzeće Stoičev d.o.o. koje posluje za nijansu lošije, istovremeno bilježi pad aktive i pasive. Uz to, bilježi i porast kao i do sada velikih potraživanja te porast obveza koje su i trenutno velike. Iz navedenih izračuna horizontalne i vertikalne analize možemo zaključiti da je poduzeće OPG Ivo Krpina zdravo malo poduzeće koje posluje uzlaznom putanjom. Nasuprot njemu je poduzeće Stoičev d.o.o. koje je prema dobivenim podacima za nijansu lošije i nema uvijek pozitivan trend.

Kod oba poduzeća vidljivo je kako su koeficijenti likvidnosti zadovoljavajući. Važna razlika uočava se na pokazateljima profitabilnosti i ekonomičnosti. Koeficijenti profitabilnosti kod zdravog poduzeća OPG Ivo Krpina su dobri i u konstantnom su porastu, što je i najvažnije. Kod prvog poduzeća Stoičev d.o.o. koeficijenti profitabilnosti su izrazito niski. Upravo ovaj pokazatelj ukazuje nam na to da je drugo poduzeće profitabilnije u odnosu na prvo promatrano poduzeće. Nadalje, pokazatelji ekonomičnosti za drugo poduzeće OPG Ivo Krpina su idealni, dok kod prvog promatranog poduzeća Stoičev d.o.o. su izrazito loši. Oni ukazuju na to kako drugo poduzeće posluje uspješno i pritom ostvaruje veću dobiti negoli prvo. Poduzeće Stoičev d.o.o. ima koeficijent ekonomičnosti na granici poslovanja s gubitkom i pritom nema trend rasta. Njegovo poslovanje je na kraju poslovne godine je malo iznad nule. Dakle, ovo poduzeće ostvaruje gotovo zanemarivu dobiti i potrebno je mijenjati pojedine faktore poslovanja kako bi svoje poslovanje usmjerilo pozitivnom putanjom.

Iz svega navedenog zaključujemo kako su oba poduzeća aktivna i posluju. Poslovanje OPG Ivo Krpina je po svima pokazateljima u pozitivnom trendu i raste te je isplativo. Iako ima pojedine koeficijente male, ali pritom zadovoljavajuće u svim segmentima bilježi rast i pozitivnu putanju. Na kraju poslovne godine bilježi i pozamašnu dobit. Nasuprot njemu, poduzeće Stoičev d.o.o. također posluje i ima aktivnost, međutim njegovo poslovanje i aktivnost nije od značajne isplativosti. Kao što je već navedeno, ostvaruje izrazito malu dobit. Dakle, financijska analiza na primjeru ova dva poduzeća pokazala je da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme.

7. Rasparava i zaključak

U ovom diplomskom radu zadatak je bio prikazati koje su to ključne komponente financijske analize za mala poduzeća u Republici Hrvatskoj. Financijska analiza je ključni i sastavni dio poslovanja svakoga poduzeća. Na temelju nje vlasnik ili menadžer može donositi odluke koje su od presudne važnosti za budućnost poslovanja određenog poduzeća.

Kada govorimo o provedbi financijske analize na određenom poduzeću njen neizostavni dio su svakako njene glavne komponente. Glavne komponente prilikom provođenja financijske analize su horizontalna analiza, vertikalna analiza i analiza pomoću ključnih financijskih indikatora. Hipoteza koja se postavila na početku ovoga rada je da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme.

Prethodna istraživanja na temu ključne komponente financijske analize pokazala su kako na temelju određenih indikacija koje su loše postoji mogućnost stvaranja financijskih problema, a samim time i bankrot poduzeća. Prema prethodnim istraživanjima loša likvidnost, ekonomičnost i profitabilnost vodi poduzeće do propasti. Isto tako, vjerojatnost bankrota se smanjuje onoliko koliko poduzeće raste, onoliko koliko se povećava dobit i onoliko koliko se povećava likvidnost. Povećanjem financijske poluge, odnosno povećanjem zaduživanja, povećava se vjerojatnost bankrota.

U empirijskom dijelu rada provedena je kompletna financijska analiza za mala poduzeća na primjeru dvije tvrtke. Tvrtke koje su odabrane su Stoičev d.o.o. i Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Ivo Krpina. Prilikom izrade empirijskog dijela rada uočavaju se razlike u poslovanju dva promatrana poduzeća. Oba poduzeća su likvidna, njihova zaduženost je mala i pokazatelji aktivnosti su zadovoljavajući. Kada je riječ o pokazateljima profitabilnosti i ekonomičnosti uočavaju se značajne razlike. Prvo promatrano poduzeće Stoičev d.o.o. ima izrazito niske pokazatelje profitabilnosti i ekonomičnosti. Nasuprot njemu poduzeće OPG Ivo Krpina ima jako zadovoljavajuće koeficijente profitabilnosti i ekonomičnosti. Unatoč zadovoljavajućoj likvidnosti i koeficijentu zaduživanja prvo promatrano poduzeće Stoičev d.o.o. u budućnosti bi moglo imati financijskih problema budući da je isplativost njegova poslovanja upitna. Suprotno tome, drugo promatrano poduzeće OPG Ivo Krpina na temelju svojih pokazatelja ima prosperitetniju budućnost.

Prilikom izrade cjelokupnog rada dolazimo do zaključka da ovu hipotezu možemo prihvatiti. Analiza je pokazala kako je evidentno da postoji razlika u financijskim indikatorima zdravih malih poduzeća u odnosu na ona koja imaju financijske probleme i određene loše pokazatelje.

8.LITERATURA

1. Alpeza, M., Has, M., Oberman, M., Oberman Peterka, S., Perić, J., Pervan, J., Šimić Banović, R.(2019). *Izješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019.*

Dostupno na:

<http://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/>

pristupljeno(20.11.2020.)

2. Beck, T. i Levine, R., (2003). *Smallandmediumenterprises, growth, andpoverty: Crosscountryevidence. World Bank Publications.*

Dostupno na:

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17742>

Pristupljeno(21.11.2020)

3.Belak, V. (2014). *Analiza poslovne uspješnosti.* Zagreb: RRiF Plus d.o.o.

4. Bistričić, A., Agatić, A., Trošić, N.,(2011). *Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske Unije.* Rijeka: Pomorski fakultet Rijeka

5.Capitalis, A., (2020). *Omjer duga i imovine*

Dostupno na: <https://alphacapitalis.com/glossary/omjer-duga-i-imovine/>

Pristupljeno: (24.08.2021.)

6. Chena, K., H., Shimerda, T. A. (2009). *An Empirical Analysis of Useful Financial Ratios.* *JSTORE*

Dostupno na:

<https://www.jstor.org/stable/3665113>

pristupljeno (23.1.2021.)

7. Cingula, M. (2002). *Poduzetništvo.* Varaždin:Tiva

8. Dečman, N. (2012). *Financijski izvješćaji kao podloga za ocjenu sigurnosti i upješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.* Ekonomski pregled,

Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/86495>

Pristupljeno: (10.6.2021.)

9. Drury, C. (1990). *Cost control and performance measurement in an AMT environment. Management Accounting.* (UK):November

10. Europski Parlament (2020). *Kratki vodič o Europskoj uniji,*

Dostupno na: https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/hr/FTU_2.1.1.pdf

Pristupljeno: (22.11.2020.)

11. Europski parlament. (2021). *Mala i srednja poduzeća*

Dostupno na:

<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/63/mala-i-srednja-poduzeca>

pristupljeno(4.1.2021.),

12. Forbes (2020). *12 Vital Financial Metrics For Small Businesses*

Dostupno na: <https://www.forbes.com/sites/forbesfinancecouncil/2020/04/24/12-vital-financial-metrics-for-small-businesses/>

Pristupljeno: (24.08.2021.)

13. FreshBooks, *The 7 Best Financial Ratios for a Small Business*, (2020).

Dostupno na : <https://www.freshbooks.com/blog/financial-ratios>

Pristupljeno: (24.08.2021.)

14. Fuertes-Callén, Y., Cuellar-Fernández, B., Serrano-Cinca, C. (2020). *Predicting startup survival using first years financial statements*

Dostupno na:

<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00472778.2020.1750302>

Pristupljeno: (23.1.2021.)

15. Girsch-Bock, M. (2020). *7 Activity Rations to Run for Your Small Business*

Dostupno na: <https://www.fool.com/the-blueprint/activity-ratios/>

Pristupljeno: (23.08.2021.)

16. Gulin, D., Žager, L. (2012.). *Imamo li Novi pristup izračuna obrtnog kapitala i pokazatelja likvidnosti?*, Računovodstvo i financije

Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/file/300899>

Pristupljeno: (12.06.2021.)

17. HPB (2021). *Pokazatelji (pre)zaduženosti*.

Dostupno na: <https://www.hpb.hr/hr/pokazatelji-pre-zaduzenosti/3787>

Pristupljeno: (25.08.2021.)

18. Hrvatska gospodarska komora (2014). *Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU*

Dostupno na:

https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimaza_dodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf

pristupljeno(20.11.2020.)

19. . Hrvatska gospodarska komora.(2014).*Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU,*

Dostupno:

https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimaza_dodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf

Pristupljeno: 14.4.2021.)

20. Janus, A. (2012). *Analiza financijskih izvještaja pomoću pojedinačnih pokazatelja*

Dostupno na: <https://docplayer.net/32126103-Financijski-klub-analiza-financijskih-izvjestaja-analiza-financijskih-izvjestaja-pomocu-pojedincnih-pokazatelja-istrzivacki-rad.html>

Pristupljeno: (15.08.2021.)

21. Ježovita A., (2015). *Mogućnosti ocjene kvalitete zaduženosti poduzeća primjenom financijskih pokazatelja profitabilnosti*

Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/204411>

Pristupljeno: (25.08.2021.)

22. Jindrichovska, I., (2013) *The financial characteristics of small businesses, Europe Research Study*, Volume XVI, Special Issue on SMEs

Dostupno na: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

Pristupljeno: (03.08.2021.)

23. Jurković, P., Hanžeković, M., Luković, F., Pribičević, Đ., Rvlić, S. (1995). *Poslovni rječnik*, Zagreb Masmedian

24. Karić, M. (2005). *Ekonomika poduzeća*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.

25. Martinis A., Ljubaj I., (2017). *Prekomjerni dug poduzeća u Hrvatskoj: mikroprocjena i makroimplikacije*. HNB

Dostupno na: <https://www.hnb.hr/documents/20182/1993349/i-052.pdf/fcf44c9e-1921-4693-8b94-69b3e257cc7d>

Pristupljeno: (23.08.2021.)

26. McCue I., (2020). *15 Key Financial Metrics & KPIs for Small Businesses*

Dostupno na:

<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/small-business-financial-metrics.shtml>

Pristupljeno: (23.08.2021.)

27. Praterstvo-razvoj (2020). *Prednosti vs nedostaci malog poduzeća*

Dostupno na:

<http://www.partnerstvo-razvoj.net/files/file/pdf/Poduzetnistvo/PrednostiiNedostaci/1.Prednosti-vs-nedostaci-malog-poduzeca.pdf>

28. Siropolis, C. N. (1995). *Menadžment malog poduzeća*. Zagreb: Mate

29. Shim, K. J., Siegel G. J.(2007). *Upravljačke financije*:Zagreb:Zgombić & Partneri

30. Singer S., Šarlija N., Pfeifer S., Oberman Peterka S., (2018). *Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?*

Dostupno na:

<http://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/>

pristupljeno (20.11.2020.)

31. Šarlija N., (2009).EFOS. *Predavanja za kolegij 'Financijski management za poduzetnike I'*

Dostupno na: http://www.efos.unios.hr/financijski-menadzment-za-poduzetnike/wp-content/uploads/sites/144/2013/04/microsoft_word_-_financijska_analiza.doc.pdf

Pristupljeno: (24.08.2021.)

32. Šarlija N. (2013)EFOS. *Financijska analiza, Financijski pokazatelji,*

Dostupno na: http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/wp-content/uploads/sites/224/2013/04/8_financijski-pokazatelji.pdf

Pristupljeno: (23.08.2021.)

33. Šlibar, D.(2010). *Instrumenti i postupci analize financijskih izvještaja*

Dostupno na:

<https://www.scribd.com/document/54551202/Drazen-Slibar-Instrumenti-i-Postupci-Analize-Financijskih-Izvjestaja>

pristupljeno(21.10.2020.)

34. Tintor, Ž., (2020). *Analiza financijskih izvještaja u funkciji donošenja kvalitetnijih upravljačkih odluka,*

Dostupno na:

<https://hrcak.srce.hr/file/347946>

Pristupljeno: (23.08.2021.)

35. Vidučić LJ., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015). *Financijski menadžment*. Zagreb:RRiF

36. Vujević, Ivan. (2005). *Financijska analiza u teoriji i praksi*. Split. Ekonomski fakultet u Splitu.

37. Vukoja B., (2013). *Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazatelja kao temelj donošenja poslovnih odluka*

Dostupno na: <http://www.revident.ba/public/files/primjena-analize-financijskih-izvjestaja-pomocu-kljucnih-financijskih-pokazatelja.pdf>

Pristupljeno: (24.08.2021.)

38. Vuković, K. (2012). *Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji*. Varaždin: Fakultet organizacije i informatike, Varaždin

39. Zelenika, R., Srdoč, J. (2010). *Likvidnost i solventnost – ključni čimbenici razvoja poduzeća u uvjetima ekonomske krize u Republici Hrvatskoj*. Zagreb: Rif.

40. Žager, K., Mamić, Sačer I., Ježovita, A., Žager, L.(2017). *Analiza financijskih izvještaja*.Zagreb:Rif

Popis tablica

Tablica 1. Bilanca Stoičev d.o.o.

Tablica 2. Račun dobiti i gubitka Stoičev d.o.o.

Tablica 3. Bilanca poduzeća OPG Ivo Krpina

Tablica 4. Račun dobiti i gubitka OPG Ivo Krpina

Tablica 5. Horizontalna analiza poduzeća Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

Tablica 6. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

Tablica 7. Vertikalna analiza Stoičev d.o.o. iskazana u postotku %

Tablica 8. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka Stoičev d.o.o.

Tablica 9. Skupina financijski pokazatelja likvidnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

Tablica 10. Skupina financijski pokazatelji zaduženosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

Tablica 11. Skupina financijski pokazatelja aktivnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

Tablica 12. Skupina financijskih pokazatelja profitabilnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

Tablica 13. Skupina financijski pokazatelja ekonomičnosti za poduzeće Stoičev d.o.o.

Tablica 14. Horizontalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

Tablica 15. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina

Tablica 16. Vertikalna analiza poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

Tablica 17. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka poduzeća OPG Ivo Krpina iskazana u postotku %

Tablica 18. Skupina financijskih pokazatelja likvidnosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

Tablica 19. Skupina financijskih pokazatelja zaduženosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

Tablica 20. Skupina financijski pokazatelja aktivnosti za poduzeće OPG Ivo Krpina

Tablica 21. Skupina financijski pokazatelja profitabilnosti za poduzeće OPG Ivo Krpina

Tablica 22. Skupina financijski pokazatelj ekonomičnosti na poduzeću OPG Ivo Krpina

Tablica 23. Usporedba pokazatelja likvidnosti promatranih poduzeća

Tablica 24. Usporedba pokazatelja zaduženosti promatranih poduzeća

Tablica 25. Usporedba pokazatelja aktivnosti promatranih poduzeća

Tablica 26. Usporedba pokazatelja ekonomičnosti promatranih poduzeća

Tablica 27. Usporedba pokazatelja likvidnosti promatranih poduzeća