

IKVIDNOST I PROFITABILNOST KAO PRETPOSTAVKE USPJEŠNOSTI POSLOVANJA

Kranjčec, Ana

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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:145:829326>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-10**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Sveučilišni prijediplomski studij Poduzetništvo

Ana Kranjčec

**LIKVIDNOST I PROFITABILNOST KAO PRETPOSTAVKE
USPJEŠNOSTI POSLOVANJA**

Završni rad

Osijek, 2023.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Sveučilišni prijediplomski studij Poduzetništvo

Ana Kranjčec

**LIKVIDNOST I PROFITABILNOST KAO PRETPOSTAVKE
USPJEŠNOSTI POSLOVANJA**

Završni rad

Kolegij : Financiranje poduzetničkog pothvata

JMBAG: 0010221467

email: akranjcec@efos.hr

Mentor: izv. prof. dr. sc. Anamarija Delić

Osijek, 2023.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics and business in Osijek
Undergraduate Study Entrepreneurship

Ana Kranjčec


**LIQUIDITY AND PROFITABILITY AS PREREQUISITES OF
A SUCCESSFUL COMPANY**

Final paper

Osijek, 2023.

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 završni
(navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) 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 3.0 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 visokom obrazovanju i znanstvenoj djelatnosti, NN 119/2022).
4. izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: Ana Kranjčec

JMBAG: 0010221467

OIB: 71996659860

e-mail za kontakt: ana.kranjec0307@gmail.com

Naziv studija: Sveučilišni preddiplomski studij Poduzetništvo

Naslov rada: Likvidnost i profitabilnost kao pretpostavke uspješnosti u poslovanju

Mentor/mentorica rada: izv. prof. dr. sc. Anamarija Delić

U Osijeku, 18.09.2023. godine

Potpis Ana Kranjčec

Sadržaj

1. Uvod.....	1
2. Metodologija i cilj rada	2
3. Temeljni financijski izvještaji	3
3.1 Korisnici financijskih izvještaja	4
3.2 Bilanca	5
3.3 Račun dobiti i gubitka.....	6
3.4 Izvještaj o novčanim tokovima.....	8
3.5 Izvještaj o promjenama kapitala	9
3.6 Bilješke uz financijske izvještaje.....	10
4. Likvidnost i profitabilnost.....	11
4.1 Pojam i elementi likvidnosti	11
4.2. Analiza likvidnosti poduzetnika	12
4.3. Pojam i vrste profitabilnosti	14
4.4 Povezanost profitabilnosti i likvidnosti	15
5. Analiza financijskih pokazatelja.....	16
5.1 Pokazatelji likvidnosti	17
5.1.1 Koeficijent trenutne likvidnosti.....	18
5.1.1 Koeficijent ubrzane likvidnosti	18
5.1.2 Koeficijent tekuće likvidnosti	18
5.1.3 Koeficijent financijske stabilnosti.....	19
5.1.4 Neto obrtni kapital.....	19
5.2 Pokazatelji profitabilnosti.....	20
5.2.1 Neto i bruto marža profita	20
5.2.2 Neto rentabilnost imovine	20
5.2.3 Bruto rentabilnost imovine.....	21
5.2.4 Rentabilnost vlastitog kapitala	21
6. Zaključak.....	22
Literatura	23

Likvidnost i profitabilnost kao pretpostavke uspješnosti poslovanja

SAŽETAK

Likvidnost i profitabilnost su ključne odrednice uspješnosti u poslovanju. Likvidnost i profitabilnost su usko povezani pojmovi, premda ne istoznačni. Problemi poslovanja poduzeća se najčešće javljaju u nelikvidnosti, odnosno nesposobnosti da poduzeće može podmirivati svoje obveze u zadanim rokovima, a koje nastaje kao posljedica neprofitabilnosti. Profitabilnost predstavlja dobit nakon oduzimanja svih izdataka te omogućuje da poduzeće osvoji konkurentske pozicije. Osim toga, omogućava rast poslovanja nekog poduzeća. Profitabilnost pokazuje koliki je iznos uložениh sredstava i koliko se efikasno koriste resursi u vlastitom poslovanju.

Glavna zadaća menadžmenta i uprave poduzeća je da pri donošenju poslovnih odluka analizira pokazatelje uspješnosti i likvidnosti, te da postavi ciljeve poslovanja koji će osigurati i profitabilnost i likvidnost poduzeća.

Ključne riječi: likvidnost, profitabilnost, poduzeće, rast

Liquidity and profitability as as assumptions of business performance

ABSTRACT

Liquidity and profitability are key determinants of business success. Liquidity and profitability are closely related terms, although not synonymous. Business problems of companies most often arises in insolvency. Insolvency is the inability of the company to meet its obligations within the given terms, which arises as a result of unprofitability. Profitability represents profit after taking over all expenses and it enables company to win a competitive position and the growth of the business. Profitability shows the amount of invested funds and how effectively resources are used in business.

The main task of the management and administration is to analyze performance and liquidity indicators when making business decisions, and to set business goals that will ensure both profitability and liquidity of the company.

Key words: liquidity, profitability, company, growth

1. Uvod

Pravovremeno podmirivanje dospjelih obveza i konstantan rast obrtnog kapitala su pretpostavke održivosti poduzeća. Stoga je upravljanje imovinom i rizikom likvidnosti, odnosno usklađivanje svih rokova plaćanja prema dobavljačima, naplate potraživanja od kupaca, jedan od glavnih preduvjeta koje uprava i menadžment u određenom poduzeću moraju osigurati kako bi se spriječila nelikvidnost poduzeća, ali i neprofitabilnost poduzeća.

Veza između profitabilnosti i likvidnosti je iznimno važna. Likvidnost je važna da bi poduzeće ostvarilo osnovni cilj (dobit). Održavanje likvidnosti i profitabilnosti poslovnog subjekta predstavlja jedan od glavnih zadataka menadžmenta u svakom poslovanju.

Cilj ovog završnog rada je objasniti povezanost između pojmova likvidnosti i profitabilnosti te kako se oni održavaju na uspješnost u poslovanju. U empirijskom dijelu ovog istraživanja objasnit će se koji su to temeljni financijski izvještaji te kako se mjere likvidnost i profitabilnost pomoću financijskih pokazatelja.

2. Metodologija i cilj rada

Ovaj rad oslanja se na analizu i sintezu sekundarnih izvora podataka kao što su zakoni, propisi, te knjige, stručni časopisi i članci, a koji osiguravaju uvid u pojmove likvidnosti i poduzeća. U istraživanju su primijenjene deskriptivna metoda za opisivanje i definiranje pojmova, te metoda kompilacije za prikazivanje stavova drugih autora, citata i opažanja. Na kraju rada korištena je metoda sinteze kako bi se donio zaključak.

Cilj ovog rada je čitatelje pobliže upoznati sa pojmovima likvidnosti i profitabilnosti te kako se oni odražavaju na cjelokupno poslovanje.

Ovaj rad se sastoji od šest dijelova. Prvi dio donosi uvodne pojmove, a drugi je fokusiran na metodologiju rada. Treći i četvrti dio su teorijski dijelovi koji pojmovno određuju profitabilnost i likvidnost te njihovu važnost u poslovanju. U petom dijelu ovoga rada objašnjena je analiza financijskih pokazatelja te su navedeni pokazatelji likvidnosti i profitabilnosti, dok je u šestom dijelu sumirana tema i donesen zaključak.

3. Temeljni financijski izvještaji

Informacijska podloga je bitna kako bi poduzeće uspješno poslovalo. Nositelje računovodstvenih informacija čine financijski izvještaji, a upravo u njima je zapisan dio informacija koji nastaje u samom računovodstvu.

„Između informacija i odlučivanja (upravljanja) postoji međuzavisnost. Odluke se, u pravilu, donose na temelju informacija. Realizacijom odluka dolazi do nekih promjena u poduzeću i/ili okruženju. Te promjene rezultiraju novim informacijama na temelju kojih se donose nove poslovne odluke i taj proces se neprekidno ponavlja“ (Gulin i sur., 2012:7).

Cilj financijskih izvještaja je informiranje zainteresiranih korisnika o financijskom položaju poduzeća i o uspješnosti poslovanja. Informiranje korisnika podrazumijeva pružanje svih relevantnih i pouzdanih informacija na način i u formatu koji su prepoznatljivi i razumljivi ciljanim osobama.

Prema Zakonu o računovodstvu sve fizičke i pravne osobe su dužne sastavljati godišnje financijske izvještaje. Godišnji financijski izvještaji sukladno odredbi Zakona o računovodstvu (NN 78/15, 120/16) su:

1. Bilanca
2. Račun dobiti i gubitka
3. Izvještaj o novčanim tokovima i promjenama kapitala
4. Bilješke uz financijske izvještaje

Gulin (2017) tvrdi da se aspekti poslovne sigurnosti, kao što su likvidnost i financijska stabilnost odražavaju u bilanci, dok račun dobiti i gubitka pruža informacije o profitabilnosti poduzeća. Za odluku o efikasnosti poduzeća i prosudbu koristi se izvještaj o dobiti, ali i određene informacije i podaci iz bilance zbog čega se dolazi do zaključka kako su izvještaji međusobno povezani.

Osim toga, postoje izvještaji koji su statički prirode, poput bilance, koji prikazuju financijski status u određenom trenutku. S druge strane, računi dobiti i gubitka su dinamički izvještaji jer odražavaju promjene tijekom određenog vremenskog razdoblja. Zajedno u interakciji daju uvid u zdravstveno stanje određenog poduzeća, dok razumijevanje tog stanja pomaže pri mogućnosti donošenja poslovnih odluka. (Žager i sur., 2017:92)

Točno i ažurno bilježenje poslovnih događaja omogućit će sastavljanje financijskih izvještaja koji će pružiti pregršt kvalitetnih informacija i podataka za donošenje poslovnih odluka.

3.1 Korisnici financijskih izvještaja

Računovodstvene informacije predstavljaju informacije potrebne krajnjim korisnicima za različite namjene, te one trebaju zadovoljiti njihova očekivanja.

Gulin (2012) ističe da različiti korisnici financijskih izvještaja pokazuju interes za informacije koje su dobivene iz njegove analize. Radi se o investitorima (vlasnicima), menadžerima, analitičarima fuzije i akvizicije poduzeća, revizorima te ostalim zainteresiranim korisnicima. Važnost pojedinih segmenata cjelokupne analize financijskih izvještaja zapravo se naglašava prema specifičnim potrebama i interesima svakog korisnika informacija. Primjerice investitora kratkoročnih sredstava zanima kakva je likvidnost poduzeća, dok je dugoročnom investitoru glavni interes saznati koliko je poduzeće zapravo zaduženo. Vlasnici poduzeća, odnosno dioničari, obično su usmjereni na dugoročno ostvarivanje profita i očuvanje sigurnosti svojih investicija. Dok menadžmentu kao najznačajnijem internom korisniku je u glavnom interesu cjelokupan aspekt poslovanja poduzeća te se iz toga može zaključiti kako mu je analiza financijskih izvještaja vrlo važna.

Ovisno o potrebi, ali umješnosti čitanja podataka iz financijskih izvještaja svi korisnici mogu dobiti prije potrebne informacije i podatke za donošenje odluka o investiranju ili poslovanju s određenim poduzećem.

3.2 Bilanca

„Bilanca je temeljni financijski izvještaj koji prikazuje imovinu, obveze i kapital na određeni dan.“ (Žager i sur., 2017:93). „Prema Međunarodnim standardnima financijskog izvještavanja, elementi koji su u izravnom odnosu s mjerenjem financijskog položaja su imovina, obveze i kapital, sa sljedećim definicijama:

- a) imovina ili sredstvo je resurs pod kontrolom poduzeća koji proizlazi iz prošlih događaja za kojeg se očekuje buduća ekonomska korist
- b) obveza koja je postojeći dug poduzeća za čije podmirenje se očekuje smanjenje resursa koji utječu na utjelovljenje ekonomske koristi iz prošlih događaja
- c) kapital ili glavnica kao ostatak imovine nakon što se odbiju sve obveze“ (Žager i sur., 2017:93)

Navedeni elementi sastavni su dio izvještaja bilance. Bilanca je strukturirani izvještaj koji pruža pregled obveza, imovine i kapitala u određenom vremenskom razdoblju.

Bilanca je sastavljena od aktivne i pasivne strane te pruža ključne informacije o imovinskom stanju i izvorima financiranja poduzeća. Struktura imovine, obveza i kapitala u bilanci je od iznimne važnosti jer reflektira međusobne odnose i povezanost tih komponenata. U skladu s tim, bilanca daje odgovore na razna pitanja o financijskoj stabilnosti poduzeća, njegovoj profitabilnosti, likvidnosti i razini zaduženosti.

Glavna namjena bilance je ta da ona služi prilikom analize financijskog položaja poduzeća i identificiranja njegovih slabosti i manjkavosti kod predviđanja budućeg poslovanja.

Bilanca pruža pregled imovine kojom poduzeće raspolaže i obveza prema različitim izvorima. Osim toga, pruža dvostruki prikaz imovine, prikazanog prema njezinom fizičkom izgledu i prema njezinom podrijetlu, odnosno vlasničkoj strukturi imovine.

Imovinu možemo podijeliti na dvije osnovne kategorije: materijalnu i nematerijalnu, te prema vremenskom aspektu pretvorbe na kratkotrajnu imovinu koja se očekuje konvertirati u novac unutar godinu dana i dugotrajnu imovinu koja bi trebala postati likvidna u razdoblju dužem od godinu dana.

U bilanci je važno uspostaviti bilančnu ravnotežu između aktivne i pasivne strane. Na lijevoj strani bilance nalazi se imovina, dok desna strana sadrži izvore te imovine.

AKTIVA		PASIVA	
A	POTRAŽIVANJA ZA UPISANI, A NEUPLAĆENI KAPITAL	A	KAPITAL I REZERVE
B	DUGOTRAJNA IMOVINA	B	DUGOROČNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROŠKOVE
	1. Nematerijalna imovina	C	DUGOROČNE OBVEZE
	2. Materijalna imovina	D	KRATKOROČNE OBVEZE
	3. Financijska imovina	E	ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA
	4. Potraživanja		
C	KRATKOTRAJNA IMOVINA		
	1. Zalihe		
	2. Potraživanja		
	3. Financijska imovina		
	4. Novac		
D	PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA		
E	GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA		

Slika 1. Bilanca aktive i pasive
Izvor: [Žager i sur.,2017:45]

3.3 Račun dobiti i gubitka

Na kraju godine dužnost svakog poduzetnika je sastavljanje računa dobiti i gubitka. Svakom poduzetniku cilj je da ostane profitabilan, a profitabilnost njegovog poslovanja vidi se kroz izvještaj o dobiti, odnosno račun dobiti i gubitka.

Prema odredbama Zakona o računovodstvu (članka 14., stavka 3), račun dobiti i gubitka je financijski izvještaj koji prikazuje prihode i rashode te ukupni financijski rezultat ostvaren tijekom određenog vremenskog razdoblja.

Račun dobiti i gubitka predstavlja izvještaj od ključne važnosti za poduzetnika, koji ilustrira posljedice prethodnih poslovnih odluka na financijsko stanje poduzeća. Ovaj izvještaj pruža informacije o obujmu i strukturi prihoda i rashoda, te prikazuje financijski rezultat, odnosno dobit ili gubitak, koji je nastao iz njihovog međusobnog uspoređivanja tijekom određenog razdoblja, obično tijekom jedne godine. (Tintor, 2020:87)

U odnosu na bilancu koja predstavlja izvještaj o financijskom položaju, izvještaj o dobiti ukazuje na aktivnosti tog poduzeća u određenom vremenskom roku.

Prihodi označavaju povećanje ekonomske koristi tijekom određenog razdoblja u obliku priljeva sredstava ili povećanja vrijednosti imovine, a to rezultira povećanjem vlasničke glavnice, no ne uključuje uplate od strane vlasnika. S druge strane, rashodi predstavljaju smanjenje ekonomske koristi tijekom obračunskog razdoblja u obliku odljeva sredstava ili smanjenja vrijednosti imovine, što rezultira smanjenjem vlasničke glavnice, ali ne uključuje raspodjelu vlasničke glavnice. Ovo znači da prihodi proizlaze iz povećanja imovine i obveza. (Žager i sur., 2017:110)

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

$\text{PRIHODI} > \text{RASHODI} = \text{DOBITAK}$
--

$\text{PRIHODI} < \text{RASHODI} = \text{GUBITAK}$
--

*Slika 2. Odnos prihoda i rashoda
Izvor: [Žager i sur., 2017:111]*

Rashod se definira kao iznos koji poduzeće ulaže u svoje poslovne aktivnosti, dok se prihod odnosi na iznos koji poduzeće ostvaruje putem tih aktivnosti. Razlika uloženog i ostvarenog je dobit ili gubitak. Ako poduzeće ulaže više sredstava nego što ostvaruje prihoda ostvaruje se negativni rezultat, odnosno gubitak. S druge strane, poduzeće koje ostvaruje više prihoda od ulaganja posluje profitabilno i ostvaruje pozitivan rezultat.

3.4 Izvještaj o novčanim tokovima

U današnje vrijeme sve se vrti oko novaca. Novac služi prilikom kupnje strojeva, sirovina, njime se podmiruju dugovi te se za novac prodaje roba, proizvodi. Izvještaj o novčanom toku predstavlja neodvojiv dio osnovnih financijskih izvještaja koji prikazuje odakle dolazi novac i kako se troši novac. „Osnovni elementi izvještaja o novčanom toku su primitci, izdatci i njihova razlika, koja se naziva čisti ili neto novčani tok.“ (Žager i sur., 2017:125)

Prema Tintoru (2020) Izvještaj o novčanom toku ključni je financijski dokument koji prikazuje koliko i na koji način novac i novčani ekvivalenti ulaze i izlaze tijekom određenog vremenskog razdoblja. Prema mišljenju ovoga autora u navedenom izvještaju analiziraju se početna i konačna stanja koja su bilanci, s korištenjem informacija iz izvještaja o poslovanju. Cilj izvještaja je ilustracija financijskih transformacija u poslovanju poduzetnika koje proizlaze iz donesenih odluka.

Ovaj izvještaj može biti pripremljen koristeći dvije metode:

- a. direktna metoda – ovaj pristup prikazuje bruto novčane prihode i rashode prema aktivnosti
- b. indirektna metoda - prema ovoj metodi, neto financijski rezultat (dobit/gubitak) prilagođava se za iznos amortizacije i promjene nenovčanih stavki u bilanci, kao i za preostale stavke investicijskog i financijskog toka

Tintor (2020:88) navodi kako se u praksi obično primjenjuju obje metode izvještavanja o novčanim tokovima, no u određenim situacijama koristi se samo indirektna metoda izrade izvještaja o novčanom toku u svrhu financijske analize.

Slika 7.7: Shema novčanog toka

PRIMICI	IZDACI
1. Gotovinska prodaja kupcima 2. Naplata potraživanja 3. Priljeni predujmovi 4. Naplaćene kamate	1. Plaćanje prema dobavljačima 2. Isplate za plaće i ostalo 3. Plaćanje poreza i dr. 4. Isplate za kamate
Neto novčani tok od operativnih aktivnosti	
1. Gotovina od prodaje nekretnina i sl. 2. Prodaja investiranog u druga poduzeća 3. Naplata zajmova danih trećim osobama	1. Izdaci za nabavku nekretnina postrojenja, opreme i dr. 2. Isplate za stjecanje glavnice ili dužničkih instrumenata 3. Izdaci za otplate zajmova uzetih od trećih osoba
Neto novčani tok od investicijskih aktivnosti	
1. Priljeni kratkoročni i dugoročni krediti i pozajmice 2. Naplata kratkoročnih kredita	1. Isplate na ime povrata kredita 2. Isplate ostalih obveza
Neto novčani tok iz finansijskih aktivnosti	
NETO POVEĆANJE / SMANJENJE NOVCA I NOVČANIH EKVIVALENATA	
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	

Slika 3. Shema novčanog toka
Izvor: [Popović, Vitezić, 2000:360]

3.5 Izvještaj o promjenama kapitala

Izvještaj o promjenama u vlasničkom kapitalu, kako su to opisali Popović i Vitezić (2000:360), prikazuje sve promjene koje se mogu dogoditi na računima kapitala tijekom određenog razdoblja obračuna. Ovaj izvještaj obuhvaća različite kategorije uloženog kapitala i rezervi, uključujući i isplate dividendi ili udjele u dobiti. Također analizira segment kapitala koji proizlazi iz usklađivanja knjigovodstvene vrijednosti imovine s tržišnom vrijednošću, čije prilagodbe mogu rezultirati povećanjem ili smanjenjem ukupne vrijednosti kapitala.

Polazi od toga da se kapital stječe ulaganjem i zaradom te se prikazuje odvojeno tako da se posebno prikaže izvještaj o zadržanoj dobiti, a posebno promjene nastale na kapitalu. (Popović, Vitezić, 2000:360)

3.6 Bilješke uz financijske izvještaje

Bilješke uz financijske izvještaje služe za pružanje dodatnih informacija o pojedinim stavkama u bilanci, računu dobiti i gubitka, izvještaju o novčanom toku te izvještaju o promjenama vlasničke glavnice. Osim toga, bilješke pružaju korisnicima financijskih izvještaja detaljniji uvid u odabrane i primijenjene računovodstvene politike za značajne transakcije i poslovne događaje. Računovodstvene politike predstavljaju smjernice, pravila i postupke koje je uprava poduzeća usvojila kako bi sastavila financijske izvještaje. (Popović, Vitezić, 2000:361)

Financijski izvještaji važni su za donošenje odluka, a svaki od navedenih izvještaja pruža različite informacije za korisnike koje su nužne za kvalitetno odlučivanje. Čine temelj u računovodstvenoj obradi podataka, a svrha im je pružanje informacija korisnicima o poslovanju poduzeća. Analizom bilance, računa dobiti i gubitka, izvještaja o novčanom toku dionici mogu procijeniti kakva je likvidnost, solventnost ili efikasnost poduzeća. Navedeni izvještaji stoga pružaju jasnu sliku kako poduzeće posluje te identificiraju slabosti i snage u poslovanju.

4. Likvidnost i profitabilnost

U ovom je poglavlju teorijski pojašnjen pojam likvidnosti te elementi koju utječu na likvidnost i vrste likvidnosti. Nadalje, objašnjen je i pojam profitabilnosti kao i vrste profitabilnosti te kako se mjeri profitabilnost u poslovanju.

4.1 Pojam i elementi likvidnosti

Likvidnost mjeri koliko brzo i lako poduzeće pretvara svoju imovinu u novac bez toga da se značajno gubi na vrijednosti te imovine. Poduzeća imaju u cilju očuvati sredstva koja im služe da pravovremeno ispune svoje financijske obveze, bez obzira na to jesu li te obveze kratkoročne ili dugoročne i to sve u cilju kako bi održale uspješnost i financijsku stabilnost. U poslovanju je privlačna visoka razina likvidnosti što predstavlja veći faktor sigurnosti s obzirom na kratkoročne zahtjeve kreditora.

U svom radu Belak (2017:130) navodi kako se likvidnost može definirati kao sposobnost poduzeća da podmiri svoje trenutne obveze, dok dobro održavanje likvidnosti ukazuje na manji rizik od insolventnosti ili bankrota.

Likvidnost može biti pod utjecajem elemenata:

- protokom obrtnih sredstava
- rokovima dospijuća obveza
- usklađenim dugovima
- vlastitim izvorima sredstava

Orsag (2012) tvrdi kako postoje sljedeće vrste likvidnosti:

- „likvidnost financijske imovine: mogućnost prodaje vrijednosnica i ostalih investicijskih sredstava po predviđenoj cijeni
- likvidnost poslovnih sredstava: sposobnost pretvaranja sredstava poduzeća u novac putem poslovnih procesa
- likvidnost poslovanja: sposobnost sredstava da cirkuliraju u poslovnim procesima u skladu s planiranom dinamikom i predviđenim obujmom.“ (Orsag,2012:124)

Navedene vrste likvidnosti pomažu poduzeću da sačuva financijsku stabilnost u promjenjivom i dinamičnom okruženju te da pravovremeno riješi sve dugove. Samo pravilnim upravljanjem može se postići uspjeh u poslovanju poduzeća.

Dakle, kao što je već rečeno likvidnost se odnosi na sposobnost poslovanja da bez gubitaka, na brz i lak način imovinu pretvori u gotovinu na osnovu pravovremene isplate dospjelih obveza.

U poslovanju je likvidnost podložna cirkulaciji sredstva, brzini pretvorbe novčanih sredstva, rokovima dospjeća te ravnotežom obveza i količinom vlastitih sredstava. Različiti autori objašnjavaju likvidnost na različite načine, no svi oni imaju nešto zajedničko, a to je da stavljaju naglasak na važnosti pravovremenog plaćanja tekućih obveza i toga da se nastoji minimizirati gubitak prilikom pretvorbe imovine u gotovinu.

Poduzeće koje nije u mogućnosti pravovremeno podmiriti svoje obveze naići će na problem te je u opasnosti jer može doći do financijskoga sloma poduzeća.

4.2. Analiza likvidnosti poduzetnika

Proklin (2011) tvrdi kako *statička likvidnost* odražava trenutnu likvidnost poduzetnika i temelji se na najvažnijem financijskom izvještaju, bilanci.

Prema mišljenju Proklina (2011) *dinamička likvidnost* implicira slobodu poduzetnika u ekonomskom upravljanju i raspolaganju svojim imovinskim resursima, kao i održavanje njihove neprekidne likvidnosti. Takva likvidnost postiže se putem kratkoročnih i dugoročnih poduzetničkih odluka. Osim toga odnosi se i na količinu novčanih sredstava koja su raspoloživa, a određena je brzinom cirkulacije tih sredstava i rokom dospjeća obveza. (Proklin 2011)

Pretjerana likvidnost se odnosi na financijsko stanje poduzeća u kojem je raspoloživa kratkotrajna imovina veća od potrebne za održavanje standardne ili optimalne likvidnosti. (Proklin 2011)

Optimalna likvidnost je stanje kojemu treba težiti poduzetnik, a odnosi se na stanje u kojem slobodna kratkotrajna imovina iznosi količinu koja je potrebna za maksimalno iskorištavanje te imovine. (Proklin, 2011)

Nedovoljna likvidnost pretpostavlja takvu likvidnost, tj. financijsko stanje u slučajevima kada je koeficijent likvidnosti veći od jedan, to ukazuje na povoljno financijsko stanje, no to ne znači da su potpuno eliminirani rizici u poslovanju, te takvo stanje može imati negativan utjecaj, odnosno može doći do određenih poteškoća kod plaćanja dugova. (Proklin, 2011)

Granična likvidnost podrazumijeva likvidnost kod koje je omjer između kratkotrajne imovine i kratkoročnih izvora financiranja, pri čemu je koeficijent likvidnosti jednak jedinici. Poduzetnik sa graničnom likvidnošću još više zapada u probleme zbog toga što nije u mogućnosti pravovremeno platiti svoje dugove. (Proklin, 2011)

Održavanje likvidnosti ključno je za uspješno upravljanje u poslovanju. Kako je već rečeno, statička likvidnost temelji se na bilanci, dok dinamička likvidnost objašnjava koliko i u kojoj mjeri je poduzetnik sposoban upravljati raspoloživim resursima. Kada dođe do nedostatka likvidnosti to se odražava na povećanje troškova prilikom zaduživanja, gubi se kredibilitet investitora i dolazi do teškoća u poslovanju kao što je problem plaćanja dugova. Dok prevelika likvidnost postaje neefikasnom iz razloga jer novčana sredstva ostanu neiskorištenima.

Cilj poduzetnika je održavanje optimalne razine likvidnosti koja pridonosi učinkovitijem i stabilnijem poslovanju.

Održavanjem likvidnosti u poduzeću poduzetnik osigurava redovitu isplatu plaća zaposlenicima, svojim dobavljačima, te pravovremeno plaćanja dugova kao što je naprimjer plaćanje računa. Može se reći kako tada poduzeće posjeduje dovoljnu količinu gotovine za ispunjenje svojih obaveza.

Pravovremenom isplatom obveza omogućava se stvaranje dobrih poslovnih odnosa sa partnerima. Osim toga, likvidnost može pružiti poduzeću prostora za iskorištavanje poslovnih prilika, kao što je stvaranje prilike za investiranje i osvajanje novih poduzeća na temelju čega se radi na povećanju konkurentske prednosti samoga poduzeća.

Time što poduzeće posjeduje dovoljno likvidnih sredstava ono postaje fleksibilno u upravljanju financijama, raste i prilagođava se prisutnim promjenama na tržištu. Zaštićeno je od neočekivanih i dinamičnih situacija na tržištu kao što su gospodarska kriza, pandemija ili prirodna katastrofa jer može na njih pravovremeno reagirati.

4.3. Pojam i vrste profitabilnosti

Uobičajeno se uspjeh u poslovanju opisuje kao sposobnost postizanja unaprijed postavljenih ciljeva. Ciljevi organizacije mogu varirati, što znači da procjena uspjeha u poslovanju ovisi o definiranim kriterijima i postavljenim ciljevima. Jedan od najčešćih ciljeva poduzeća koji se ističe jest postizanje profitabilnosti u poslovanju, tj. ostvarivanje pozitivnog financijskog rezultata na kraju poslovne godine. (Žager i sur, 2017:45).

Profitabilnost predstavlja mjeru uspješnosti određenog poduzeća u njegovom poslovanju. Odnosi se na mogućnost ostvarenja profita nakon što se oduzmu svi izdaci i troškovi. Nastoji se uloženom imovinom ostvariti maksimizacija profita uz minimalan ulog imovine. Daje na uvid koliko iznosi povrat uložениh sredstava u poduzeću te koliko efikasno poduzeća koriste resurse u svom poslovanju.

Dva polazna aspekta izučavanja u analizi profitabilnosti su: (Vukasović, Vojinović 2010:166)

- a) Profitabilnost u odnosu na investicije
- b) Profitabilnost u odnosu na prodaju

Prema istraživanju Vukasovića i Vojinovića (2010:168) povrat od investicija govori koliko je menadžer efikasan (pri korištenju raspoloživih sredstava), dok profitabilnost u odnosu na prodaju ili profitna marža čini postotni udio ostvarene dobiti prema vrijednosti cjelokupno obavljenog posla tijekom određenog vremenskog razdoblja u zavisnosti kategorija dobiti i prihoda.

Žager (2017) ističe „kako osim specifičnih karakteristika pojedinog tržišta na kojem poduzeće posluje, a koje je pod utjecajem inovacija i tehnoloških promjenama, relativnoj snazi kupaca i dobavljača, te rasta tržišta postoje tri ključna čimbenika koja determiniraju profitabilnost:

1. Konkurentska prednost
2. Relativnom kvalitetom svojih usluga
3. Strukturu troškova i imovine pri čemu je pokazano da velik tržišni udio i kvalitetniji proizvod povećavaju profitabilnost, a visoke investicije i fiksni troškovi, u prosjeku smanjuju profitabilnost.“ (Žager, 2017:342)

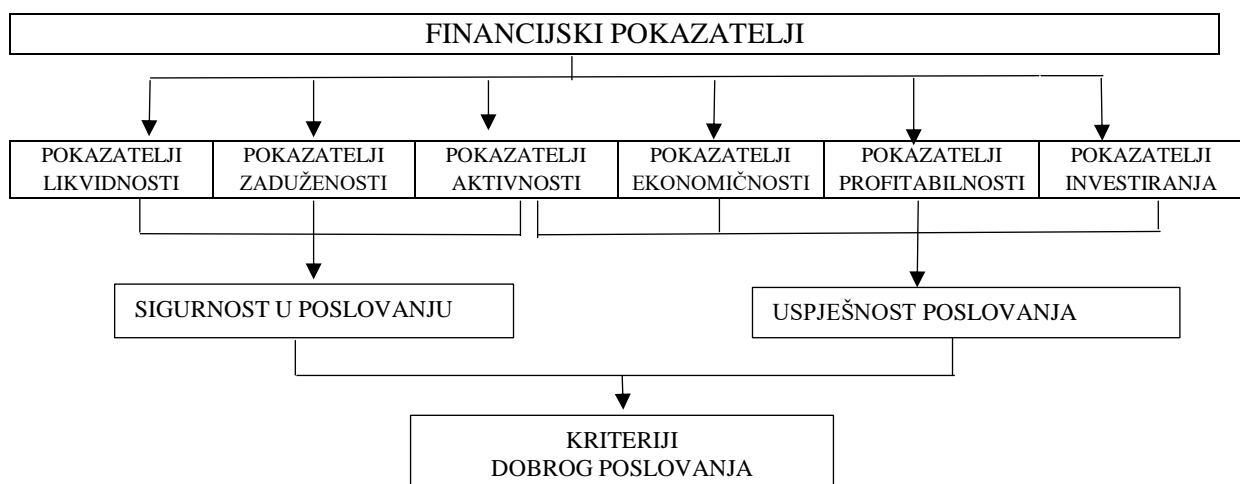
Profitabilnost poslovanja predstavlja ključ za uspjeh u dugoročnom smislu rasta poduzeća. Ono osigurava da poduzeće raste, ispuni svoje financijske obveze i razvija se u pravom smjeru te da uspije u svim zacrtanim ciljevima.

Na taj način uspješno poduzeće, privlači brojne zainteresirane investitore i dioničare koji su spremni uložiti u poslovni pothvat. Održavanje profitabilnosti ključno je i za otplatu dugova. Kako je već rečeno poduzeće koje ima visoku profitabilnost i u mogućnosti je otplatiti sva svoja zaduženja pruža prostora za ulog čime utječe na povećanje budućih prihoda. Nedostatak profita dovodi poslovanje u financijske probleme i rizika od stečaja ili bankrota.

4.4 Povezanost profitabilnosti i likvidnosti

Ne postoji poduzetnik čije se odluke ne dotiču pitanja vezanih uz likvidnost i profitabilnost njegovog poslovanja ili poduzeća. Može se reći kako svaka odluka koja utječe na povećanje ili smanjenje stavki vezanih uz likvidnost i profitabilnost može imati posljedicu na određeni učinak koji se odražava na cjelokupno poslovanje.

Profitabilnost poduzeća može biti usko povezana s likvidnošću jer kako bi poduzeće ostvarilo dobit ono je nužno podmiriti sve obveze.



Slika 4. Povezanost pokazatelja analize financijskih izvještaja i temeljnih kriterija dobrog poslovanja
Izvor: [Žager i sur., 2017:,45]

Likvidnost i profitabilnost međusobno su uvjetovane. Likvidnost je rezultat, odnosno posljedica profitabilnog poslovanja. Ako je u poslovanju prisutna veća profitabilnost to znači da poduzeće posjeduje višak zaliha likvidnih sredstava u svojoj bilanci. Ravnoteža između profitabilnosti ili likvidnosti izuzetno je važna jer održava uspješno i stabilno poslovanje.

5. Analiza financijskih pokazatelja

Popović i Vitezić (2000) navode kako riječ „analiza“ dolazi iz grčkog jezika te znači rastavljanje/rašćlanjivanje složene cjeline na manje dijelove. (Popović, Vitezić, 2000., 103. str). Podloga za analizu sastoji se od informacija koje značenje i smisao dobivaju kroz samu analizu.

Analizom financijskih izvještaja teži se obuhvatiti sve bitne podatke i informacije, fokusirajući se isključivo na numeričke ili financijske podatke.

Isti autori objašnjavaju kako je pokazatelj racionalni ili odnosni broj koji se koristi za postavljanje odnosa između dviju ekonomskih veličina. Poduzeće, prema odlukama koje treba donijeti u svom poslovanju, odabire koje će pokazatelje izračunati. Pokazatelji se često percipiraju kao ključni nositelji informacija i igraju važnu ulogu u procesu upravljanja poduzećem. Iz tog razloga, pokazatelji se konstruiraju i izračunavaju kako bi se stvorila osnova informacija potrebna za donošenje specifičnih odluka. (Popović, Vitezić, 2000:125)

Prema Žageru (2017) jedan od zadataka financijske analize je prepoznati karakteristike poduzeća, iskoristiti njegove prednosti kao i identificirati slabosti koje mogu ograničavati napredak poduzeća te napraviti preventivne mjere u vezi istih. Uloga financijskog menadžera je da planira buduće financijske uvjete kako bi se mogla osigurati financijska stabilnost poduzeća, a upravo njegovo planiranje započinje s analizom financijskih izvještaja.

Uspješnost poslovanja vezana je uz zadovoljavanje dva kriterija. Prvi kriterij je kriterij sigurnosti koji se veže uz financijsku stabilnost, likvidnost i zaduženost. Drugi kriterij koji je od izrazite važnosti za poslovanje je kriterij uspješnosti koji je vezan uz profitabilnost.

Može se zaključiti kako su pokazatelji likvidnosti i zaduženosti zapravo pokazatelji koji opisuju financijski položaj poduzeća, dok su pokazatelji ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja pokazatelji uspješnosti poslovanja.

Dobro poslovanje poduzeća podrazumijeva kako moraju biti zadovoljena dva kriterija, jedan od njih je kriterij sigurnosti koji se veže uz likvidnost, financijsku stabilnost te zaduženost, dok je drugi važan kriteriji, kriterij uspješnosti koji uzima u obzir profitabilnost.

U nastavku rada će se objasniti pokazatelji likvidnosti i profitabilnosti.

5.1 Pokazatelji likvidnosti

Prema Žageru i suradnicima (2017) pokazatelji likvidnosti (engl. liquidity) „mjere sposobnost poduzeća u kontekstu sposobnosti podmirenja dospjelih kratkoročnih obveza“. (Žager i sur., 2017:45). Pokazatelji likvidnosti pokazuju koje aktivnosti ne treba poduzimati kako poduzeće ne bi ostalo bez gotovine. Ukoliko poduzeće ostane bez gotovine, moguća je blokada računa i blokada isporuke od strane dobavljača.

Pokazatelji likvidnosti dolaze do izražaja u vrijeme kada je prisutna gospodarska kriza i opća nelikvidnost koje dovode do promjena u poslovanju te su tada banke u nedoumici kojim subjektima smiju odobriti kreditna sredstva, a koji ne ispunjavaju uvjete za odobrenje. No, likvidnost je preduvjet za donošenje odluka vanjskih investitora o financiranju poslovnih ideja i projekata.

Pokazatelji likvidnosti od izuzetne su važnosti za dobavljače i kreditore, a osim njih koriste ih i financijski menadžeri koji pomoću njih donose odluke koje su vezane uz podmirenje dugova prema dužnicima. Neki od najčešćih pokazatelja likvidnosti su:

- koeficijent trenutne likvidnosti (engl. cash ratio)
- koeficijent ubrzane likvidnosti (engl. quick ratio ili acid test),
- koeficijent tekuće likvidnosti (engl. current ratio)
- koeficijent financijske stabilnosti
- neto obrtni kapital

Postoje dvije grupe prema kojima se svrstavaju pokazatelji likvidnosti. Tako postoje pokazatelji koji su zasnovani na temelju odnosa između tekuće aktive i tekuće pasive, dok druga grupa pokazatelja se odnosi na mogućnost pretvaranja zaliha te potraživanja u gotovinu odnosno novac.

U nastavku su prikazani i objašnjeni navedeni pokazatelji.

5.1.1 Koeficijent trenutne likvidnosti

Cash ratio je sposobnost poduzeća da izmiri svoje istekle kratkoročne obveze koristeći dostupni novac na dan kada se računa ovaj pokazatelj. Koeficijent trenutne likvidnosti izražava se kao postotak kratkoročnih obveza koje poduzeće može pokriti novcem dostupnim na dan kada se sastavlja financijski izvještaj. Ako je ovaj pokazatelj manji od 1,5, to znači da poduzeće nema dovoljno sredstava za podmirenje svojih obveza, dok bi idealno trebao biti u omjeru od otprilike 2:1.

$$\text{Koeficijent trenutne likvidnosti} = \frac{\text{novac}}{\text{kratkoročne obveze}}$$

5.1.1 Koeficijent ubrzane likvidnosti

Quick ratio ili *acid test* pokazuje da li poduzeće može pokriti svoje obveze bez prodaje zalihe. Zapravo pokazuje sposobnost poduzeća da u kratkom periodu osigura nužnu količinu potrebnih novčanih sredstava. (Žager i sur., 2017:46)

Preporučena minimalna vrijednost koeficijenta ubrzane likvidnosti je 0,9, a poželjna vrijednost je 1.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{kratkotrajna imovina-zalihe}}{\text{kratkoročne obveze}}$$

5.1.2 Koeficijent tekuće likvidnosti

Current ratio je omjer kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza. Pokazuje nam koliko je kratkotrajna imovina sposobna da pokrije kratkoročne obveze. Koeficijent je nužno usporediti s rezultatima drugih poduzeća u istoj grani industrije. Ako je pokazatelj manji od 1,5 poduzeće je bez sredstava za podmirenje obveza. *Current ratio* trebao bi biti u omjeru od približno 2:1 odnosno kratkotrajna imovina treba biti barem dva puta veća nego kratkoročne obveze. Ukoliko je koeficijent veći od 1,8 ili jednak 1,8 znači da poduzeće svoje obveze podmiruje bez ikakvih poteškoća. (Žager i sur., 2017: 47)

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

5.1.3 Koeficijent financijske stabilnosti

Koeficijent financijske stabilnosti stavlja u omjer vrijednosti dugotrajne imovine i dugoročnih obveza kojima se još dodaje glavnica. Preporučena vrijednost ovog koeficijenta je 1.

Koeficijent može biti manji od i veći od 1. Ukoliko je manji od 1, financiranje kratkotrajne imovine je iz dugoročnih izvora. Ukoliko je koeficijent veći od 1, imovina se financira iz kratkotrajnih obveza. (Žager i sur., 2017:48)

$$\text{Koeficijent financijske stabilnosti} = \frac{\text{dugotrajna imovina}}{\text{kapital} + \text{dugoročne obveze}}$$

5.1.4 Neto obrtni kapital

Neto obrtni kapital predstavlja razliku između kratkotrajne imovine i kratkotrajnih izvora imovine (kratkoročne obveze). Obrtni kapital uvjet je financijske stabilnosti poduzeća i likvidnosti te banke traže za svoje dužnike da iznos obrtnog kapitala bude minimalan. (Žager i sur. 2017:48)

$$\text{Neto obrtni kapital} = \text{KI} - \text{KO}$$

5.2 Pokazatelji profitabilnosti

Pokazatelji profitabilnosti pokazuju sposobnost tvrtke da generira dobit pomoću uložene imovine ili kapitala. Za izračun pokazatelja koriste se podaci koji se nalaze u izvještaju dobiti i bilance, dok su rezultati izraženi u postocima.

5.2.1 Neto i bruto marža profita

Neto i bruto profitna marža mjere uspješnost poduzeća kod zadržavanja ostvarenih prihoda koji su uvećani za rashode od kamata. Usporedbom ova dva indeksa analizira se koliko je porezno opterećenje u relativnom odnosu prema prihodu. (Žager i sur. 2017:341)

$$\text{Neto marža profita} = \frac{(\text{neto dobit} + \text{kamate})}{\text{ukupan prihod}}$$

$$\text{Bruto marža profita} = \frac{(\text{bruto dobit} + \text{kamate})}{\text{ukupan prihod}}$$

5.2.2 Neto rentabilnost imovine

Neto rentabilnost imovine pokazuje uspješnost korištenja imovine od poduzeća te ocjenjuje sposobnost toga poduzeća u ostvarenju povrata na temelju raspoloživosti resursa. Interpretacija je u obliku postotaka povrata koje je poduzeće ostvarilo na ukupnoj imovini. Visok intenzitet korištenja imovine je prisutan ukoliko je koeficijent manji od 5, a ako je veći od 20 prevladava nizak stupanj korištenja imovine. (Žager, 2017:53)

$$\text{Neto rentabilnost imovine} = \frac{(\text{neto dobit} + \text{kamate})}{\text{ukupna imovina}}$$

5.2.3 Bruto rentabilnost imovine

Bruto rentabilnost imovine ili stopa povrata imovine mjeri uspješnost korištenja imovine od određenog poduzeća te u omjer stavlja bruto dobit i kamate.

$$\text{Bruto rentabilnost imovine} = \frac{(\text{bruto dobit} + \text{kamate})}{\text{ukupna imovina}}$$

5.2.4 Rentabilnost vlastitog kapitala

Rentabilnost vlastitog kapitala je omjer neto dobiti i vlastitog kapitala. Pokazuje koliko se trgovačko društvo koristi vlastitim financijama.

$$\text{Rentabilnost vlastitog kapitala} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{kapital}}$$

Važni pokazatelji koji se moraju uzeti u obzir prilikom financijskog upravljanja te analize dobrog i uspješnog poslovanja su pokazatelji likvidnosti i profitabilnosti. Dobra likvidnost omogućava poduzeću održivo poslovanje, dok se profitabilnost odnosi na dugoročnu održivost i konkurentnost u poslovanju.

Analizom ovih pokazatelja omogućuje se poduzeću da lakše donosi odluke koje se tiču upravljanja njegovom imovinom i obvezama, radi fokusa na buduće planove te planova vezanih uz investiranje. Uspješno poslovanje prati ravnotežu pokazatelja likvidnosti i profitabilnosti u cilju financijske stabilnosti te kako bi se ostvarili dugoročni ciljevi poduzeća.

6. Zaključak

Najvažniji cilj menadžmenta u svakom pojedinom poduzeću je ostvarenje profitnog poslovanja uz to da se istovremeno zadrži odgovarajuća razina potrebne likvidnosti. Zadovoljavajuća likvidnost nužna je u poslovanju iz razloga što ona omogućava da se podmire svi dospjeli dugovi te da se poslovni proces i dalje može nesmetano odvijati. Zbog svoje sposobnosti da podmiruje kratkoročne obveze, likvidnost postaje značajan indikator dugoročne održivosti poslovanja u poduzeću.

Svakom poduzetniku je u cilju da održi optimalnu likvidnost. Optimalna likvidnost za poduzetnika znači kontinuitet u poslovanju, omogućava mu održavanje povjerenja u njegove dionike te smanjenje financijskih rizika. U nedostatku likvidnosti čak i profitno poduzeće može se naći s poteškoćama u poslovanju. Poduzećima je u nastojanju uložiti minimalan udio imovine uz ostvarenje što veće dobiti.

Profitabilnost objašnjava koliko su poduzeća zapravo efikasna u korištenju svih svojih resursa koja preteču kasnije u poslovanje. Ostvarenje profitabilnosti glavni je cilj u svakom poslovanju. Uspješno i profitabilno poduzeće privlači investitore, omogućava se lakša otplata dugova te se poduzeće dugoročno može razvijati. S druge strane, veća profitabilnost ima za rezultat višak zaliha likvidnih sredstava.

Likvidnost i profitabilnost su pojmovi koji su međusobno povezani te se smatraju nezaobilaznim pretpostavkama uspješnosti u određenom poslovanju. Smatraju se ključnim za rast poduzeća i osiguravanje financijske stabilnosti.

Literatura

1. Gulin D., Perčević H., Tušek B., Žager L. (2012). *Poslovno planiranje, kontrola i analiza*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
2. Orsag S. (2011). *Vrijednosni papiri, Investicije i instrumenti financiranja*. Sarajevo: Revicon.
3. Popović Ž., Vitezić N. (2000). *Revizija i analiza: instrumenti uspješnog donošenja poslovnih odluka*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
4. Proklin M, Zima J. (2011). Utjecaj likvidnosti i solventnosti na poslovanje poduzetnika. U *Ekonomski vjesnik, XXIV (1)* (str. 72-89). Preuzeto 28. 6 2023 iz <https://hrcak.srce.hr/70559>
5. Proklin P., Proklin M. (2006). Likvidnost i solventnost poduzetnika kao podrška poslovnoj izvrsnosti. U *Ekonomski vjesnik XIX, br. 1-2*. 5-19. Preuzeto 27. 6 2023 iz <https://hrcak.srce.hr/199694>
6. Štahan M., et al. (2010). *Računovodstvo trgovačkih društava. Prema HSFI i MSFI*. Zagreb.
7. Tintor Ž. (2020). Analiza financijskih izvještaja u funkciji donošenja kvalitetnijih poslovnih odluka. U *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E, 10 (1)* (str. 84-103). Preuzeto 27.. 06. 2023. iz <https://hrcak.srce.hr/clanak/347946>
8. Žager K., Mamić Sačer I., Sever Mališ S., Ježovita A., Žager L. (2017). *Analiza financijskih izvještaja: načela, postupci, slučajevi ; treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
9. Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008). *Analiza financijskih izvještaja; 2. prošireno izdanje*. Zagreb: Masmedia.

Popis slika

Slika 1. Bilanca aktive i pasive	6
Slika 2. Odnos prihoda i rashoda	7
Slika 3. Shema novčanog toka	9
Slika 4. Povezanost pokazatelja i temeljnih kriterija dobrog poslovanja Izvor:	15