Specifičnosti financijske analize za mala poduzeća

Rupčić, Matea

Master's thesis / Diplomski rad

2019

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:145:869177

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

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

Matea Rupčić

SPECIFIČNOSTI FINANCIJSKE ANALIZE ZA MALA PODUZEĆA

Diplomski rad

Diplomski rad iz predmeta FINANCIJSKI MENADŽMENT ZA PODUZETNIKE
ocijenjen ocjenom dobar (3)
Osijek, 25.09. 2019.
Potpis nastavnika:
II RAZINA OBRAZOVANJA

Osijek, 2019.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Diplomski studij Poduzetnički menadžment i poduzetništvo

Matea Rupčić

SPECIFIČNOSTI FINANCIJSKE ANALIZE ZA MALA PODUZEĆA

Diplomski rad

Kolegij: Financijski menadžment za poduzetnike

JMBAG: 0010173190

Email: mrupcic@efos.hr

Mentor: prof.dr.sc. Nataša Šarlija

Osijek, 2019.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Graduate Study Entrepreneurial Management and Entrepreneurship

Matea Rupčić

SPECIFICITY OF FINANCIAL ANALYSIS FOR SMALL ENTERPRISES

Osijek, 2019.

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 (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 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. 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:

JMBAG: OIB:

e-mail za kontakt:

Naziv studija:

Naslov rada:

Mentor/mentorica rada:

U Osijeku, 24. 09. 2019. godine

Potpis Matea Rupčić

Specifičnosti financijske analize za mala poduzeća

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća su dinamičan sektor, koji pridonosi razvoju gospodarstva pojedine zemlje, razvoju inovacija, radnih mjesta. U Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća imaju udio od 99,7%. Tema rada su specifičnosti financijske analize za mala poduzeća. Financijska analiza koristan je alat u analiziranju financijskih informacija koji su temelj za donošenje ključnih odluka za poduzeće. Manja poduzeća su vitalnija i predstavljaju potencijal za razvoj gospodarstva, brže i efikasnije odgovaraju na promjene u okolini. Svrha ovog rada je ukazati na razlike u financijskoj analizi malih poduzeća u odnosu na velika poduzeća. Razlike su vidljive u kvantitativnim pokazateljima poput broja zaposlenika, iznosu ukupne aktive i ostvarenih prihoda od prodaje. Razlike u financijskoj analizi primijećene su u samoj strukturi imovine poduzeća, pokazateljima likvidnosti, profitabilnosti te u neto obrtnom kapitalu i održavanju optimalne razine novčanih tokova. Također, razlike postoje u pristupu eksternim izvorima financiranja. Empirijski dio rada obuhvaća provedbu financijske analize na primjeru malog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka gdje smo pokazali da postoje razlike u određenim pokazateljima u odnosu na velika poduzeća.

Ključne riječi: Mala i srednja poduzeća, financijska analiza, razlika između malih i velikih poduzeća, specifičnosti razlika financijske analize

Specificity of financial analysis for small eterprises

ABSTRACT

SMEs are a dynamic sector, which contributes to the development of a country's economy, the development of innovation, jobs. In the Republic of Croatia, SMEs have a 99.7% share. The topic of the paper is the specificity of financial analysis for small businesses. Financial analysis is a useful tool in analyzing financial information and helps you make key decisions for your business. The specifics of differences in financial analysis for small businesses vary by size of business. Smaller businesses are more vital and represent the potential for economic development, responding more quickly and effectively to changes in the environment. The purpose of this paper is to point out the differences in the financial analysis of small businesses with respect to large enterprises, so in the empirical part we analyze financial reports and indicators using the example of a small business. Differences are evident in quantitative indicators such as the number of employees, the amount of total assets and the sales revenue generated. Differences in financial analysis were observed in the structure of financial statements companies, indicators of liquidity, profitability, and net working capital and maintaining an optimal level of cash flows. Differences are also evident in access to external funding sources. The empirical part of the paper contains the implementation of financial analysis on the example of small business Mono Ltd. from Osijek where we confirmed existence of differences in certain indicators compared to large enterprises.

Keywords: Small and medium business, financial analysis, differences among small and large businesses, specificity of differences financial analysis for small businesses

SADRŽAJ:

1. UVOD....1
   1.1. Cilj rada....2
   1.2. Metode rada....2
   1.3. Hipoteza rada....2
2. ZNAČAJ SEKTORA MALIH, SREDNJIH I VELIKIH PODUZEĆA U GOSPODARSTVU REPUBLIKE HRVATSKE....3
3. PRIKAZ IT INDUSTRIJE REPUBLIKE HRVATSKE I PRIKAZ GOSPODARSTVA REPUBLIKE HRVATSKE S MAKROEKONOMSKOG STAJALIŠA....4
4. RAZLIKE IZMEĐU MALIH I VELIKIH PODUZEĆA....12
   4.1. Razlike u definiranju malih i velikih poduzeća....12
   4.2. Načini financiranja poduzeća....13
   4.3. Važnost novčanog tijeka za mala poduzeća....15
5. SPECIFIČNOSTI FINANCIJSKE ANALIZE MALIH PODUZEĆA....16
   5.1. Problematika financiranja mali i srednjih poduzeća....16
   5.2. Prethodna istraživanja o zaduženosti, likvidnosti i strukturi malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika poduzeća....17
   5.3. Likvidnost malih poduzeća....19
   5.4. Profitabilnost malih poduzeća....19
6. TEMELJI ZA FINANCIJSKU ANALIZU MALIH PODUZEĆA....20
   6.1. Horizontalna analiza....20
   6.2. Vertikalna analiza....20
   6.3. Pokazatelji analize financijskih izvještaja....21
      6.3.1. Osnovne skupine pokazatelja....21
      6.3.2. Pokazatelji likvidnosti....22
      6.3.3. Pokazatelji zaduženosti....22
      6.3.4. Pokazatelji aktivnosti....23
      6.3.5. Pokazatelji ekonomičnosti....24
      6.3.6. Pokazatelji profitabilnosti....24
   6.4. BEX indeks za procjenu poslovne izvrsnosti....25
7. ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA NA PRIMJERU POSLOVANJA MONO D.O.O....28
   7.1. Horizontalna analiza bilance....28
   7.2. Vertikalna analiza bilance....29
   7.3. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka....34
   7.4. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka....35

8. ANALIZA TEMELJNIH FINANCIJSKIH POKAZATELJA.....36
8.1. Pokazatelji likvidnosti.....36
8.2. Pokazatelji zaduženosti.....38
8.3. Pokazatelji aktivnosti.....40
8.4. Pokazatelji ekonomičnosti.....42
8.5. Pokazatelji profitabilnosti.....43
8.6. Primjena Bex indeksa na malom poduzeću.....45
9. ZAKLJUČAK.....47
10. LITERATURA.....48

POPIS TABLICA

POPIS GRAFIKONA

1. UVOD

Poznavanje područja financija ujedno predstavlja izazov i prednost za vlasnike poduzeća. Znamo kako pojedine odluke koje vlasnik poduzeća donosi, poput dodatnog zaduživanja ili investiranja, nisu održive bez prethodnog uvida u financijsko stanje poduzeća. Analizom dolazimo do uvida u financijski rezultat, kretanje novčanih ekvivalenata te stanje imovine i obveza. Financijska analiza je proces sakupljanja, upoznavanja, provjeravanja i interpretiranja financijskih podataka.

Mala i srednja poduzeća definiramo kao subjekte malog gospodarstva fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu subjekti u poduzetništvu i obrtu. Zapošljavaju prosječno godišnje manje od 50 radnika. Ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura.[1] Prema podacima Hrvatske gospodarske komore udio malih i srednjih poduzetnika u ukupnom broju registriranih poduzetnika kroz godine kontinuirano raste pa u 2009. godini njihov udio iznosi 99,5% (HGK, 2010.).

U ovom diplomskom radu postavljena hipoteza glasi, kako postoji razlika u financijskoj analizi malih poduzeća u odnosu na velika poduzeća. Analizom će se prikazati specifičnosti financijske analize za mala poduzeća, istaći razlike između malih i velikih poduzeća kako u njihovim karakteristikama tako i u financijskoj analizi, te razlika u pristupu izvorima financiranja rasta poduzeća.

U empirijskom dijelu rada provest će se financijska analiza na primjeru malog IT poduzeća, Mono d.o.o. iz Osijeka. Podatci HGK govore kako udio IT uslužnih poduzeća u ukupnom prihodu dominira s više od 70%. (HKG,2018.). Jedno desetljeće IT industrija ima uzlaznu putanju, u izvozu, zapošljavanju, dodanoj vrijednosti te nosi karakteristiku kao jedno od glavnih pokretača razvoja Hrvatskog gospodarstva. Bavit ćemo se analiziranjem financijskih izvještaja, izračunom financijskih pokazatelja te korištenjem metode procjene poslovne izvrsnosti koji će biti primijenjeni na primjeru malog poduzeća IT tvrtke Mono d.o.o. iz Osijeka.

[1] Zakon o poticanju razvoja malog poduzetništva, NN29/02.63/07,53/12,56/13,121/16, pročišćeni tekst zakona Dostupno : https://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva,

1.1.Cilj rada

Cilj rada je istražiti razlike između malih i velikih poduzeća te istaknuti specifičnosti financijske analize za mala poduzeća.

1.2.Metode rada

U teorijskom dijelu rada napravljena je analiza prethodnih istraživanja na temu razlika između malih i velikih poduzeća s posebnim osvrtom na financijsku analizu. Također, dan je opis financijskih pokazatelja koji su korišteni u empirijskom dijelu rada: pokazatelja likvidnosti, zaduženosti, profitabilnosti, aktivnosti i ekonomičnosti te BEX indeksa.

U empirijskom dijelu rada napravljena je financijska analiza na primjeru jednog malog poduzeća.

1.3.Hipoteza rada

Hipoteza rada postavljena u ovom istraživanju glasi: Postoji razlika u financijskoj analizi malih poduzeća u odnosu na velika poduzeća

2. ZNAČAJ SEKTORA MALIH, SREDNJIH I VELIKIH PODUZEĆA U GOSPODARSTVU REPUBLIKE HRVATSKE

U gospodarstvu Hrvatske 2017. godine mala i srednja poduzeća imaju udio od 99,7%, što je konstanta u cijelom promatranom razdoblju. U odnosu na prethodnu godinu, u 2017. godini zabilježen je porast broja mikro i malih poduzeća za 4,9% te porast broja srednjih poduzeća za 3,9%. [2] Prikazano u tablici 1 ispod teksta.

Tablica 1. Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2016. i 2017.godini

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća							
	Mikro		Mala		Srednja		Velika	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Broj zaposlenih	232.898	242.867	222.772	229.752	166.274	173.713.	231.166	236.552
Zaposlenost (udio)	27,3%	27,5%	26,1%	26,0%	19,5%	19,7%	27,1%	26,8%
Ukupan prihod (mil.kn)	87.052	94.384	149.443	161.307	141.579	148.281	255.035	274.423
Ukupan prihod (udio)	13,7%	13,9%	23,6%	23,8%	22,4%	21,9%	40,3%	40,5%
Izvoz (000kn)	8.801.609	10.121.387	23.172.448	26.989.911	34.045.279	35.254.300	53.414.542	65.477.447
Izvoz (udio)	7,4%	7,3%	19,4%	19,6%	28,5%	25,6%	44,7%	47,5%

Izvor: http://www.cepor.hr

Mikro, mala i srednja poduzeća zapošljavaju gotovo tri četvrtine (73,2%) svih zaposlenih u poslovnim subjektima u Hrvatskoj u 2017. godini, i taj udio je bez veće promjene u odnosu na 2016. godinu. Unutar sektora, posebno se ističu mikro poduzeća koja zapošljavaju 27,5% svih zaposlenih u poslovnim subjektima. Broj zaposlenih u mikro poduzećima u 2017. godini porastao je u odnosu na 2016. godinu za 4,3%, u malim poduzećima za 3,1%, u srednjim poduzećima za 4,5%, te u velikim poduzećima za 2,3%.[3]

[2] CEPOR (2018) Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, Dostupno: http://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/

[3] CEPOR (2018) Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, Dostupno: http://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/

U 2017. godini udio mikro, malih i srednjih poduzeća u ukupnom prihodu ostvarenom na razini Hrvatske iznosio je 59,6%, što predstavlja neznatno smanjenje u odnosu na 2016. godinu. Međutim, promjene u prihodima ovisno o veličini poduzeća su uočljivije: ukupan prihod mikro poduzeća u 2017. godini porastao je za 8,4%, malih poduzeća za 7,9%, srednjih poduzeća za 4,7%, a velikih poduzeća za 7,6% u odnosu na 2016. godinu[4]

U ukupno ostvarenom izvozu hrvatskih poduzeća u 2017. godini, sektor malih i srednjih poduzeća sudjeluje s udjelom od 52,5%, što predstavlja povećanje od 2,8 postotnih bodova u odnosu na 2016. godinu. Vrijednost izvoza mikro poduzeća u 2017. godini povećala se za 15%, malih poduzeća za 16,5%, srednjih poduzeća za 3,6% (što nije bilo dovoljno da zadrže udio u ukupnom izvozu od 28,5% iz 2016. godine) te velikih poduzeća za 22,6% u odnosu na 2016. godinu[5]

3. PRIKAZ IT INDUSTRIJE REPUBLIKE HRVATSKE I PRIKAZ HRVATSKOG GOSPODARSTVA S MAKROEKONOMSKKOG STAJALIŠTA

U 2017. hrvatska IT industrija sastojala se od 4649 poduzeća s 28.347 radnih mjesta. Ukupni prihod IT industrije dosegnuo je 21,1 milijardu kuna, dodana vrijednost 6,7 milijardi, a izvoz šest milijardi kuna. Prosječna mjesečna neto plaća isplaćena zaposlenicima dosegnula je 7722 kune. Broj zaposlenih u IT industriji u promatranom razdoblju konstantno raste; povećanje je zabilježeno u svim godinama. Između 2008. i 2017. Broj IT industrija sastoji se od tri glavna segmenta: pružanja IT usluga, proizvodnje IT opreme i trgovine IT produktima. Udio IT uslužnih poduzeća u ukupnom prihodu dominira s više od 70 posto, trgovci IT opremom i komponentama sudjeluju s oko 26 posto, proizvodnja sudjeluje s manje od tri posto. IT uslužna poduzeća za potrebe ove studije podijelili smo na IT uslužna poduzeća u užem smislu, IT outsourcing poduzeća i softverske vendore (ISV), tako da ovdje prikazujemo osnovne značajke pet kategorija. Ovih pet kategorija dalje se raščlanjuje na 17 potkategorija. IT uslužna poduzeća najveći dio svoje dodane vrijednosti generiraju pružanjem IT usluga koje uključuju i razvoj i programiranje softvera po narudžbi. Broj IT radnika raste po PGSR-u od šest posto, a u posljednjih pet godina ta stopa iznosi 8,5 posto. U 2017. udio IT industrije u

[4] CEPOR (2018) Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, Dostupno: http://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/

[5] CEPOR(2018), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj. Dostupno: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf

BDP-u bio je 1,8 posto i time je pozicionirana među djelatnostima s manjim udjelom u hrvatskom društvenom bruto proizvodu.[6]

Prema procjeni, vrijednost hrvatskog IT tržišta u 2017. dosegnula je 10,1 milijardu kuna, a u odnosu na prethodnu godinu povećana je za oko osam posto. U 2017. u zemlji je bilo 54.000 ICT specijalista. Od toga je njih oko 26.000 radilo u IT industriji, nešto više od 6000 kod telekom operatera, a oko 22.000 u IT odjelima tvrtki korisnika.

U ukupnom broju zaposlenih u zemlji IT profesionalci sudjeluju s 3,3 posto. U EU28 taj je udio 3,7 posto. Udio prvih pet poduzeća u ukupnom prihodu opada s 30 posto u 2008. na 24 posto u 2017., posebno se odnosi na IT uslužna poduzeća.

Sve je veći broj softverskih „obrtnika", a ne „tvornica". Najveći koeficijent koncentracije zabilježen je kod distributera IT opreme i pružatelja IT outsourcing usluga. Hrvatska digitalizacija doduše raste, ali sporije ili jednako s konkurencijom i ne dostiže Europu. Hrvatska IT industrija raste nakon krize, ali rastu i drugi tako da se jaz ne smanjuje. [7]

Između 2008. i 2017. broj IT tvrtki povećao se za 2342. Prosječna godišnja stopa rasta (PGSR) u tom je razdoblju iznosila 8,1 posto, a u posljednjih pet godina 7,3 posto. Pri tome je najbrže rastao broj IT uslužnih poduzeća, po PGSR-u od 11,9 posto, tako da se njihov broj u promatranom razdoblju više nego udvostručio. Godišnje stope rasta ove kategorije IT tvrtki bile su gotovo uvijek izražene dvoznamenkastom brojkom. U strukturi prema tipu poduzeća daleko najveći dio njih, 2063 ili 44,4 posto, bile su IT uslužne tvrtke. Razumljivo, druga najveća kategorija IT tvrtki bile su one razvrstane u rezidualnu kategoriju „Ostali". Riječ je o masi izrazito malih, pretežno uslužnih IT tvrtki koje u broju IT poduzeća sudjeluju s 43 posto, ali u ukupnom prihodu IT industrije sa samo 1,6 posto. Proizvođačke IT tvrtke u ukupnom broju poduzeća u IT industriji sudjelovale su s 0,9 posto, a IT trgovci s pet posto. [8]

---

[6]CEPOR (2018), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj.
Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf
[7]HKG (2017), Analiza Hrvatske IT industrije.
Dostupno::https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf
[8]HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno :
https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

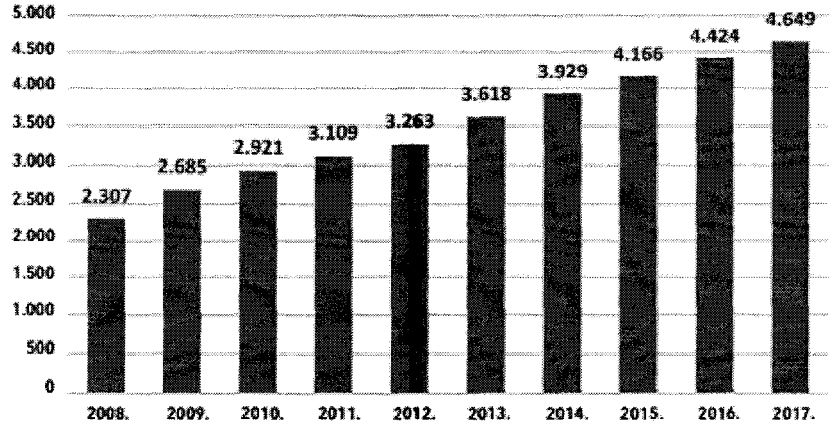
Tablica 2. Prikaz IT industrije u Republici Hrvatskoj

	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
IT uslužna poduzeća	32,6%	32,8%	33,4%	34,9%	36,2%	37,3%	39,0%	40,3%	42,2%	44,4%
"Proizvođači pakiranog softvera (ISV)"	9,0%	8,2%	7,9%	7,7%	7,7%	7,3%	7,0%	6,9%	6,6%	6,3%
"Proizvođači IT opreme i komponenata"	1,0%	1,0%	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%
Pružatelji *outsourcing* usluga	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%
Trgovci IT opremom i softverom	5,7%	5,3%	5,1%	5,2%	5,2%	5,2%	5,1%	5,1%	5,0%	5,0%
Ostali	51,1%	52,2%	52,0%	50,7%	49,3%	48,8%	47,6%	46,4%	44,9%	43,0%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Od toga ispod 100 tisuća	22,5%	27,4%	28,3%	30,0%	30,2%	31,0%	31,1%	30,1%	29,0%	25,4%

Izvor: Gospodarska komora, Pregled IT industrije u Republici Hrvatskoj

Slijedeći grafikon prikazuje broj IT poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2008.-2017. godine. Iz priloženog možemo primijetiti da u Hrvatskoj IT industrija ima tendenciju rasta, ukoliko uzmemo u obzir da je Hrvatska do 2014.godine bila u recesiji, te je sa 2015. godinom Hrvatsko gospodarstvo počelo prikazivati znakove oporavka.[9]

Grafikon 1. Prikaz IT poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2008.-2017.godine



Izvor: Hrvatska gospodarska komora

Ukupno je bilo 40 IT tvrtki s prometom većim od 100 milijuna kuna. Ukupno su ostvarile 54 posto ukupnog prihoda cijele IT industrije. U 2017. godini 15,1 milijarda ili 72 posto ukupnog prihoda hrvatske IT industrije generirano je prodajom na domaćem tržištu. Doprinos izvoza u

[9] HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

ukupnom prihodu dosegnuo je šest milijardi ili 28 posto. Slika 2. prikazat će se struktura hrvatske IT industrije po veličini ukupnih prihoda. [10]

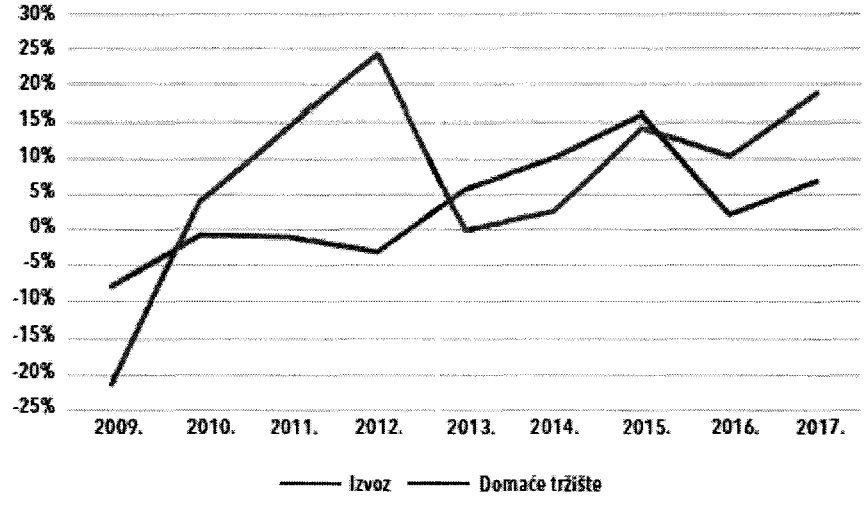
Tablica 3. Struktura hrvatske IT industrije po veličini ukupnih prihoda poduzeća 2008. i 2017.

	Broj poduzeća		Broj zaposlenih		Ukupni prihod		Izvoz	
	2008.	2017.	2008.	2017.	2008.	2017.	2008.	2017.
Do 100 tisuća kuna	22,5%	25,4%	1,1%	2,2%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%
100 do 500 tisuća kuna	29,8%	32,7%	5,1%	6,5%	1,2%	1,9%	0,5%	1,4%
500 tisuća do 1 milijun kuna	12,7%	13,9%	4,3%	5,3%	1,4%	2,2%	0,5%	9,6%
1 do 5 milijuna kuna	22,4%	18,8%	16,6%	18,3%	7,7%	9,3%	4,0%	5,8%
5 do 10 milijuna kuna	5,2%	3,7%	8,0%	9,2%	5,6%	6,0%	2,7%	21,0%
10 do 50 milijuna kuna	5,5%	4,2%	21,8%	22,8%	17,4%	19,8%	10,6%	6,9%
50 do 100 milijuna kuna	1,1%	0,4%	9,8%	5,0%	11,8%	6,7%	6,6%	1,9%
Više od 100 milijuna kuna	0,9%	0,9%	33,4%	30,8%	54,7%	54,0%	75,1%	53,4%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Hrvatska gospodarska komora

U 2017. Hrvatska IT industrija poslovala je s profitnom maržom od 7,9 posto. Najvišu maržu ostvarivali su pružatelji IT outsourcing usluga (13,2 posto), zatim IT uslužne tvrtke (10,5 posto), a među njima razvijatelji softvera (17,3). Najnižu profitnu stopu, razumljivo, ostvarili su IT trgovci (tri posto). U nastavku, slika broj 4 prikazuje godišnje stope rasta prometa na domaćem i stranom tržištu u periodu od 2009.-2017. godine.[11]

Grafikon 2. Godišnje stope rasta prometa na domaćem tržištu i izvozu 2009.-2017. godine



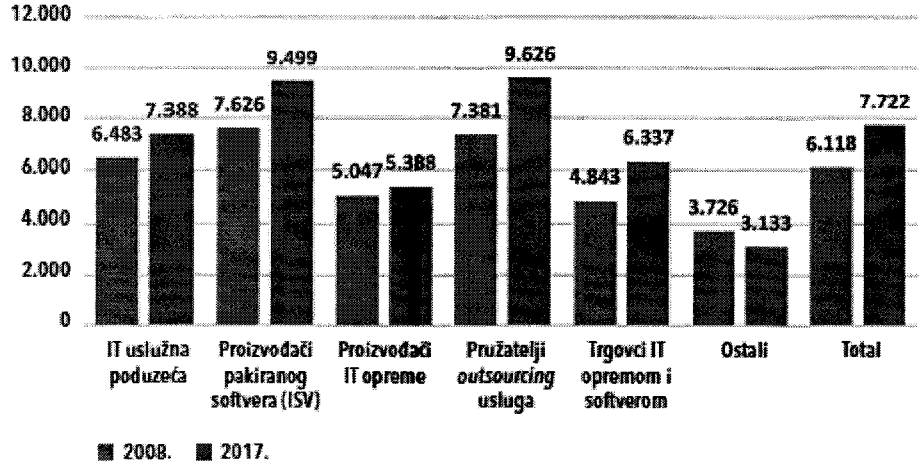
Izvor: HGK

[10] HKG(2017), Analiza Hrvatske IT industrije.: Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

[11] HKG(2017), Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

U 2017. prosječna neto plaća povećana je u odnosu na 2008. (kada je iznosila 6118 kuna) za 26 posto. PGSR za cijeli promatrani period bio je 2,6 posto, a u posljednjih pet godina 2,8 posto. Gledano prema kategorijama IT industrije, najvišu neto prosječnu plaću, 25% višu od prosjeka, isplatile su kompanije pružatelji outsourcinga IT usluga. Više neto plaće od prosjeka bile su i u kategoriji softverskih vendora. Najniže neto plaće zabilježene su kod proizvođača IT opreme i ostalih IT tvrtki. U nastavku prikazana je neto plaća u hrvatskoj IT industriji. [12]

Grafikon 3. Prosječna mjesečna neto plaća u hrvatskoj IT industriji, 2008. i 2017.



Izvor: HGK

U Tablici 4 prikazana je struktura IT tvrtki po broju zaposlenih. Prema podatcima možemo zaključiti da najviše u IT industriji ima poduzeća koja su registrirana kao mikro ,mala i srednja. Posebnu pozornost možemo obratiti na broj mikro poduzeća, koja su tijekom 2017. godine dosegnula 2.700 otvorenih poduzeća.[13]

[12] HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf
[13]HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

Tablica 4. Struktura IT tvrtki po kategorijama broja zaposlenih, 2008. i 2017.

	2008.	2017.	Udio 2008.	Udio 2017.	Rast 2017. - 2008.
više od 100 zaposlenih	19	36	0,8%	0,8%	89,5%
51 do 100 zaposlenih	24	55	1,0%	1,2%	129,2%
10 do 50 zaposlenih	237	405	10,3%	8,7%	70,9%
5 do 9 zaposlenih	289	436	12,5%	9,4%	50,9%
1 do 4 zaposlenih	1.189	2.700	51,5%	58,1%	127,1%
nula zaposlenih	549	1.017	23,8%	21,9%	85,2%
TOTAL	2.307	4.649	100,0%	100,0%	101,5%

Izvor Fina, priprema OMNIA consult, 2018.

U 2017. godini izvoz hrvatske IT industrije dosegnuo je 6,01 milijardu kuna (805 milijuna eura). Od toga je više od 74,8 posto otpadalo na IT uslužno-softverska poduzeća, a 19,6 posto na IT trgovce (reeksport) i 5,6 posto na proizvođačka poduzeća.[14]

Kako IT tvrtke bez obzira na kategorizaciju ne izvoze isključivo proizvod djelatnosti u koju su klasificirane, primjerice, sistem-integratori uz pružanje IT usluga (pre)prodaju i uvezenu IT opremu inozemstvu, softverski vendori u velikom dijelu pružaju i IT usluge, struktura izvoza prema kategorijama hardverskih produkata reeksport i vlastita proizvodnja te izvoz paketnog softvera i IT usluga može se samo procijeniti. [15]

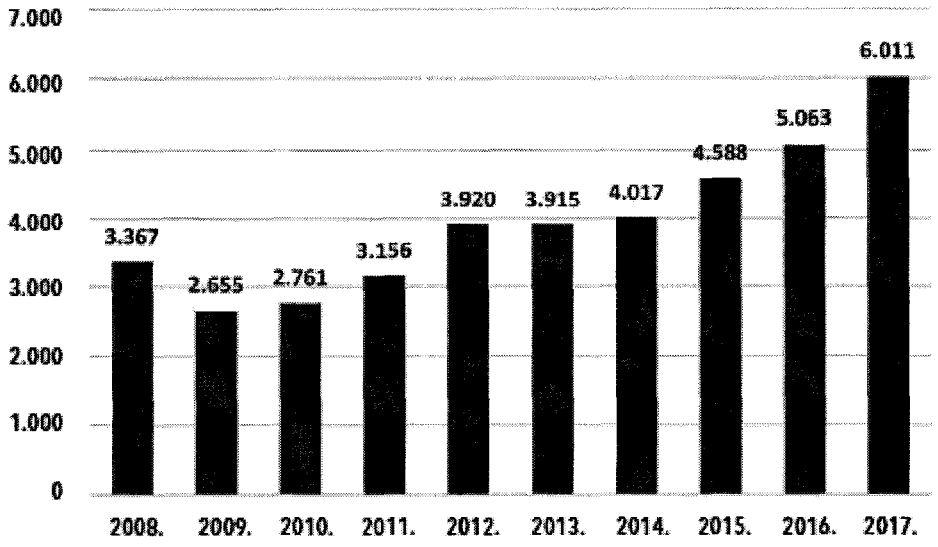
U 2017. godini izvoz 1164 IT tvrtke bio je veći od 100.000 kuna. Deset najvećih izvoznika su: Ericsson Nikola Tesla (997 milijuna kuna), M San Grupa (504), Span (162), Eurotrade (149), Carel Adriatic (147), Infobip (135), Danieli Systec (121), Selk (116), IBM Hrvatska (106) i Mercury Processing International (95). Još je 12 kompanija ostvarilo izvoz veći od 50 milijuna kuna.[16]

[14] HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

[15]HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

[16] HKG(2017) , Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

Grafikon 4. Izvoz hrvatske IT industrije u (mlrd kn), 2008.-2017.godine



Izvor: HGK

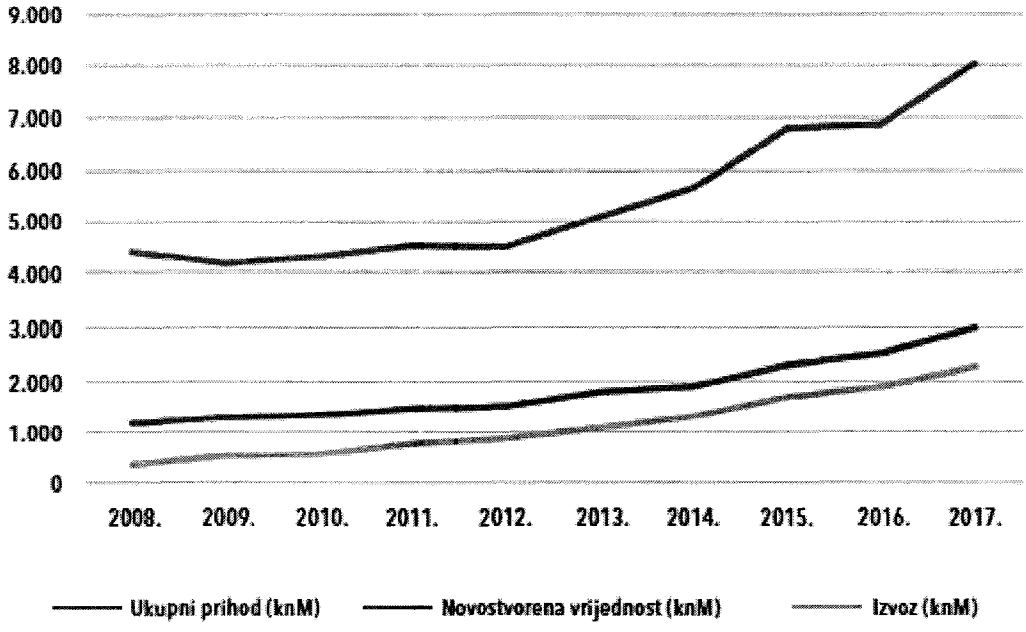
Svaka se industrija u osnovi svodi na tri segmenta: proizvodnju, pružanje usluga i trgovinu s proizvodima koje ta industrija proizvodi. U strukturi hrvatske IT industrije prema ukupnom prihodu daleko najveći dio otpada na IT usluge, više od 70 posto, na trgovinu oko 26 posto, a na proizvodnju preostalih tri posto. Za potrebe ove studije ukupne IT usluge prikazane su u dvije kategorije: IT usluge u užem smislu koje obuhvaćaju tradicionalne IT usluge (sistem-integracija, razvijanje softvera itd.) i nove modele pružanja usluga kao što su datacentar usluge (cloud, hosting itd.) i IT usluge pružene na outsourcing modelu. [17]

IT usluge uključuju i paketni softver. Iako su takvi produkti zapravo nematerijalni gotovi proizvodi, poduzeća koja ih proizvode registrirana su u IT uslužnim djelatnostima. Slika 7 prikazuje ukupan prihod, dodanu vrijednost te izvoz u milijardama kuna.[18]

[17]HKG(2017), Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

[18] HKG(2017), Analiza Hrvatske IT industrije. Dostupno https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf

Grafikon 5. Ukupan prihod, dodana vrijednost i izvoz (mil.kn), u periodu 2008.-2017.



Izvor: HGK

U 2018. godini očekuje se nastavak umjerenih stopa rasta obujma industrijske proizvodnje podržane prije svega nastavkom rasta inozemne potražnje. U turizmu, nakon tri vrlo dobre turističke sezone, u kojoj je 2017. Hrvatska 2017. imala rast preko 12 %, vjerojatno će doći do usporavanja njegova rasta. Procjene upućuju da bi turizam mogao u 2018. godini imati daljnji rast prometa 5% do 7%. Struktura vlasništva prema NKD-u pokazuje da su subjekti u privatnom vlasništvu najzastupljeniji u uslužnim djelatnostima, u djelatnostima Trgovina na veliko i na malo 98,2%, Poslovanje nekretnina 98,6%, te Prijevoz i skladištenje 97,0%. Od proizvodnih djelatnosti udio privatnog vlasništva je u Građevinarstvo 98,4%, Prerađivačkoj industriji 96,4% te Informacije i komunikacije 98,0%.[19]

IT industrija ostvaruje puno bolje rezultate nego hrvatsko gospodarstvo općenito. Dok je u Hrvatskoj ukupni broj radnih mjesta u tom razdoblju padao, u IT-u je rastao. Ukoliko uspoređujemo s ostalim djelatnostima Hrvatskog gospodarstva, u IT industriji prosječna plaća

[19]Godišnje izvješće HUP-a,(2017). Dostupno: https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/Ivana%20Zlatari%C4%87/izvjesce-o-radu-hupa-za-2017.pdf

iznosi 7722 kn, ima tendenciju rasta te povećanje potražnje, kako za zaposlenima, tako i za uslugama. [20]

EU jedinstveno digitalno tržište donosi 450 milijardi eura dodane vrijednosti. Takvo tržište omogućava lakši pristup potrošača i poduzeća dobrima i uslugama na internetu, izgradnju okruženja za razvoj digitalnih mreža i usluga, dok digitalna transformacija djeluje kao pokretač rasta. Digitalno gospodarstvo raste i do sedam puta brže od klasičnog. Kad bi se digitalizacija poslovanja ubrzala za 10% svake godine, BDP po stanovniku bio bi veći za 11% odnosno 1.150 eura. Hrvatska bi imala za 4,7 milijardi eura veći BDP godišnje, 200 milijuna eura novog izvoza i 120.000 novih radnih mjesta godišnje od čega bi njih 40.000 bio za visokoobrazovane. U Hrvatskoj je, prema DESI-ju, cijena fiksnog pristupa brzom internetu najviša u EU.[21]

Svjesnost koliko je politika digitalnog društva presudna za budući razvoj Hrvatske te će se zato do kraja 2018. godine napraviti Strategija digitalne Hrvatske za idućih deset godina. Zadatak i države i poduzetnika je iskoristiti digitalizaciju kao instrument brzog povećanja konkurentnosti gospodarstva na način da koristi digitalne transformacije. IT industrija utječe na stvaranje društvenog proizvoda i zaposlenost, a rast društvenog proizvoda potiče IT industriju.[22]

4. RAZLIKE IZMEĐU MALIH I VELIKIH PODUZEĆA

Mala i srednja poduzeća imaju ključnu ulogu u razvoju gospodarstva, kao osnovni generatori zapošljavanja i razvoja inovacija, čine najdinamičniji sektor. Sektor malih i srednjih poduzeća rizična su kategorija u financiranju poslovanja. U ovom dijelu rada prikazat ćemo razlike u definiciji između malih i velikih poduzeća, razlike u financiranju malih i velikih poduzeća, zašto su financijski izvještaji i pokazatelji važni za mala poduzeća.[23]

[20]Godišnje izvješće HUP-a,(2017). Dostupno: https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/Ivana%20Zlatari%C4%87/izvjesce-o-radu-hupa-za-2017.pdf
[21] Godišnje izvješće HUP-a,(2017). Dostupno: https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/Ivana%20Zlatari%C4%87/izvjesce-o-radu-hupa-za-2017.pdf
[22] Godišnje izvješće HUP-a,(2017). Dostupno: https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/Ivana%20Zlatari%C4%87/izvjesce-o-radu-hupa-za-2017.pdf
[23] Nanić, A., (2013), Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede EU, godina XV, Vol XV, br.31, No.31, Stručni rad. Dostupno: file:///C:/Users/Matea.Matea-PC/Downloads/9__Nanic%20(1).pdf

4.1.Razlike u definiranju malih i velikih poduzeća

U literaturi možemo pronaći različite definicije poduzeća, od opisivanje same aktivnosti te definiranja pravnog oblika tijela. Pravno gledano, poduzeće definiramo kao, pravni objekt koji pripada nekom subjektu, u pravilu trgovcu, tako da može njime raspolagati. Poduzeće čini određenu gospodarsku djelatnost koju obavlja trgovac kao nositelj takve djelatnosti u organizacijskom smislu. Gledamo li prema karakteristikama po kojima klasificiramo poduzeća na mikro, mala, srednja i velika, to bi bila prema broju zaposlenih, ostvareni prihod tijekom jedne fiskalne godine, iznos ukupne aktive. Mala poduzeća u pravilu broje do 50 zaposlenih, ostvaruju godišnji prihod do 10.000.000,00 eura, te imaju aktivu u protuvrijednosti od 10.000.000,00 eura.[24]

Kvalitativne pokazatelji poduzeća su: oblik vlasništva, kvaliteta organizacijske strukture, adaptabilnost poslovnog programa i sl. Mala poduzeća izuzetno su bitna za rast i razvoj gospodarstva, tako što pridonose povećanju standarda, otvaranjem novih radnih mjesta, povećanjem stranih investicija, također povećanje inovacija u pojedinim gospodarskim granama, što povećava njihovu atraktivnost.

Velika poduzeća su ona poduzeća, koja prelaze dva od tri kriterija za srednja poduzeća. Kao takva smatraju se poduzeća koja imaju više od 250 radnika, ostvareni poslovni prihod u fiskalnoj godini iznosi u protuvrijednosti više od 50.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti više od 43.000.000,00 eura. Sukladno zakonu o trgovačkim društvima, podrazumijevaju se društva koja mogu predstavljati udruženja i podružnice koje su registrirane na trgovačkom sudu.[25]

4.2.Načini financiranja poduzeća

Mala poduzeća imaju općenito velike prednosti o poslovanju, pa i u financiranju u usporedbi sa srednjim i velikim poduzećima, ali i velike nedostatke. Mala je imovina u odnosu prema velikoj manje jamstvo vjerovnicima da će naplatiti svoja potraživanja, kreditorima za

[24] Zakon o poticanju razvoja malog i srednjeg poduzetništva : Dostupno: https://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva

[25] Zakon o poticanju razvoja malog i srednjeg poduzetništva : Dostupno: https://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva

povrat kredita; manje pak jamstvo povećava rizike povrata, kamatne stope kredita i sl. Manja vrijednost imovine zahtijeva manje novca za financiranje, manji broj zaposlenika stvara manje obveze za plaće, manji su porezi i doprinosi, što su prednosti malih poduzeća. Mala se poduzeća uopće ne financiraju emisijom vrijednosnih papira ili pak rijetko, što je bitna razlika. Mala su poduzeća proizvodno i tržišno vrlo fleksibilna i elastična, lakša je procjena njihove vrijednosti, njihovo financijsko planiranje i restrukturiranje je lakše i vjerodostojnije, manji su stečajni troškovi i posljedice stečajeva, tj. financijske štete stečaja i sl. Nasuprot tome, stečajevi malih poduzeća su česti i najčešće neprimjetni. Zato je bitno razlikovati financijsko poslovanje malih, srednjih i velikih poduzeća, uočiti sličnosti i razlike, prevenirati moguće štetne posljedice, a sve u svrhu ostvarivanja ciljeva poduzeća i interesa vlasnika poduzeća (Vidučić, 2005.)

Odluke o financijskim resursima spadaju u skupinu iznimno važnih odluka financijskih managera. Prilikom nabavljanja sredstava na tržištu izbor sredstava ovisit će o raspoloživosti sredstava i njihove cijene, trenutne financijske pozicije i kredibilnosti, stava menadžera prema riziku i izabrane financijske strategije. [26]

Financijska strategija odnosi se na odluke o tome koliko financijskih sredstava je potrebno, kada, na koji rok, gdje ih pribaviti te kako upravljati tim procesom. Izvori financiranja mogu se podijeli prema roku raspoloživosti, prema vlasništvu te prema porijeklu.

S obzirom da smo u uvodu poglavlja spomenuli kako su mala i srednja poduzeća rizična kategorija u financiranju poslovanja, u nastavku ćemo objasniti zbog čega je to tako. Kriteriji podjele poduzeća na mala, srednja i velika u praksi su uobičajeni i odnose se na veličinu vrijednosti raspoložive imovine, broj zaposlenih i ostvarivanje godišnjeg ukupnog prihoda. Biti manji gospodarski subjekt je često puta znači biti fleksibilniji, jer znači da niste onaj koji postavlja pravila igre na tržištu, već onaj koji se bori za svoj tržišni kolač. To znači da ćete u pravilu imati problem s pristupom vanjskim izvorima financiranja, da će vam pravna regulativa koja je uniformna za sve, neovisno o veličini poduzeća u stvari biti manje naklonjena, te da ćete vjerojatno imati poteškoće u ostvarivanju razine znanja koja su potrebna za uspješno osnivanje i/ili vođenje poslovnog pothvata. [27]

---

[26] Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.18

[27] Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.18

Velika većina poduzetnika ne može osigurati potreban iznos početnog temeljenog kapitala za osnivanje malih i srednjih poduzeća, stoga najčešće pozajmljuju novac koji nedostaje. Upravo u tome leži glavni problem jer kreditori, pogotovo velike banke, nisu skloni pozajmljivati novac zbog neizvjesnosti poslovanja novih malih i srednjih poduzeća. Iskustvo govori da mnogi takvi pothvati brzo propadaju, a s njima i uloženi kapital. Zbog povećanog rizika kreditori izbjegavaju odobravanje srednjoročnih i dugoročnih kredita za osnivanje malih i srednjih poduzeća. Ako i daju takve kredite, onda to čine po nepovoljnim uvjetima, na temelju sigurne jamčevine (hipoteke na nepokretnu i pokretnu imovinu, raznih garancija i sl.) koju je teško priskrbiti, i uz veće kamate[28]

Prema roku raspoloživosti izvora, financiranje se dijeli na:

- Kratkoročno financiranje: izvori kratko traju i raspoloživi su u vremenu do jedne godine. Koristi se za financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu (obrtna sredstva).
- Dugoročno financiranje: izvori dugo traju i raspoloživi su više od jedne godina.

Prema vlasništvu izvori financiranja mogu biti:

- Vlastiti izvori (dionički kapital, partnerski ulozi) kod kojih ne postoji obveza vraćanja te nemaju rok dospijeća. Koriste se za ulaganje sredstva u poslovanje privrednog subjekta na neodređeno vrijeme.
- Tuđi izvori (sve vrste kratkoročnih i dugoročnih obveza, dugovi) koji se moraju vratiti vjerovnicima u određenom roku, a koriste se za financiranje kratkoročnih i dugoročnih ulaganja. Prema porijeklu izvori financiranja se dijele na:

Prema CEPOR-u[29] osnovne financijske izvore malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj čine: bankarski sektor, kreditne unije, fondovi rizičnog kapitala, neformalni oblici financiranja (poslovni anđeli) i Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija. HAMAG

[28] Marković, I. (2000) Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, Zagreb, RriF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge, str.220-221.
[29] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj 2018. Dostupno: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf

BICRO je agencija za garantiranje i kreditiranje u segmentu MSP, a nezaobilazna je uloga i razvojne banke HBOR-a.

Kako navodi Ploh[30] U Republici Hrvatskoj sektoru malih i srednjih poduzeća su dostupni tradicionalni izvori financiranja poput bankovnih kredita i leasinga, dok financiranje rizičnim kapitalom gotovo i da ne postoji. Stoga je potrebno razviti i druge netradicionalne izvore financiranja poput poslovnih anđela i skupnog financiranja, ali i uspostaviti bolju suradnju s međunarodnim financijskim institucijama kako bi se osigurali povoljni izvori i uvjeti financiranja.

4.3.Važnost novčanog tijeka za mala poduzeća

Izvještaj o novčanim tokovima grupira poduzetničke aktivnosti u tri glavne skupine: poslovne ili operativne aktivnosti, ulagačke (investicijske) aktivnosti i financijske aktivnosti. Razvrstavanje na aktivnosti pruža informaciju koja omogućuje korisnicima da ocijene utjecaj tih aktivnosti na financijski položaj poduzeća, te iznos njegova novca i novčanih ekvivalenata. Ova se informacija također može koristiti da se procijene međuodnosi između aktivnosti.[31]

U poslovnoj praksi koja prevladava u RH, u ocjenama performansi poduzetnika, a naročito onih čiji su financijski instrumenti uvršteni na uređenom tržištu (burzi), novčani tok je značajno podcijenjen izvještaj. Posebno mjesto u analizi performansi poduzetnika zaslužuje novčani tok, odnosno ona kategorija koja mjeri operativni uspjeh poduzetnika, a to je novčani tok iz poslovnih (operativnih) aktivnosti. O ostvarenom novčanom toku će ovisiti dugoročni opstanak poduzetnika, budući da se operativni troškovi podmiruju novcem. Bez operativnih novčanih tokova, poduzetnici ne mogu računati na dugoročne izvore financiranja (novčani tok iz financijskih aktivnosti) niti na investicije (novčani tok iz ulagačkih aktivnosti).[32]

---

[30] Ploh, M.,(2017), Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj,fip/Volume5/2017,Dostupno:file:///C:/Users/Matea.MateaPC/Downloads/Ogranicenja_financiranja_malih_i_srednjih_poduzeca%20(1).pdf

[31] Aljoša Šestanović, Jurica Vukas, Marijana Stojanović (2015) : Znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Važnost novčanog toka kao pokazatelja kvalitete poduzetničkog uspjeha, str, 123-136

[32] Aljoša Šestanović, Jurica Vukas, Marijana Stojanović (2015) : Znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Važnost novčanog toka kao pokazatelja kvalitete poduzetničkog uspjeha, str, 123-136

Analiza novčanih tijekova posebno je važna za start-up poduzeća i poduzeća koja se nalaze u fazi rasta i razvoja poduzeća. Naime, povećani kapitalni izdaci, materijalni troškovi, kupnja nove opreme zahtijevaju velike novčane odljeve. Analiziranjem novčanog tijeka moguće je uočiti koji kupci kasne s plaćanjem [33]

Novčani tok koristan je financijski izvještaj, pomoću njega mogu se pratiti sve tri aktivnosti, poslovna investicijska i financijska. Novčani tok pokazao se kao dobra podloga, i to ne samo analize novčanih tokova poduzeća, već kao i korisna nadopuna cjelokupne analize. Sagledavanjem računovodstvenih informacija, koje su prezentiranje u izvještaju o novčanom toku, predstavlja nadopunu analize dvaju osnovnih izvještaja. Preporuka je da poduzeća uz analiziranju financijskih pokazatelja likvidnosti mogu usporediti i novčani tok poduzeća. (Žager i dr.,2017). U budućnosti, poduzeće koje zna kontrolirati i pratiti novčane tokove osigurati će si daljnji rast i dugoročnost. Novčani tijekovi nam daju uvid u stvarno stanje zdravlja poduzeća.[34]

Razlike su uočljive u strukturi bilance poduzeća, velika poduzeća imaju više imovine u odnosu na mala poduzeća. Velika poduzeća imaju dužu povijest poslovanja od manjih poduzeća. Mala poduzeća nemaju izgrađenu reputaciju koja velikim poduzeća ujedno služi kao neka vrsta garancije prilikom dodatnog zaduživanja kod financijskih institucija. [35]

5. SPECIFIČNOSTI FINANCIJSKE ANALIZE MALIH PODUZEĆA

U ovom dijelu rada bavit ćemo se specifičnostima financijske analize malih poduzeća u odnosu na velika. Postavlja se pitanje jesu li mala poduzeća likvidnija, profitabilnije od velikih poduzeća, zbog čega su diskriminirana u bankarskom sektoru, u smislu pribavljanja dodatnih izvora financiranja, zbog čega ih se smatra rizičnom skupinom. Osvrnut ćemo se na neka provedena istraživanja vezanih za mala i srednja poduzeća u Europi koja govore o stabilnosti poslovanja ocijenjena kroz financijske pokazatelje.

[33] The Balnance Small Business: Dostpuno: https://www.thebalancesmb.com/cash-flow-analysis-for-small-business-owners-2947137

[34] Izvor: https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf

[35] The differences between large and small businesses financing options Dostupno: https://smallbusiness.chron.com/differences-between-large-small-business-financing-options-3660.html

5.1. Prethodna istraživanja o zaduženosti, likvidnosti i strukturi bilance malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika poduzeća

Istraživači su pokušali predvidjeti što uzrokuje neuspjeh kod malih poduzeća kako bi ublažili iste u poslovanja malih poduzeća. Istraživanje McNamara i dr.(1988.)[36] razvili su model koji predviđa financijski neuspjeh kod malih poduzeća. Izdvojili četiri glavna razloga :a) prilagodba menadžmenta te brza reakcija na promjene uvjeta, b) upozorenje zajmodavaca na prepoznavanje čimbenika koji su usko vezani uz neuspjeh poduzeća, c) učinkovita pomoć zajmodavcima u identificiranju njihovih ključnih korisnika te d) filtriranje tijekom postupka ocjene kredita . Autori su se složili kako se mala poduzeća razlikuju od velikih u načinu i pristupu vanjskog nedostatak dugoročnih izvora financiranja i različitost poreznih odredbi malih i velikih poduzeća. [37]

Valja istaći kako je prilikom komparacije kvalitete poslovanja dvaju poduzeća vrlo važno imati na umu kriterij veličine poduzeća (broj zaposlenih, veličina aktive, visina ostvarenih prihoda). Usporedba poduzeća različite veličine može biti mnogo teža negoli usporedba poduzeća iste veličine s obzirom da velika poduzeća često imaju jednostavniji pristup izvorima financiranja na tržištu kapitala, nisu nužno orijentirana samo na bankovne kredite, u mogućnosti su kupovati veće količine inputa, i posluju na širem tržištu.[38]

Dečman (2012) istaknula je da, ukoliko se pokaže da su određeni pokazatelji konstantni obzirom na veličinu poduzeća to znači da bi ti pokazatelji mogli biti korišteni u komparativne svrhe glede ocjene kvalitete poslovanja neovisno o tome radi li se o velikom, malom ili srednjem poduzeću. Razlike se mogu uvidjeti i u strukturi malih i velikih poduzeća.

Promotri li se struktura imovine ovisno o veličini poduzeća može se uočiti kako je upravo kod malih i srednjih poduzetnika struktura povoljnija (odnos dugotrajne i kratkotrajne imovine je 57:43) nego li prosjek ukupnog gospodarstva, a posebice kod velikih poduzetnika. Također je

[36] Jindrichovska I., (2013), Financial Management in SME, European Research Studies,Volume XVI, Special Issue on SMEsDostupno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

[37] Jindrichovska I., (2013), Financial Management in SME, European Research Studies,Volume XVI, Special Issue on SMEs Dostpuno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

[38]Jindrichovska I., (2013), Financial Management in SME, European Research Studies,Volume XVI, Special Issue on SMEs. Dostupno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

moguće uočiti kako je zadovoljeno zlatno pravilo likvidnosti s obzirom da mali poduzetnici uspijevaju financirati jedan dio kratkotrajne imovine kvalitetnim dugoročnim izvorima.[39]

Pokazalo se kako u velikim poduzećima nema radnog kapitala. Međutim, s druge strane, zaduženost poduzeća mjerena koeficijentom zaduženosti ukazuje na činjenicu kako mala i srednja poduzeća u većoj mjeri koriste tuđe izvore financiranja jer im je koeficijent vlastitog financiranja ispod prosjeka ukupnog gospodarstva. Koeficijent obrta ukupne imovine ukazuje na nešto bržu cirkulaciju ukupne imovine odnosno kraće trajanje obrta kod malih i srednjih poduzeća. Što se tiče trajanja naplate potraživanja malih i srednjih poduzeća, ona su u deficitu, s obzirom da su im znatno duži rokovi naplate (127 dana kod malih poduzetnika, a 109 dana kod srednjih poduzetnika) za razliku od velikih poduzetnika (89 dana).[40]

Czarnitzki i Hottenrott (2011.) analizirali su odnos između upravljanja obrtnim kapitalom i profitabilnosti. Autori su ispitali nelinearnu relaciju između dvije varijable, neto obrtnog kapitala i profitabilnosti, što je ukazalo na to da mala i srednja poduzeća imaju optimalnu razinu obrtnog kapitala pomoću koje maksimiziraju svoju profitabilnost. Rezultati su pokazali kako sa smanjenjem obrtnog kapitala poduzeća, smanjuje se i njegova profitabilnost. Kako se poduzeće odmiče od svoje optimalne razine obrtnog kapitala smanjuje se profitabilnost, dakle razina treba biti optimalna, niti previsoka niti preniska. [41]

Jedno od istraživanja koje je proveo Behunia (2012.) istraživao je vezu između vlasnikovog ponašanja malih i srednjih poduzeća i njihovog kreditnog stajališta. Identificiranje i mjerenje kreditnog rizika malih i srednjih poduzeća razlikuje se od mjerenja velikih poduzeća, kao razlog naveden je utjecaj samog vlasnika na mala i srednja poduzeća. Empirijsko istraživanje temelji se na ponovljenom uzorku podataka nakon izdvajanja karakteristika vlasnika na bazične aspekte poput, kreditne sposobnosti i prethodno zaduživanje vlasnika. Značajan utjecaj na mala i srednja poduzeća imaju njihovi vlasnici te zbog toga učinkovito upravljaju posuđenim sredstvima. Mala i srednja poduzeća, u odnosu na velika poduzeća su najdinamičniji sektor u istočnoeuropskoj ekonomiji. [42]

---

[39] Dečman, N. (2012) Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski pregled, 63* (7-8), 446-467. Preuzeto s https://hrcak.srce.hr/86495

[40] Dečman, N. (2012).Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski pregled, 63* (7-8), 446-467. Preuzeto s https://hrcak.srce.hr/86495

[41] Jindrichovska I., (2013), Financial Management in SME, European Research Studies,Volume XVI, Special Issue on SMEs. Dostpuno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

[42] Jindrichovska I., (2013), Financial Management in SME, European Research Studies,Volume XVI, Special Issue on SMEs. Dostpuno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

5.2. Likvidnost malih poduzeća

Likvidnost poduzeća možemo definirati kao sposobnost poduzeća da svoju kratkotrajnu imovinu brzo i lako može pretvoriti u novac, odnosno prodajom imovine koja je u vlasništvu poduzeća, za nju dobije novac te pomoću njega podmiri svoje dospjele kratkotrajne obveze. Jedan od pokazatelja likvidnosti je omjer ubrzane likvidnosti, gdje računamo novac i potraživanja u odnosu na kratkoročne obveze, ne uzimajući u obzir zalihe. Mala poduzeća imaju veći omjer likvidnosti u odnosu na velika poduzeća, uz održavanje novca na optimalnim razinama zbog nestabilnih novčanih tokova[43]. Industrija također igra ulogu o samoj likvidnosti poduzeća, možemo uzeti za primjer poduzeća u veleprodaji i maloprodaji koja imaju veću likvidnost u odnosu na velika poduzeća u svim industrijama izuzev poljoprivrede uzimajući u obzir istu veličinu poduzeća. U budućnosti, poduzeće koje zna kontrolirati i pratiti novčane tokove osigurati će si daljnji rast i dugoročnost. Novčani tijekovi nam daju uvid u stvarno stanje zdravlja poduzeća. [44]

5.3.Profitabilnost malih poduzeća

Mala poduzeća, koja su prezadužena, odnosno imaju veći udio tuđeg kapitala u strukturi pasive, imaju veći povrat imovine u odnosu na velika poduzeća.[45] Profitabilnost također ovisi o industriji u kojoj se poduzeće nalazi. Za primjer možemo uzeti mala građevinska poduzeća početkom 2000-tih godina, kao i mnoga mala poduzeća u drugim industrijama u tom razdoblju, imale su srednji povrat imovine. Promjenjivost prosječne zarade malih poduzeća s vremenom je dvostruko veća u odnosu na velika poduzeća. [46]

---

[43] Black, S., Fitzpatrick, A., Guttmann, R., Nicholls, S.,(2012), The Financial Characheristics of Small Businesses Dostupno: https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf
[44] Black, S., Fitzpatrick, A., Guttmann, R., Nicholls, S.,(2012), The Financial Characheristics of Small Businesses Dostupno: https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf
[45] Black, S., Fitzpatrick, A., Guttmann, R., Nicholls, S.,(2012), The Financial Characheristics of Small Businesses Dostupno: https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf
[46] Black, S., Fitzpatrick, A., Guttmann, R., Nicholls, S.,(2012), The Financial Characheristics of Small Businesses Dostupno:: https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf

6. TEMELJI ZA FINANCIJSKU ANALIZU MALIH PODUZEĆA

6.1.Horizontalna analiza

Predmet horizontalne analize su bilančne pozicije i pozicije iz računa dobitka i gubitka. Da bi se došlo do zaključka o dinamici promjena, potrebno je pratiti višegodišnje trendove. Naime rezultat dobiven analizom dvaju razdoblja može pružiti sliku o pozitivnim kretanjima, ali ako ga[47] Postupak horizontalne analize, kao što je već naglašeno, usmjeren je na razmatranje tendencija i dinamike promjene pojedinačnih pozicija financijskih izvještaja tijekom razdoblja. (Žager i dr., 2017:239)

Ukoliko se pojedine stavke mijenjaju jednolično, odnosno promjene su male ili neznatne, dobivaju uobičajeni obrazac ponašanja. Pokazuje nam dugoročno, kako na pojedine stavke, odluke menadžmenta utječu. Po tim smjernicama možemo zaključiti donosimo li dobre ili loše poslovne odluke. Tijekom inflacije potrebno je postupak horizontalne analize razmatrati paralelno s postupkom vertikalne analize te stavke ne uspoređujemo u apsolutnim vrijednostima prethodne i tekuće godine, već se tu usporedbu može svesti samo na strukturu, tj. relativni iskaz.[48]

6.2.Vertikalna analiza

Vertikalna se analiza provodi tako da se u bilanci aktiva i pasiva označe sa 100, a sve se druge pozicije tada stavljaju u odnos s njima da bi se dobila njihova struktura. Isto se tako prihod od prodaje ili ukupan prihod označavaju sa 100, pa se ostale pozicije uspoređuju s njim. Ovakva je analiza naročito dobra u slučajevima inflacije, kada apsolutni brojevi ne govore puno sami za sebe. [49]

[47] Boflek, B., Stanić, M., Knežević, S., Vertikalna i horizontalna financijska analiza poslovanja tvrtki. Dostupno: file:///C:/Users/Matea.Matea-PC/Downloads/Pages_from_EkonomskiVjesnik_12_1_web_10%20(1).pdf
[48] Boflek, B., Stanić, M., Knežević, S., Vertikalna i horizontalna financijska analiza poslovanja tvrtki. Dostupno: file:///C:/Users/Matea.Matea-PC/Downloads/Pages_from_EkonomskiVjesnik_12_1_web_10%20(1).pdf
[49] Boflek, B., Stanić, M., Knežević, S., Vertikalna i horizontalna financijska analiza poslovanja tvrtki. Dostupno: file:///C:/Users/Matea.Matea-PC/Downloads/Pages_from_EkonomskiVjesnik_12_1_web_10%20(1).pdf

6.3. Pokazatelji analize financijskih izvještaja

6.3.1. Osnovne skupine financijskih pokazatelja

Pokazatelj je racionalan ili odnosni broj, što podrazumijeva da se jedna ekonomska veličina stavlja u odnos (dijeli) s drugom ekonomskom veličinom. Financijski pokazatelji, s obzirom na vremensku dimenziju, u osnovi se mogu podijeliti na dvije skupine. Jedna skupina financijskih pokazatelja obuhvaća razmatranje poslovanja unutar određenog vremenskog razmaka (najčešće je to godina dana) i temelji se na podatcima iz izvještaja o dobiti (računa dobiti i gubitka), a druga skupina financijskih pokazatelja odnosi se na točno određeni trenutak koji se podudara s trenutkom sastavljanja bilance i govori o financijskom položaju poduzeća u tom trenutku. Pokazatelje obično promatramo kao nositelje informacija koje su potrebne za upravljanje poslovanjem i razvojem poduzeća. dakle pokazatelji se formiraju i računaju upravo radi stvaranja informacijske podloge za donošenje poslovnih odluka. (Žager i dr., 2017)

Razlikujemo nekoliko skupina financijskih pokazatelja:

- Pokazatelji likvidnosti (liquidity ratios) – mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze
- Pokazatelji zaduženosti (leverage ratios) – mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava
- Pokazatelji aktivnosti (activity ratios) – mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse
- Pokazatelji ekonomičnosti – mjere odnos prihoda i rashoda tj. pokazuju koliko se prihoda ostvarilo po jedinici rashoda
- Pokazatelji profitabilnosti (profitability ratios) – mjere povrat uloženog kapitala, što se smatra najvišom upravljačkom djelotvornošću. (Žager i dr., 2017)

Dobro upravljanje podrazumijeva da su u poslovanju zadovoljena dva kriterija, i to kriterij sigurnosti (likvidnost, financijska stabilnost i zaduženost), i kriterij uspješnost, tj. efikasnosti (profitabilnost, tj. rentabilnost). (Žager i dr., 2017.)

6.3.2. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti („liquidity ratios“) mjere sposobnost poduzeća u kontekstu sposobnosti podmirenja dospjelih kratkoročnih obveza. Najčešći pokazatelji likvidnosti su neto obrtni kapital, koji služi kao rezerva likvidnosti, koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti („quick ratio“ ili „acid test“), koeficijent tekuće likvidnosti („current ratio“) i koeficijent financijske stabilnosti. Svi navedeni pokazatelji računaju se na temelju podataka iz bilance. (Žager i dr.,2017). Postupak izračunavanja pokazatelja prikazan je u tablici 5

Tablica 5. Pokazatelji likvidnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent trenutne likvidnosti	Novac	Kratkoročne obveze
Koeficijent ubrzane likvidnosti	Novac + potraživanja	Kratkoročne obveze
Koeficijent tekuće likvidnosti	Kratkotrajna imovina	Kratkoročne obveze
Koeficijent financijske stabilnosti	Dugotrajna imovina	Kapital + dugoročne obveze

6.3.3. Pokazatelji zaduženosti

Najčešći pokazatelji zaduženosti poduzeća su koeficijenti zaduženosti („debit ratio“), koeficijent vlastitog financiranja i koeficijent financiranja. Sva tri pokazatelja formiraju se na temelju bilance i zbog toga se često ističe da oni održavaju statičku zaduženost. Oni su odraz strukture pasive i govore koliko je imovine financirano iz vlastitog kapitala (glavnice) te koliko je imovine financirano iz tuđeg kapitala (obveza). Isto tako je moguće utvrditi odnos tuđeg kapitala i vlastitog kapitala. (Žager i dr.,2017). Izračun pokazatelja zaduženosti prikazan je u tablici 6.

Tablica 6. Pokazatelji zaduženosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent zaduženosti	Ukupne obveze	Ukupna imovina
Koeficijent vlastitog financiranja	Glavnica	Ukupna imovina
Koeficijent financiranja	Ukupne obveze	Glavnica
Pokriće troškova kamata	Dobit prije poreza i kamata	Kamate
Faktor zaduženosti	Ukupne obveze	Zadržana dobit + amortizacija
Stupanj pokrića I	Glavnica	Dugotrajna imovina
Stupanj pokrića II	Glavnica + dugoročne obveze	Dugotrajna imovina

6.3.4. Pokazatelji aktivnosti

Pokazatelji aktivnosti poznati su pod nazivom koeficijenti obrta koji se računaju na temelju odnosa prometa i prosječnog stanja. Oni ukazuju na brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu. Osim toga, ako je poznat koeficijent obrta, tada je moguće izračunati i prosječne dane vezivanja sredstava, tj. prosječno trajanje obrta. Najčešće se koeficijenti obrta izračunavaju za ukupnu imovinu, kratkotrajnu imovinu i potraživanja. Na temelju koeficijenta obrta potraživanja moguće je utvrditi i prosječno trajanje naplate potraživanja. Svi navedeni koeficijenti utvrđuju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka. Važno je naglasiti da je i s aspekta sigurnosti i s aspekta uspješnosti bolje da je koeficijent obrta što veći broj, tj. da je vrijeme vezivanja ukupne i pojedine vrste imovine što kraće. (Žager i dr.,2017.:253) Izračun pokazatelja aktivnosti prikazan je u tablici 7.

Tablica 7. Pokazatelji aktivnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent obrta ukupne imovine	Ukupni prihod	Ukupna imovina
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	Ukupni prihod	Kratkotrajna imovina
Koeficijent obrta potraživanja	Prihodi od prodaje	Potraživanja
Koeficijent naplate potraživanja u danima	Broj dana u godini (365)	Koeficijent obrta potraživanja

6.3.5. Pokazatelji ekonomičnosti

Pokazatelji ekonomičnosti mjere odnos prihoda i rashoda i pokazuju kaliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda. Iz toga proizlazi da se ovi pokazatelji računaju na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka (izvještaj o dobiti). Odnos ukupnih prihoda i ukupnih rashoda rezultira pokazateljem ukupne ekonomičnosti ili ekonomičnošću ukupnog poslovanja. Za kompleksnije sagledavanje poslovanja, osim ovog pokazatelja ekonomičnosti, potrebno je računati i druge tzv. Parcijalne pokazatelje ekonomičnosti. Na taj je način moguće sagledati utjecaj parcijalnih ekonomičnosti na ukupnu ekonomičnost poslovanja. Podrazumijeva se da je bolje da je koeficijent ekonomičnosti bude što veći broj. (Žager i dr.,2017:252). U tablici 8. prikazat ćemo izračun pokazatelje ekonomičnosti.

Tablica 8. Pokazatelji ekonomičnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	Ukupni prihodi	Ukupni rashodi
Ekonomičnost poslovanja (prodaje)	Prihodi od prodaje	Rashodi od prodaje
Ekonomičnost financiranja	Financijski prihodi	Financijski rashodi
Ekonomičnost izvanrednih aktivnosti	Izvanredni prihodi	Izvanredni rashodi

6.3.6. Pokazatelji profitabilnosti

U kontekstu pokazatelja profitabilnosti („ profitabillity ratios“) uobičajeno se razmatraju pokazatelji marže profita („profit margin“) te rentabilnost ukupne imovine („rate of return on total assets“ ili „return on investment“ ili „return on capital used“) i rentabilnost vlastitoga kapitala („return on equity“). Marža profita izračunava se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka (izvještaj o dobiti). Razlikuje se neto od bruto marže profita. Razlika je u obuhvatu poreza u brojniku pokazatelja. Ako se usporede ova dva pokazatelja, tada usporedba govori o tome koliko relativno u odnosu na ostvareni ukupni prihod iznosi porezno opterećenje.

Ako se marža profita pomnoži s koeficijentom obrta ukupne imovine, kao rezultat će se dobiti pokazatelj rentabilnosti imovine (neto ili bruto). To znači da se rentabilnost može povećati povećanjem koeficijenta obrta i/ili povećanjem marže profita. (Žager i dr.,253)

Pokazatelji rentabilnosti računaju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka (izvještaja o dobiti). Pri utvrđivanju rentabilnosti imovine razlikuje se neto i bruto rentabilnost. I ovdje je, kao i kod marže profita, razlika u obuhvatu poreza u brojniku pokazatelja. Osim ovih pokazatelja, u kontekstu pokazatelja profitabilnosti, uobičajeno se računa i rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice), koja je zapravo najznačajnija. Na temelju usporedbe rentabilnosti vlastitog kapitala i rentabilnosti ukupne imovine moguće je doći do zanimljivih zaključaka o stupnju korištenja financijske poluge. (Žager i dr.,2017.:253). U nastavku, tablica 9, prikazat ćemo pokazatelje profitabilnosti i način izračuna.

Tablica 9 . Pokazatelji profitabilnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Neto marža profita	Neto dobit + kamate	Ukupni prihod
Neto rentabilnost imovine	Neto dobit + kamate	Ukupna imovina
Rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice)	Neto dobit	Vlastiti kapital (glavnica)

6.4.BEX indeks za procjenu poslovne izvrsnosti

Upoznati smo s različitim modelima predviđanja financijskih nestabilnosti, mogli smo birati između Altmanovog Z-score modela, Kralicekovog DF pokazatelja, odabrali smo Bex indeks iz razloga što je prilagođen za poduzeća koja su registrirana na području Republike Hrvatske.

BEX (Business Excellence) model konstruirali su prof.dr.sc. Vinko Belak i doc.dr.sc. Željana Aljinović-Barać. BEX model je konstruiran primjenom statističko-matematičkih metoda istraživanja na podacima iz financijskih izvještaja 201 tvrtke koje su kotirale na Zagrebačkoj i Varaždinskoj burzi.

Obrađeno je 1.005 financijskih izvještaja. BEX indeks mjeri poslovnu izvrsnost u dvije dimenzije, i to:

- Trenutačna poslovna izvrsnost (dimenzija „lagging") i
- Očekivana poslovna izvrsnost (dimenzija „leading"). (Belak,2014:305)

BEX indeks nije ovisan o pokazateljima s tržišta kapitala pa se može izračunati za sva poduzeća. BEX model je konstruiran na standardno uravnoteženim financijskim izvještajima pa može pokazivati velike otklone od rezultata kod malih poduzeća koja imaju nestabilne i nestandardne izvještaje i koja se financiraju kombinacijom izvora financiranja prikazanih u izvještajima posudbi privatnog novca njihovih vlasnika. BEX indeks sastoji se od četiri pokazatelja s određenim ponderima utjecaja, što tvori slijedeći izraz: (Belak,2014:306)

$$BEX = 0{,}388_{ex1} + 0{,}579_{ex2} + 0{,}153_{ex3} + 0{,}316_{ex4}$$

Prethodno na formulu koju smo napisali za izračun BEX indeksa, obuhvaćena su ova područja procjene izvrsnosti s pokazateljima:

$$ex1 = \text{PROFITABILNOST} = \frac{EBIT}{UKUPNA\ AKTIVA} \qquad ex2 = \text{STVARANJE VRIJEDNOST} = \frac{NETO\ POSLOVNA\ VRIJEDNOST}{VLASTITI\ KAPITAL\ X\ CIJENA}$$

$$ex3 = \text{LIKVIDNOST} = \frac{RADNI\ KAPITAL}{AKTIVA} \qquad ex4 = \text{FINANCIJSKA SNAGA} = \frac{5(NETO\ DOBIT+A+D)}{UKUPNE\ OBVEZE}$$

Ukupna poslovna izvrsnost BEX indeksa procijenjena je: ako je BEX indeks veći od 1, radi se dobrim poslovnim subjektima, a ukoliko je između 0 i 1 potrebna su unapređenja, dok negativan rezultat ukazuje na ugroženu egzistenciju. Detaljnije rangiranje poslovne izvrsnosti s prognostičkim očekivanjima za srednja i velika poduzeća prema BEX indeksu može se izvesti pomoću uputa u tablici. (Belak,2014:307)

Tablica 10. Prikaz BEX indeksa poslovne izvrsnosti

BEX	Rang poslovne izvrsnosti	Prognoza za budućnost
Veći od 6,01 4 godine uzastopno	Svjetska klasa (world class)	Tvrtka posluje s vrhunskim rezultatima što se može očekivati i u iduće 4 godine ako menadžment nastavi s unapređenjima
Veći od 6,01	Kandidat za svjetsku klasu (world calss candidate)	Tvrtka posluje izvrsno što se može očekivati i u sljedeće 3 godine, ako menadžment nastavi s unapređenjima
4,01-6,00	Izvrsno	Tvrtka posluje izvrsno što se može očekivati i u sljedeće 3 godine, ako menadžment nastavi s unapređenjima.
2,01-4,00	Vrlo dobro	Tvrtka posluje vrlo dobro što se može očekivati i u sljedeće 2 godine ako menadžment nastavi s unapređenjima
1,01-2,00	Dobro	Tvrtka posluje dobro, ali se poboljšanje može očekivati samo ako se pristupi unapređivanju
0,00-1,00	Granično područje između dobrog i lošeg	Poslovna izvrsnost je pozitivna ali nije zadovoljavajuća. Potrebno je pristupiti ozbiljnim unapređenjima.
Negativan	Loše	Ugrožena egzistencija. Potrebno je ažurno postupiti restrukturiranju i unapređenjima, inače će se loše poslovanje nastaviti pa postoji opasnost od propasti (vjerojatnost preko 90%)

7. ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA NA PRIMJERU POSLOVANJA MONO D.O.O.

U empirijskom dijelu rada, primijenit ćemo teorijski dio o financijskoj analizi te analizirati financijske pokazatelje na primjeru malog poduzeća, Mono d.o.o. iz Osijeka u promatranom periodu od tri godine. U nastavku rada prikazat ćemo horizontalnu i vertikalnu analizu financijskih izvještaja, izračunati financijske pokazatelje tijekom tri godine, te pratiti tendenciju i dinamiku kretanja određenih stavki bilance i računa dobiti i gubitka te na temelju tih informacija zaključiti kakav trend kretanja imaju.

7.1.Horizontalna analiza bilance

U nastavku primijeniti ćemo horizontalnu analizu na primjeru malog poduzeća Mono d.o.o. te dobivene podatke objasniti . horizontalna analiza prikazanu je u tablici 11

Tablica 11. Horizontalna analiza na primjeru Mono d.o.o.

AKTIVA	2016.	2017.	2018.	Iznos promjene 2016/2017	Iznos promjene 2017/2018	Postotna promjena 2016/2017	Postotna promjena 2017/2018
Upisani a neuplaćeni kapital				0	0		
Dugotrajna imovina	475.079	493.080	474.993	18.001	-18.087	3,79%	-3,67%
Nematerijalna imovina	0	0	7.652	0	7.652	0,00%	0,00%
Materijalna imovina	475.079	493.080	361.171	18.001	-131.909	3,79%	-26,75%
Dugotrajna financijska imovina	0	0	56.170	0	56.170	0,00%	0,00%
Potraživanja	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%
Kratkotrajna imovina	22.456.314	29.744.960	37.944.066	7.288.646	8.199.106	32,46%	27,56%
Zalihe	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%
Potraživanja	313.560	196.415	781.591	-117.145	585.176	-37,36%	297,93%
Kratkotrajna financijska imovina	7.941.349	10.339.058	10.608.932	2.397.709	269.874	0,00%	2,61%
Novac u banci i blagajni	14.201.405	19.209.487	26.553.543	5.008.082	7.344.056	35,26%	38,23%
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja	17.403	13.950	28.276	-3.453	14.326	-19,84%	102,70%
UKUPNA IMOVINA	22.948.796	30.251.990	38.397.335	7.303.194	8.145.345	31,82%	26,92%
Izvanbilančni zapis	0	0	164.293	0	164.293	0,00%	0,00%
PASIVA	**2016**	**2017.**	**2018.**	**Iznos promjene**	**Iznos promjene**	**Postotna promjena**	**Postotna promjena**
KAPITAL I REZERVE	21.181.192	29.158.133	36.666.294	7.976.941	7.508.161	37,66%	25,75%
Temeljni kapital	20.000	20.000	20.200	0	200	0,00%	1,00%
Zadržana dobit ili preneseni gubitak	13.000.284	20.293.538	25.088.898	7.293.254	4.795.360	56,10%	23,63%
Dobit ili gubitak tekuće godine	8.160.908	8.844.595	11.557.196	683.687	2.712.601	8,38%	30,67%
Dugoročne obveze	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%
Kratkoročne obveze	1.767.604	1.068.394	1.590.034	-699.210	521.640	-39,56%	48,82%
Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućeg razdoblja	0	26.463	141.007	26.463	114.544	-4,33%	0,00%
UKUPNA PASIVA	22.948.796	30.251.990	38.397.335	7.303.194	8.145.345	31,82%	26,92%
Izvanbilančni zapis	0	0	164.293	0	164.293	0,00%	0,00%

Izvor: Izrada autora

Tijekom promatranog vremena možemo uočiti promjene na pojedinim stavkama, poput kratkotrajne imovine , imala je tendenciju rasta od 2016. godine do 2018. godine, u iznosu od 15.487.752 kuna.

Postotna promjena kratkotrajne imovine u 2018.godni povećala se za 27,56% u odnosu na prethodnu 2017.godinu. Porast stavke može rezultirati porastom podstavaka unutar kratkotrajne imovine, za primjer u ovom poduzeću tendenciju rasta unutar kratkotrajne imovine imale su stavke novca u banci i blagajni za 38,23%, potraživanja te plaćeni troškovi budućeg razdoblja u postotku od 102,70%.

Također možemo primijetiti povećanje stavke kapitala tijekom vremena od 73,11% . Unutar stavke kapitala i rezerve tendenciju rasta imale su stavka zadržane dobiti i dobiti ili gubitka tekuće godine. Kako možemo primijetiti dugoročnih obveza poduzeće nema, jer se može samo financirati iz zadržane dobiti te potrebe za dodatnim financiranje poduzeća nisu potrebna. Možemo uočiti da je poduzeće uredno naplaćivalo svoja potraživanja do 2017. godine, dok su 2018.godine potraživanja porasla za 297.3%

7.2.Vertikalna analiza bilance

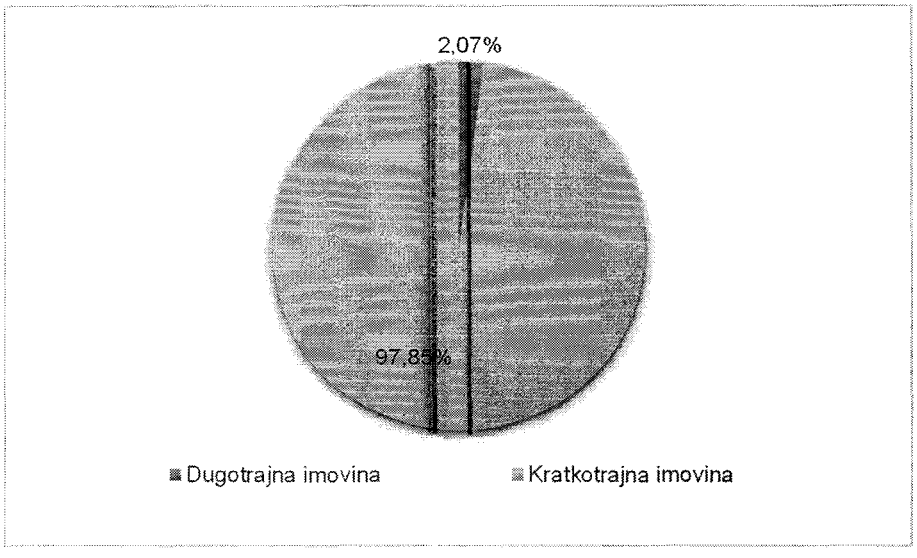
Vertikalnu analizu smo primijenili i objasnili kroz primjer malog poduzeća Mono d.o.o. koja je prikazana u tablici 12.Tablica 12. Vertikalna analiza promatranog poduzeća

AKTIVA	2016	2017	2018	Udio u 2016.	Udio u 2017.	Udio u 2018.
Dugotrajna imovina	475.079	493.080	474.993	2,07%	1,63%	1,24%
Nematerijalna imovina	0	0	7.652	0,00%	0,00%	0,02%
Materijalna imovina	475.079	493.080	361.171	2,07%	1,63%	0,94%
Dugotrajna financijska imovina	0	0	56.170	0,00%	0,00%	0,15%
Potraživanja	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Kratkotrajna imovina	22.456.314	29.744.960	37.944.066	97,85%	98,32%	98,82%
Zalihe	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Potraživanja	313.560	196.415	781.591	1,37%	0,65%	2,04%
Kratkotrajna financijska imovina	7.941.349	10.339.058	10.608.932	34,60%	34,18%	27,63%
Novac u banci i blagajni	14.201.405	19.209.487	26.553.543	61,88%	63,50%	69,15%
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja	17.403	13.950	28.276	0,08%	0,05%	0,07%
UKUPNA IMOVINA	22.948.796	30.251.990	38.397.335	100,00%	100,00%	100,00%
Izvanbilančni zapis	0	0	164.293	0,00%	0,00%	0,00%
PASIVA	**2016**	**2017.**	**2018.**	**Udio u 2016.**	**Udio u 2017.**	**Udio u 2018.**
KAPITAL I REZERVE	21.181.192	29.158.133	36.666.294	92,30%	96,38%	95,49%
Temeljni kapital	20.000	20.000	20.200	0,09%	0,07%	0,05%
Zadržana dobit ili preneseni gubitak	13.000.284	20.293.538	25.088.898	56,65%	67,08%	65,34%
Dobit ili gubitak tekuće godine	8.160.908	8.844.595	11.557.196	35,56%	29,24%	30,10%
Dugoročne obveze	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Kratkoročne obveze	1.767.604	1.068.394	1.590.034	7,70%	3,53%	4,14%
Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućeg	0	26.463	141.007	0,00%	0,09%	0,37%
UKUPNA PASIVA	22.948.796	30.251.990	38.397.335	100,00%	100,00%	100,00%
Izvanbilančni zapis	0	0	164.293	0,00%	0,00%	0,00%

Izvor: Izrada autora

Uvidom vertikalne analize dobili smo podatke koji nam kazuju da najveći udio u 2016. godini u aktivi zauzima kratkotrajna imovina od 97,8%, odnosno novac u banci i blagajni 61,88% te kratkotrajna financijska imovina od 34,60%. također se isti omjer zadržava u 2017. i 2018. godini uz mala odstupanja. Vertikalna analiza prikazana je grafikonom 6.

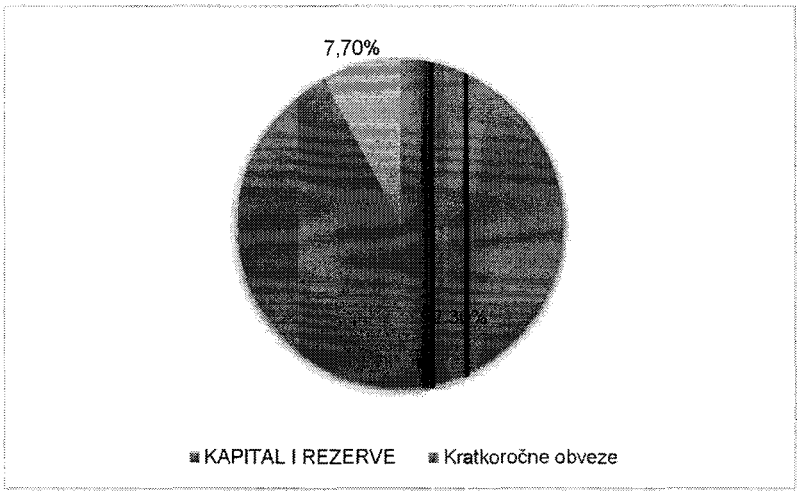
Grafikon 6. Vertikalni prikaz udjela dugotrajne i kratkotrajne imovine u aktivi za 2016.godina



Izvor: Izrada autora

U pasivi poduzeća najveći udio zauzimaju stavke kapitala i rezerve u 2016. godini od 92,30%, kratkoročne obveze zauzimaju 7,70%. Isti omjer se nastavlja i na tekuće promatrane godine. Iz dobivene analize možemo zaključiti da se poduzeće financira iz vlastitih izvora, odnosno iz zadržane dobiti prethodne godine i dobiti tekuće godine. U nastavku ćemo prikazati grafički prikaz udjela u ukupnoj pasivi bilance tijekom 2016.godine. Vertikalni prikaz pasive prikazat ćemo grafikonom 7.

Grafikon 7. Vertikalni prikaz udjela kapitala i rezerve i kratkoročnih obveza u pasivi promatranog poduzeća za 2016.godinu

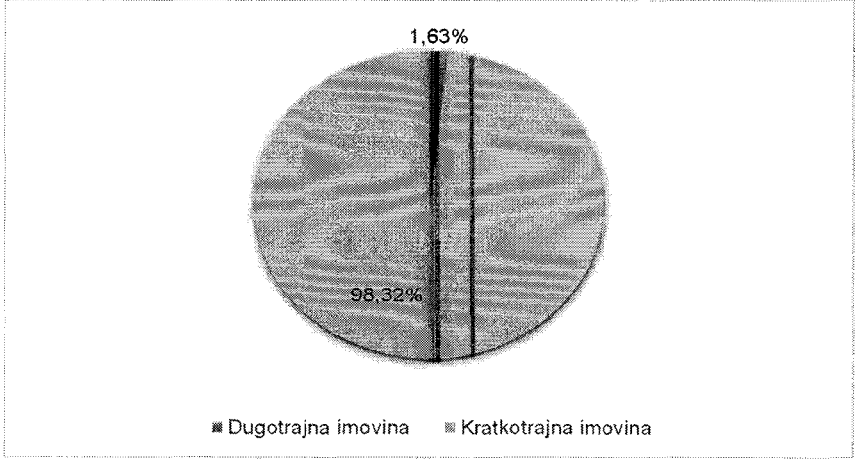


Izvor: Izrada autora

Tijekom 2017. godine vertikalnim prikazom dolazimo do zaključka da je menadžment poduzeća omjer udjela u ukupnoj aktivi i pasivi zadržao kao i 2016.godine, te bi on grafičkim prikazom izgledao približno kao i prethodna 2016. godina.

Odnosno u aktivi poduzeća najveći udio zauzima kratkotrajna imovina 98,32%, zatim slijedi novac u banci i blagajni 63,50%., još jedna stavka zauzima veći udio u ukupnoj aktivi a to je kratkotrajna financijska imovina, 34,18%, što bi značilo da poduzeće ima udjele, dionice, u drugim poduzećima ili je dala kratkotrajne zajmove drugim povezanim poduzećima, vrijednosni papiri i drugi slični kratkotrajni financijski vrijednosni papiri. Grafikon 8. prikazat ćemo vertikalnu analizu aktive u 2017. godini.

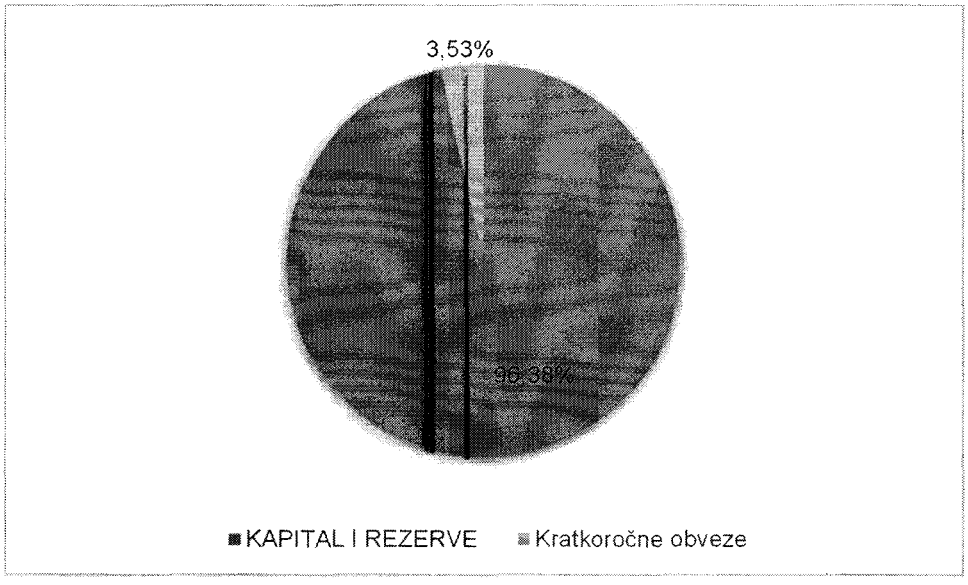
Grafikon 8. Vertikalna analiza udjela dugotrajne i kratkotrajne imovine u aktivi u 2017. godine



Izvor: Izrada autora

Tijekom 2017.godine, stavke se nisu značajno promijenile, kapital i rezerve i dalje su u većem udjelu pasive 96,38%, od čega je zadržana dobit 67,08%, dok je nešto u manjem udjelu u cjelokupnoj pasivi kratkoročne obveze 3,35%. Iz ovog prikaza možemo uvidjeti da se poduzeće financira iz vlastitih izvora financiranja. Grafikonom 9 prikazat ćemo pasivu promatranog poduzeća za 2017. godinu.

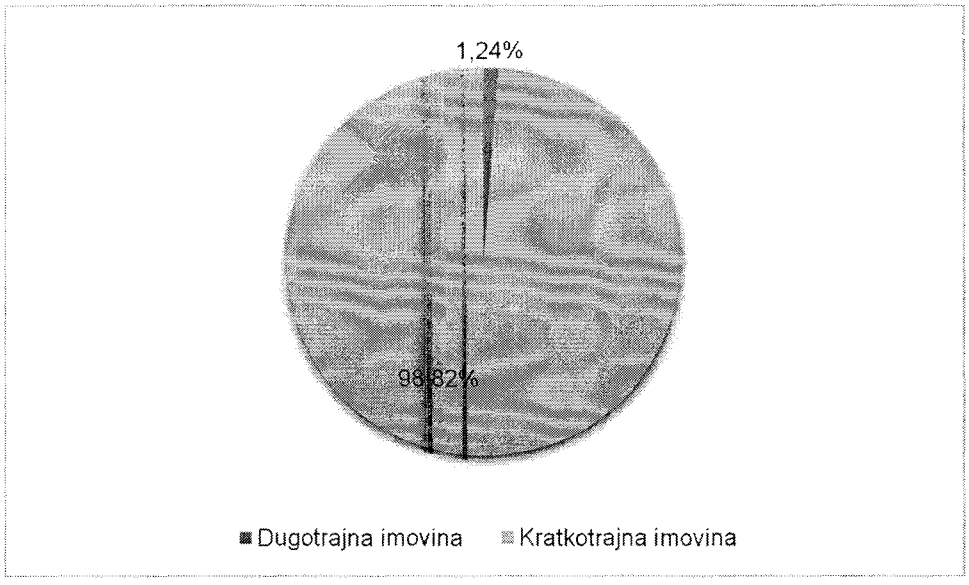
Grafikon 9. Vertikalna analiza udjela kapitala i rezerve i kratkoročnih obveza u pasivi za 2017.



Izvor: Izrada autora

U slijedećem grafičkom prikazu, grafikon 10, vertikalnom analizom za 2018. godinu, također dolazimo do saznanja, kao što je već rečeno ranije, da je menadžment poduzeća odlučio zadržati udio stavaka u aktivi i pasivi istim, kao i za prethodne promatrane godine, stoga postotci su identični za odabrane stavke bilance. Kratkotrajna imovina 98,82%, od toga čine novac u banci i blagajni 69,15% te kratkotrajna financijska imovina od 27,63%.

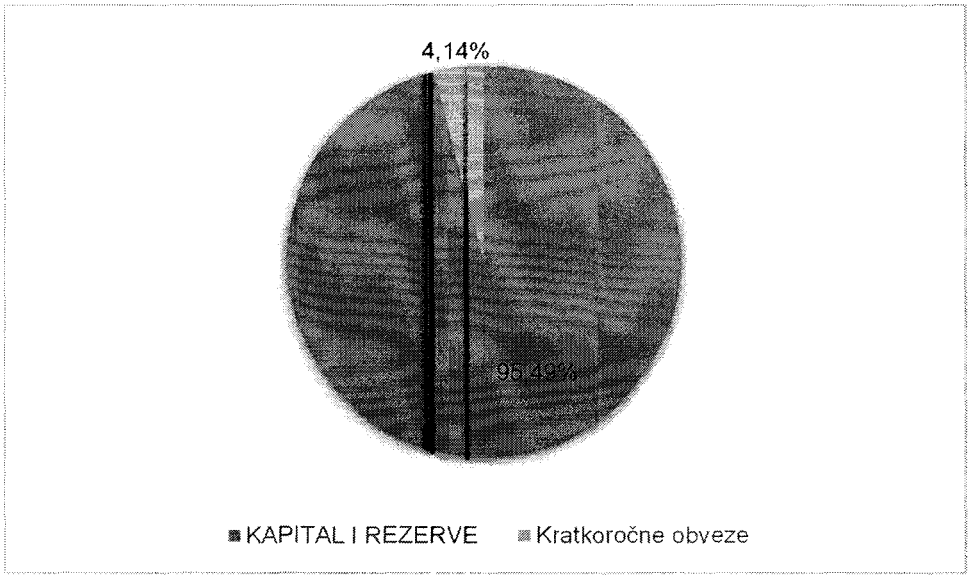
Grafikon 10. Vertikalna analiza udjela dugotrajne i kratkotrajne imovine u aktivi za 2018.



Izvor: Izrada autora

U pasivi bilance promatranog poduzeća u 2018. godini kapital i rezerve zauzimaju najveći udio u pasivi poduzeća od 95,49%, te unutar te stavke zadržana dobit zauzima udio od 65,34%, dok su kratkoročne obveze poduzeća porasle u odnosu na prethodnu 2017.godinu te one zauzimaju udio u ukupnoj pasivi od 4,14%. Grafikon 10 prikazuje vertikalni prikaz udjela kapitala i rezervi i kratkoročnih obveza u pasivi promatranog poduzeća za 2018. godinu.

Grafikon 11. Vertikalni prikaz udjela kapitala i rezervi i kratkoročnih obveza u pasivi poduzeća za 2018. godinu



Izvor: Izrada autora

7.3.Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka

U nastavku rada prikazat ćemo horizontalnu analizu promatranog poduzeća Mono d.o.o., prokomentirati određene stavke, te moguće razloge zbog kojih su se drastično povećale ili smanjile.

Horizontalnom analizom možemo primijetiti tijekom promatranog razdoblja, da su poslovni prihodi porasli, u 2017.godini u odnosu na 2016. godinu. Stopa rasta je bila 26,85%, dok u idućoj poslovnoj godini rast stope poslovnih prihoda bilježi nešto manje u odnosu na 2017. godinu, u postotku od 11,98. Poslovni prihodi su u 2017.godini porasli za 21,69%, dok su u 2018.godini bilježili pad te su oni iznosili 18,58%. Stavka ukupnih prihoda zadržava tendenciju rasta u 2018.godini, ali u nešto manjem postotku od 14,04%. Razlog tome mogu biti povećanje troškova osoblja jer je došlo do zapošljavanja novih radnika. Poduzeće također bilježi blagi rast dobiti tijekom promatranog vremena, u postotku od 23,47% u 2018.godini. .

Iz provedene horizontalne analize možemo zaključiti da postoji potražnja za uslugama poduzeća Mono d.o.o., uzimajući u obzir dinamičnu industriju u kojoj se nalaze, taj rast bi se mogao nastaviti i u budućem poslovanju, jer većina potražnje za njihovim uslugama dolazi od inozemnih kupaca.

Tablica 13. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka Mono d.o.o.

OPIS	2016.	2017.	2018.	Iznos promjene	Iznos promjene2	% promjena 2017/2016	% promjena 2018/2017
POSLOVNI PRIHODI	16.617.880	21.079.483	23.948.359	4.461.603	2.868.876	26,85%	11,98%
Prihod od prodaje	16.614.263	21.039.405	23.768.655	4.425.142	2.729.250	26,63%	11,48%
Ostali poslovni prihodi	3.617	40.078	179.704	36.461	139.626	1008,05%	77,70%
POSLOVNI RASHODI	6.896.816	8.392.714	10.308.278	1.495.898	1.915.564	21,69%	18,58%
1. Materijalni troškovi	1.029.201	1.058.322	145.957	29.121	-912.365	2,83%	-625,09%
Troškovi sirovina i materijala	97.852	137.109	902.908	39.257	765.799	40,12%	84,81%
Troškovi prodane robe	7.688						
Ostali vanjski troškovi	923.661	921.213		-2.448	-921.213	-0,27%	
2. Troškovi osoblja	4.964.864	6.318.356	7.920.237	1.353.492	1.601.881	27,26%	20,23%
3. Amortizacija	292.994	264.008	290.255	-28.986	26.247	-9,89%	9,04%
4. Ostali troškovi	606.756	752.014	1.048.921	145.258	296.907	23,94%	28,31%
5. Ostali poslovni rashodi	3.001	14	0	-2.987	-14	-99,53%	
FINANCIJSKI PRIHODI	648.733	185.900	789.178	-462.833	603.278	-71,34%	76,44%
Ostali prihodi s osnove kamata	525.202	112.696		-412.506	-112.696	-78,54%	
Tečajne razlike i ostali financijski prihodi	123.531	73.204		-50.327	-73.204	-40,74%	
FINANCIJSKI RASHODI	164.150	2.081.923	330.590	1.917.773	-1.751.333	1168,31%	-529,76%
Rashodi s osnove kamata i ostali rashodi	2.111	33		-2.078	-33	-98,44%	
Tečajne razlike i drugi rashodi	162.039	2.081.890		1.919.851	-2.081.890	1184,81%	
UKUPNI PRIHODI	17.266.613	21.265.383	24.737.537	3.998.770	3.472.154	23,16%	14,04%
UKUPNI RASHODI	7.060.966	10.474.637	10.098.669	3.413.671	-375.968	48,35%	-3,72%
DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVAN	10.205.647	10.790.746	14.098.669	585.099	3.307.923	5,73%	23,46%
1. Dobit prije oporezivanja	10.205.647	10.790.746	14.098.669	585.099	3.307.923	5,73%	23,46%
2. Gubitak prije oporezivanja							
POREZ NA DOBIT	2.044.739	1.946.151	2.541.473	-98.588	595.322	-4,82%	23,42%
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	8.160.908	8.844.595	11.557.196	683.687	2.712.601	8,38%	23,47%
1. Dobti razdoblja	8.160.908	8.844.595	11.557.196	683.687	2.712.601	8,38%	23,47%
2. Gubitak razdoblja							

Izvor: Izrada autora

7.4.Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka

Kako smo već kroz prethodne analize prikazali određene stavke financijskih izvješća te pretpostavili moguće uzroke koji su potakli mijenjanje stavki unutar bilance tako ćemo napraviti i kod analize računa dobiti i gubitka. Vertikalnu analizu poduzeća Mono d.o.o. prikazali smo u tablici 14.

Tablica 14. Prikaz vertikalne analize promatranog poduzeća Mono d.o.o.

OPIS	2016.	2017.	2018.	UDIO U 2016.	UDIO U 2017.	UDIO U 2018.
POSLOVNI PRIHOD	16.617.880	21.079.483	23.948.359			
Prihodi od prodaje	16.614.263	21.039.405	23.768.655	100,00%	100,00%	100,00%
Ostali poslovni prihodi	3.617	40.078	179.704	0,02%	0,19%	0,76%
POSLOVNI RASHODI	6.896.816	8.392.714	10.308.278	41,51%	39,89%	43,37%
1. Materijalni troškovi	1.029.201	1.058.322	145.957	6,19%	5,03%	0,61%
Troškovi sirovina i materijala	97.852	137.109	902.908	0,59%	0,65%	3,80%
Troškovi prodane robe	7.688			0,05%	0,00%	0,00%
Ostali vanjski troškovi	923.661	921.213		5,56%	4,38%	0,00%
2. Troškovi osoblja	4.964.864	6.318.356	7.920.237	29,88%	30,03%	33,32%
3. Amortizacija	292.994	264.008	290.255	1,76%	1,25%	1,22%
4. Ostali troškovi	606.756	752.014	1.048.921	3,65%	3,57%	4,41%
5. Ostali poslovni rashodi	3.001	14	0	0,02%	0,00%	0,00%
FINANCIJSKI PRIHODI	648.733	185.900	789.178	3,90%	0,88%	3,32%
Tečajne razlike i ostali financijski prihodi	525.202	112.696		3,16%	0,54%	0,00%
Ostali prihodi s osnove kamata	123.531	73.204		0,74%	0,35%	0,00%
FINANCIJSKI RASHODI	164.150	2.081.923	330.590	0,99%	9,90%	1,39%
Rashodi s osnove kamata i slični rashodi	2.111	33		0,01%	0,00%	0,00%
Tečajne razlike i drugi rashodi	162.039	2.081.890		0,98%	9,90%	0,00%
UKUPNI PRIHODI	17.266.613	21.265.383	24.737.537	103,93%	101,07%	104,08%
UKUPNI RASHODI	7.060.966	10.474.637	10.098.669	42,50%	49,79%	42,49%
DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	10.205.647	10.790.746	14.098.669	61,43%	51,29%	59,32%
1. Dobit prije oporezivanja	10.205.647	10.790.746	14.098.669	61,43%	51,29%	59,32%
2. Gubitak prije oporezivanja				0,00%	0,00%	0,00%
POREZ NA DOBIT	2.044.739	1.946.151	2.541.473	12,31%	9,25%	10,69%
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	8.160.908	8.844.595	11.557.196	49,12%	42,04%	48,62%
1. Dobit razdoblja	8.160.908	8.844.595	11.557.196	49,12%	42,04%	48,62%
2. Gubitak razdoblja						

Izvor: Izrada autora

U prihodima od prodaje najveći udio imaju stavke: poslovni rashodi 41,51%, ukupni prihodi 103,93%, dobit ili gubitak razdoblja 49,12%. Isti udjeli promatranih stavaka zauzimaju i u 2017. godini, gdje stavka poslovnih rashoda iznosi 39,89%, ukupni prihodi 101,07%, i dobit ili gubitak razdoblja 51,29%. Tijekom 2018. godine nastavljaju se donositi odluke menadžmenta kao i za prethodne dvije godine te se zadržavaju isti ili slični omjeri. Poslovni rashodi sadrže udio od 43,37% u ukupnim prihodima, ukupni prihodi imaju udio od 104,08%, i dobit ili gubitak razdoblja 48,62%.

8. ANALIZA TEMELJNIH FINANCIJSKIH POKAZATELJA PODUZEĆA MONO D.O.O.

U promatranom razdoblju pratit ćemo financijske pokazatelje poslovanja, koji će nam reći kako npr. poduzeće upravlja novčanim sredstvima, koliko je potrebno dana da poduzeće naplati svoja potraživanja, koliki je povrat imovine poduzeća, to samo su neki od pokazatelja koji nas usmjeravaju i upozoravaju na potencijalne probleme s kojima se poduzeće može susresti i služe nam kao znakovi u kojem smjeru se poduzeće kreće.

8.1.Pokazatelji likvidnosti

Pri sastavljanju podloge za analizu, financijski izvještaji su u prethodnim tablicama znatno skraćeni i prilagođeni potrebama analize. Podatci za analizu korišteni su iz bilance poduzeća Mono d.o.o. Dobiveni izračuni pokazatelja likvidnosti prikazani su u tablici 6.

Tablica 6. Pokazatelji likvidnosti poduzeća Mono d.o.o.

Pokazatelji likvidnosti	2016.	2017.	2018.
Neto obrtni kapital	20.688.710	28.676.566	36.354.032
Koeficijent trenutne likvidnosti	8,03	17,98	16,70
Koeficijent ubrzane likvidnosti	8,21	18,16	17,19
Koeficijent tekuće likvidnosti	12,70	27,84	23,86
Koeficijent financijske stabilnosti	0,02	0,02	0,01

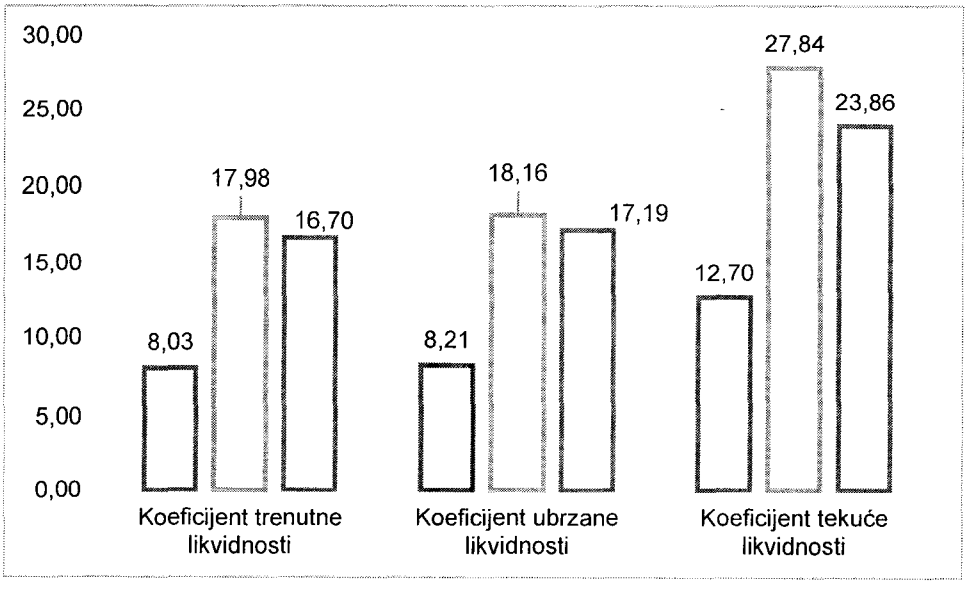
Izvor: Izračun autora

Neto obrtni kapital poduzeća je pozitivan, te se smatra da poduzeće ima dovoljno sredstava za podmirenje tekućih obveza. Neto radni kapital pokazuje koliko je kratkotrajne imovine financirano iz kvalitetnih dugoročnih izvora. Koeficijent trenutne likvidnosti u 2016. godini iznosio je 8,034, u 2017. godini je znatno porastao 17,98, i u 2018. godini nešto manji u odnosu na prethodnu 16,7. Nepisano pravilo koeficijenta trenutne likvidnosti bi trebao biti na razini od 10% u odnosu na ukupne kratkoročne obveze. Koeficijent ubrzane likvidnosti ukazuje nam na to koliko poduzeće ima u novcu i potraživanjima na 1 kunu kratkoročnih obveza. U našem promatranom slučaju, poduzeće u 2016. godini imalo je 8,21kn na 1 kn kratkoročnih obveza, u 2017. godini imalo je 18,16kn na 1 kn kratkoročnih obveza i u 2018. godini poduzeće je imalo 17,19 kn na 1 kn kratkoročnih obveza.

Koeficijent tekuće likvidnosti bi trebao biti veći od 2, s obzirom da promatrano poduzeće u 2016. godini ima koeficijent tekuće likvidnosti 12,70, u idućoj godini nastavlja tendenciju rasta koeficijenta gdje on iznosi 27,84, i u 2018. godini 23,86.

Poduzeće ima 23,86 kn u kratkotrajnoj imovini na svaku 1 kunu kratkoročnih obveza. Promatrano poduzeće ne bi trebalo imati problema s podmirenjem svojih tekućih obveza. Poduzeća bi trebala obratiti pozornost na pokazatelje likvidnosti, potrebno je uspostaviti optimalnu razinu. Nije dobro održavati visoku razinu novčanih sredstava, pogotovo za mala poduzeća koja imaju potencijal za rast i razvoj. Po definiciji koeficijenta financijske stabilnosti predstavlja omjer dugotrajne imovine i kapitala uvećanog za dugoročne obveze. Ovaj pokazatelj mora biti manji od 1, jer poduzeće dio svoje kratkotrajne imovine financira iz kvalitetnih dugoročnih izvora. Koeficijent financijske stabilnosti promatranog poduzeća zadovoljava teorijski kriterij. Pokazatelj u promatranom razdoblju ima tendenciju pada te nam ukazuje na to da, poduzeće dio svoje kratkotrajne imovine financirao je iz svojih dugoročnih izvora. Izračunati pokazatelji ukazuju na to da poduzeće ima financijsku stabilnost, poduzeće je likvidno te uredno podmiruje svoje dospjele tekuće obveze. Tablični primjer izračuna koeficijenata likvidnosti potkrijepit ćemo vizualnim prikazom (Grafikon 11.) da dobijemo vizualnu predodžbu kretanja koeficijenata, odnosno njihovu putanju

Grafikon 12. Grafički prikaz pokazatelja likvidnosti IT poduzeća



Izvor: Izrada autora

8.2.Pokazatelji zaduženosti

Podatci korišteni za izračun pokazatelja zaduženosti promatranog poduzeća uzeti su iz bilance poduzeća, te dobiveni izračuni prikazani su u tablici 15.

Tablica 15. Pokazatelji zaduženosti IT poduzeća Mono d.o.o.

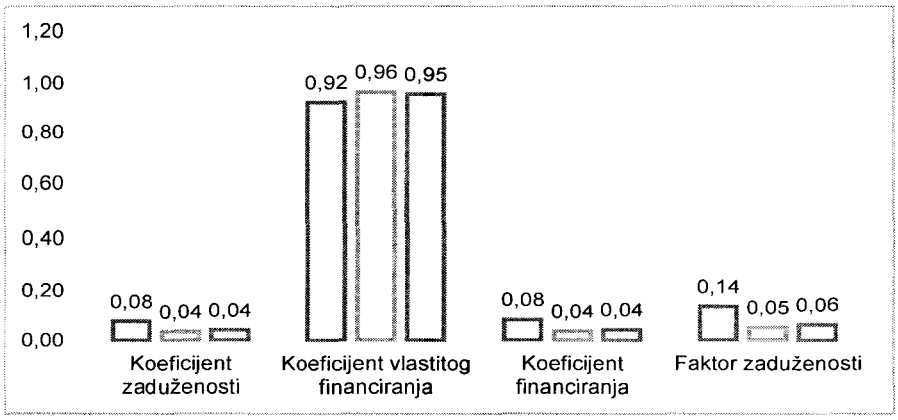
Pokazatelji zaduženosti	2016.	2017.	2018.
Koeficijent zaduženosti	0,08	0,04	0,04
Koeficijent vlastitog financiranja	0,92	0,96	0,95
Koeficijent financiranja	0,08	0,04	0,04
Faktor zaduženosti	0,14	0,05	0,06
Stupanj pokrića I	44,58	59,13	77,19
Stupanj pokrića II	44,58	59,13	77,19

Izvor: Izrada autora

Koeficijent zaduženosti promatranog poduzeća tijekom tri godine ima dinamičnu tendenciju rasta i pada. On nam govori da je u 2018. godini, taj isti pokazatelj iznosio 0,04, što bi u pravilu značilo da poduzeće ima 0,04 lipa obveza na svaku 1 kunu imovine. Koeficijent vlastitog financiranja govori nam o tome koliko se poduzeće financira iz vlastitog kapitala (glavnice). U ovom primjeru IT poduzeća, 92% iz vlastitih izvora. Odnosno, svaka kuna imovine poduzeća financira se s 0,04 lipa obveza, i 0,95 lipa kapitala u 2018.godini.

Tijekom promatranih tri godine, faktor zaduženosti poduzeća se smanjuje upućuje na smanjenje zaduženosti i na povećanje udjela vlastitog financiranja te je on 2018. godine iznosio 0,06. Stupnjevi pokrića I i II računaju se na temelju podataka iz bilance. Kod njih se razmatra pokriće dugotrajne imovine glavnicom, tj. glavnicom uvećanom za dugoročne obveze. Kod stupnja pokrića II može se istaknuti da njegova vrijednost uvijek mora biti veća od 1, jer je poznato da dio dugoročnih izvora, zbog održavanja likvidnosti, mora biti iskorišten za financiranje kratkotrajne imovine. Zbog toga je pokazatelj stupnja pokrića istodobno moguće razmatrati i kao pokazatelje likvidnosti. (Žager i dr., 2017.:251). Grafikon 14 prikazuje koeficijente zaduženosti

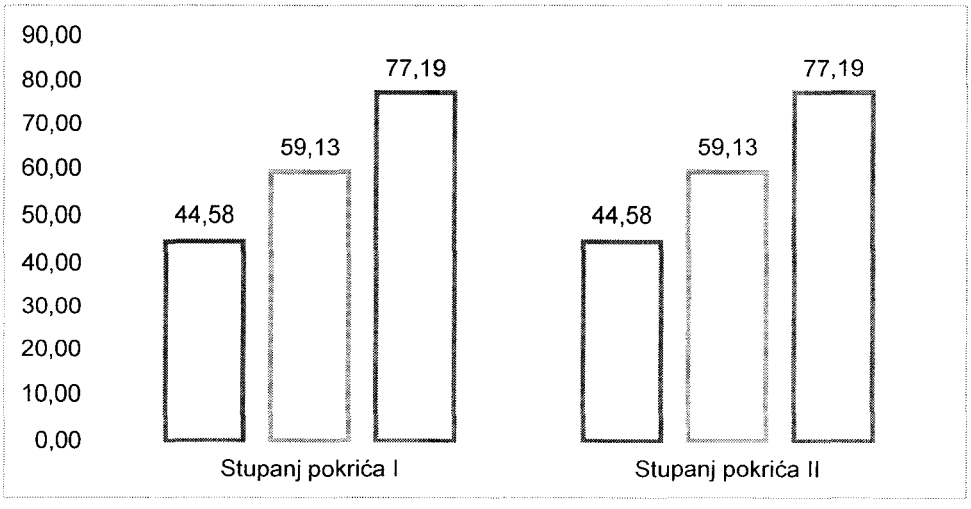
Grafikon 13. Grafički prikaz koeficijenta zaduženosti IT poduzeća Mono d.o.o.



Izvor: Izrada autora

Stupnjevi pokrića I i II kod promatranog poduzeća zadovoljavaju teorijski prijedlog kretanja koeficijenta te on iznosi u 2016. godini 44,58, u 2017. godini raste na 59,13 te u 2018. bilježi blagi porast na 77,13. Mono d.o.o. je dio svojih dugoročnih izvora iskoristio za financiranje kratkotrajne imovine, kako možemo i primijetiti stupnjevi I i II također prate i koeficijent financijske stabilnosti. U nastavku prikazat ćemo u grafikonu 14 koeficijente zaduženosti poduzeća. Prikazat ćemo u grafikonu 15 stupnjeve pokrića I i II za promatrano poduzeće.

Grafikon 14. Prikaz stupnjeva pokrića I i II za promatrano IT poduzeće



Izvor: Izrada autora

8.3. Pokazatelji aktivnosti

U nastavku rada koeficijenti aktivnosti te rezultati izračuna za promatrano poduzeće biti će prikazani u tablici 8. također ćemo prokomentirati njihova kretanja i što nam oni govore o promatranom poduzeću.

Tablica 16. Pokazatelji zaduženosti IT poduzeća

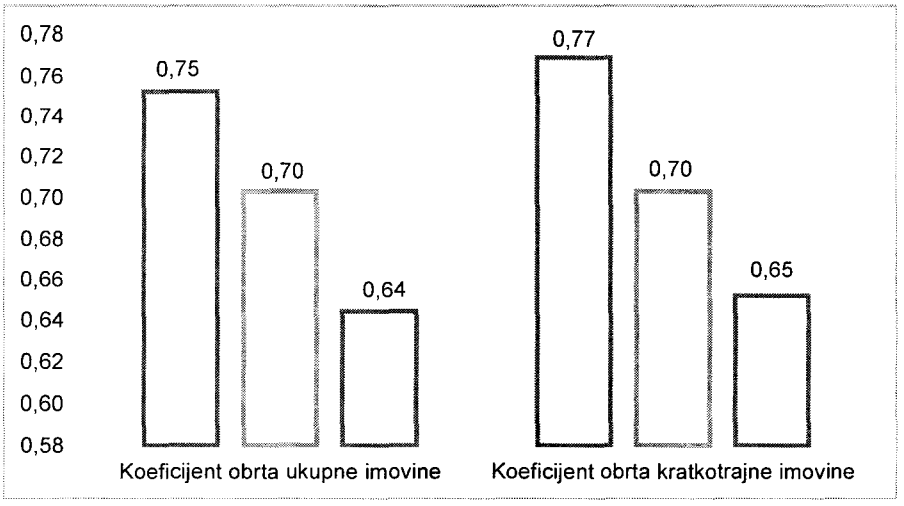
Pokazatelji aktivnosti	2016.	2017.	2018.
Koeficijent obrta ukupne imovine	0,75	0,70	0,64
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	0,77	0,70	0,65
Koeficijent obrta potraživanja	52,99	107,12	30,41
Trajanje naplate potraživanja u danima	6,89	3,41	12,00

Izvor: Izrada autora

Pokazatelji aktivnosti na primjeru poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka, utvrđuju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka. U tablici 8. možemo primijetiti da se koeficijenti obrta ukupne imovine i obrta kratkotrajne imovine, imaju tendenciju pada, što znači da se povećava prosječno trajanja obrta. Koeficijent obrta potraživanja u 2016. godini nam govori da su se potraživanja obrnula 52,99 puta godišnje, dok je taj isti koeficijent u 2017. godini porastao na visokih 107,11 puta godišnje i u 2018. godini nagli pad na 30,41 puta godišnje.

Mono-u je bilo potrebno da naplati svoja potraživanja u 2016. godini u roku od približno 7 dana, dok se u 2017. godini taj broj smanjio na približno 3 dana. U 2018. godini, dani naplate potraživanja su se povećala na 12 dana. U prethodnim promatranim godinama, Mono je uredno naplaćivao svoja potraživanja, što možemo primijetiti u bilanci pod stavkom potraživanja, te njihovu tendenciju smanjenja, možemo pretpostaviti da se radi se o tome da oni odmah sve naplaćuju. Tablični prikaz ćemo upotpuniti grafičkim (Grafikon 15) prikazom pokazatelja koeficijenta obrta ukupne imovine i koeficijenta obrta kratkotrajne imovine promatranog poduzeća radi vizualne predodžbe kretanja izračunatih pokazatelja

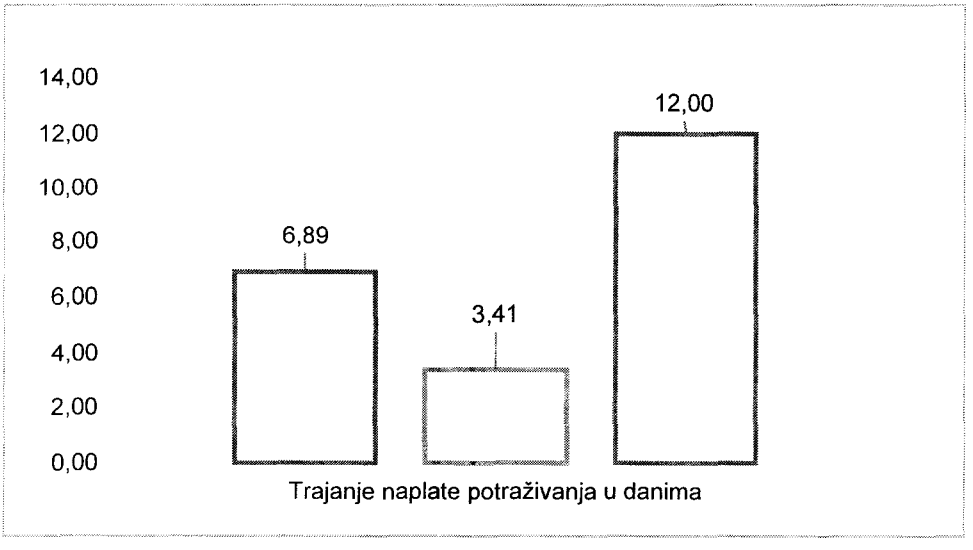
Grafikon 15. Koeficijenti obrta ukupne imovine i koeficijent obrta kratkotrajne imovine IT poduzeća



Izvor: Izrada autora

U slijedećem grafičkom (Grafikon 16) prikazu nalaze se koeficijenti obrta potraživanja i trajanje naplate potraživanja u danima promatranog IT poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka.

Grafikon 16. Prikaz koeficijenta trajanje naplate potraživanja u danima IT poduzeća



Izvor: Izrada autora

8.4. Pokazatelji ekonomičnosti

U tablici 9 prikazat ćemo izračunate pokazatelje ekonomičnosti za promatrano malo poduzeće Mono d.o.o. te prokomentirati dobivene rezultate i na temelju njih ocijeniti ekonomičnost poslovanja poduzeća.

Tablica 17. Pokazatelji ekonomičnosti promatranog IT poduzeća

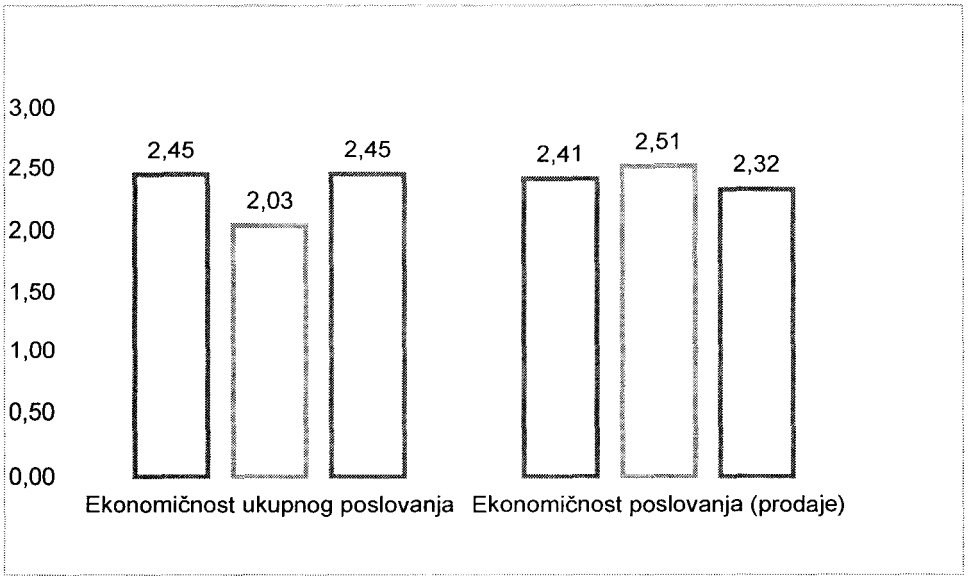
Pokazatelji ekonomičnosti	2016.	2017.	2018.
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	2,45	2,03	2,45
Ekonomičnost poslovanja (prodaje)	2,41	2,51	2,32
Ekonomičnost financiranja	3,95	0,09	2,39

Izvor: Izrada autora

Pokazatelji ekonomičnosti promatranog poduzeća Mono d.o.o. ukazuju nam na to da je poduzeće tijekom 2016. godine ostvarilo 2,45 kn ukupnih prihoda na 1 kn ukupnih rashoda. Promatrajući isti pokazatelj i u 2017. godini dolazimo do zaključka da je poduzeće generiralo nešto manji ukupni prihod od 2,03 kn na 1 kn ukupnih rashoda, te se tijekom 2018. godine vratilo na ostvareni prihod kao i u 2016. godini od 2,45 kn na 1 kn ukupnih rashoda.

Ekonomičnost poslovanja (prodaje) stavlja u omjer prihode od prodaje i rashode od prodaje, na ovom primjeru stavili u omjer poslovne prihode i poslovne rashode gdje smo za 2016. godinu dobili da poduzeće ostvaruje 2,41kn prihoda od prodaje na 1 kn rashoda prodaje. Dok su u 2017. godini dosegnuli najviši ostvarenih prihod od prodaje od 2,52 kn na 1 kn rashoda prodaje, tijekom 2018. godine taj iznos blago se smanjio, gdje je poduzeće ostvarilo 2,39kn na 1 kn rashoda prodaje. U nastavku prikazan je grafički prikaz (Grafikon 17.) pokazatelja ekonomičnosti promatranog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka.

Grafikon 17. Grafički prikaz pokazatelja ekonomičnosti promatranog IT poduzeća



Izvor: Izrada autora

8.5. Pokazatelji profitabilnosti

Tablica 10 prikazat ćemo izračunate pokazatelje profitabilnosti za promatrano poduzeće Mono d.o.o. na temelju tih pokazatelja prokomentirati neto rentabilnosti imovine i rentabilnost vlastitog kapitala poduzeća.

Tablica 18. Pokazatelji profitabilnosti promatranog IT poduzeća

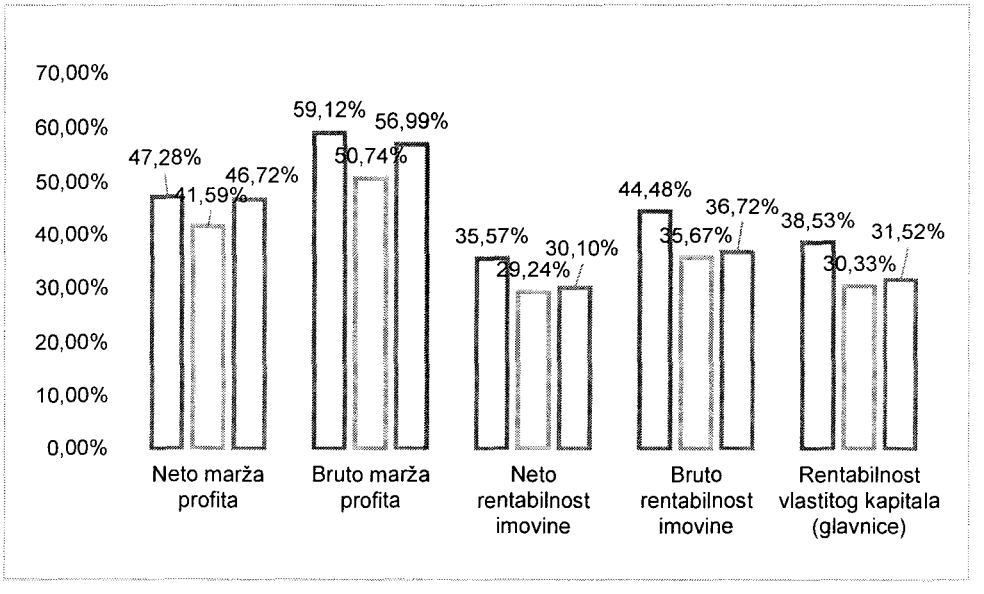
Pokazatelji profitabilnosti	2016.	2017.	2018.
Neto marža profita	47,28%	41,59%	46,72%
Bruto marža profita	59,12%	50,74%	56,99%
Neto rentabilnost imovine	35,57%	29,24%	30,10%
Bruto rentabilnost imovine	44,48%	35,67%	36,72%
Rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice)	38,53%	30,33%	31,52%

Izvor: Izrada autora

Ukoliko dobro pogledamo tablicu 10. uočiti ćemo jednu razliku neovisno radi li se o neto ili bruto pokazatelju, već ćemo obratiti pozornost na rentabilnost kapitala (glavnice) i rentabilnost imovine promatranog poduzeća. Rentabilnost kapitala (38,53%)) veća od rentabilnosti imovine (35,57%), što nam ukazuje na to da je isplativo koristiti se tuđim kapitalom odnosno pomoću djelovanja financijske poluge. Kod objašnjavanja pokazatelja profitabilnosti spomenuti ćemo samo neto vrijednosti .

Za pokazatelje profitabilnosti želimo da budu što veći, kako možemo vidjeti i na primjeru promatranog poduzeća, tijekom 2016. godine, poduzeće je na 1 kn ukupnih prihoda ostvarilo 0,47 lipa dobiti. Tijekom 2017. godine poduzeće je ostvarilo 0,42 lipe dobiti na 1 kn ukupnih prihoda. Tijekom 2018. godini je ostvarilo dobit od 0,47 lipa na 1 kn ukupnih prihoda. Promatrajući koeficijent rentabilnosti imovine (ROA) možemo zaključiti da je poduzeće u 2015. godini ostvarilo dobiti od 0,36 lipa na 1 kn imovine, tijekom 2016. godine ostvarena dobit je pala na 0,29 lp dobiti na 1 kn imovine, u 2018. godini poduzeće ostvaruje porast ostvarene dobiti od 0,30 lipa na 1 kn imovine. Stopa povrata kapitala (ROE) promatranog poduzeća u 2016. godini realizirano je 0,32 lipe dobiti na 1 kn kapitala, u 2017. godini je taj iznos iznosio je manje, dakle na 1 kn kapitala poduzeće je realiziralo 0,30 lipa dobiti, zaključno s 2018. godinom poduzeće je realiziralo 0,32 lipe dobiti na 1 kn kapitala. Poduzeće je profitabilno, Kao i nakon svakog tabličnog prikaza, izračunate pokazatelje profitabilnosti promatranog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka, radi bolje vizualnog dojma, prikazat ćemo grafičkim prikazom.

Grafikon 18. Grafički prikaz pokazatelja profitabilnosti IT poduzeća



Izvor: Izrada autora

8.6. Primjena BEX indeksa na primjeru malog poduzeća Mono d.o.o.

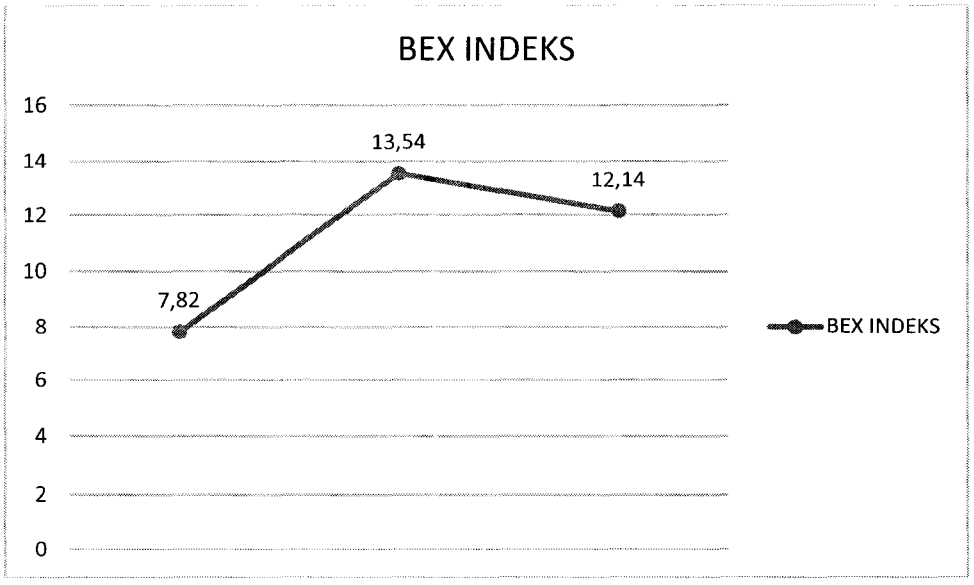
Primjena BEX indeksa na primjeru malog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka. Indeks bi nam ukazao, ukoliko poduzeće ima potencijalnih prijetnju, bi li ono trebalo uvesti promjene da održi svoju financijsku stabilnost. Vrlo važno je uvrstiti u svoju financijsku analizu jedan od oblika modela za procjenu poslovne izvrsnosti, kako bi nam s vremena na vrijeme ukazali na crvene zastavice poduzeća. U nastavku primijenit ćemo BEX indeks na primjeru malog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka i svrstati ga u prethodnoj tablici prema ocjeni i pogledati preporuku koju su predložili kreatori ovog modela.

Tablica 19. Primjena BEX indeksa na primjeru IT poduzeća

Pokazatelji	**2016.**	**2017.**	**2018.**
Ex_1	0,44	0,36	0,37
Ex_2	0,39	0,30	0,04
Ex_3	0,90	0,95	0,95
Ex_4	23,08	41,39	36,34
Bex indeks	**7,82**	**13,54**	**12,14**

Tijekom promatranih godina možemo uočiti da je BEX indeks promatranog malog poduzeća Mono d.o.o. iz Osijeka, iznad 6,01. Jedna od preporuka je da, BEX indeks četiri godine uzastopno mora biti veći od 6,01 kako bi poduzeće ušlo u kategoriju svjetske klase. Naša analiza bazirana je na tri godine, stoga spada u kategoriju kandidata za svjetsku klasu te da tvrtka posluje izvrsno što se može očekivati i u sljedeće 3 godine, ako menadžment nastavi s unapređenjima. U nastavku rada biti će grafički prikazan BEX indeks promatranog poduzeća Mono d.o.o. Grafikon 18. prikazuje izračunate indekse za promatrano malo poduzeće.

Grafikon 19. Grafički prikaz BEX indeksa za promatrano IT poduzeće



Izvor: Izrada autora

9. ZAKLJUČAK

U ovom diplomskom radu zadatak nam je bio istaći razlike između malih i velikih poduzeća s posebnim osvrtom na financijsku analizu. Mala i velika poduzeća razlikuju se po obujmu zaposlenih, ostvarenim prihodima i ukupnoj aktivi. Postavljena hipoteza rada je bila da postoji razlika u financijskoj analizi između malih i velikih poduzeća. Analiza je pokazala da hipotezu treba prihvatiti. Razlike s ekonomskog aspekta jesu ta da poduzeća koja su okarakterizirana kao mikro mala i srednja zadužuju se rjeđe nego velika, i njihov utjecaj na financijski sektor je slabiji nego utjecaj velikih poduzeća. Pristup financijskim sredstvima za mala poduzeća je znatno manji nego za velika poduzeća. Manja poduzeća su nestabilnija i javljaju se problemi otplate obveza. Što se tiče same profitabilnosti malih poduzeća, prema istraživanju koje su proveli na malim poduzećima iz Španjolske. Garcia-Teruel i Martinez-Solano (2007)[50]dokazali su da profitabilnost poduzeća ovisi o održavanju optimalne razine obrtnog kapitala. Jedan od razloga može biti povrat na imovinu (ROA) malih poduzeća koji je veći u odnosu na velika poduzeća. Tijekom vremena prosječna zarada veća je za mala poduzeća u odnosu na velika poduzeća. Mala poduzeća imaju veći omjer likvidnosti u odnosu na velika poduzeća, uz održavanje novca na optimalnim razinama zbog nestabilnih novčanih tokova. U empirijskom dijelu diplomskog rada, provedena je financijska analizu na primjeru malog poduzeća, Mono d.o.o. iz Osijeka. Pomoću analize smo došli do zaključka da je Mono d.o.o. tijekom tri godine poslovalo s dobiti. Tijekom promatranog razdoblja, Mono d.o.o. ima tendenciju rasta u broju zaposlenih, ukupnim prihodima i ostvarenoj dobiti. Iz pokazatelja zaduženosti poduzeća primjećujemo da se Mono d.o.o. financira iz vlastitih izvora, postotak tuđih izvora je mali, a poduzeće se u promatranom razdoblju nije dodatno zadužilo. Promatrano poduzeće je financijski stabilno, likvidno, solventno, nisu zaduženi te su im profitna marža, ROE i ROA vrlo visoki. Na primjeru poduzeća Mono d.o.o., pokazali smo da razlike u financijskoj analizi između malih i velikih poduzeća postoje, one su vidljive kod pokazatelja likvidnosti, pokazatelja profitabilnosti, a kod Mono d.o.o. i kod pokazatelja zaduženosti koji su kod njih vrlo niski.

[50] Financial management in SME, European Research Study, Volume XVI, Special issue on SME`s, 2013. Dostupno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf

10.LITERATURA

1. Žager K., Mamić Sačer,I.,Sever Mališ,S.,Jeţovita,A.,Žager,L.,(2017.)Analiza financijskih izvještaja, treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
2. Belak, V., (2014.)Analiza poslovne uspješnosti, prvo izdanje RRiF, Zagreb
3. Helfert, E.A., (1997.) Tehnike financijske analize, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, sedmo izdanje, Zagreb
4. Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta
5. Marković, I. (2000) Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, Zagreb, RriF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge
6. Vuk, J.,(2016.)IX IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TIJEKU, Računovodstvo, revizija i financije
7. Black, S. Fitzpatrick, A., Guttmann, R., Nicholls, A., (2012), Financial Management in SME`s Dostupno: https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/13_SISME_p7.pdf
8. Jindrichovska, I., (2013)The financial characteristics of small businesses, Europe Research Study, Volume XVI, Special Issue on SMEs:
9. Dostupno:https://pdfs.semanticscholar.org/4f20/9105eeeef7b257ef23ce25e2bd7f5abec0b7.pdf
10. Šarlija,N., (2008) Kreditna analiza : Dostupno: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf
11. CEPOR: Dostupno: http://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/ (Pristupljeno 20.07.2019.)
12. Ploh, M.,(2017), Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj,fip/Volume5/2017, Dostupno: file:///C:/Users/Matea.MateaPC/Downloads/Ogranicenja_financiranja_malih_i_srednjih_poduzeca%20(1).pdf
13. Šestanović, A., Vukas, J., Stojanović, M. (2015) : Znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, Važnost novčanog toka kao pokazatelja kvalitete poduzetničkog uspjeha, str, 123-136

14. The balance small business, Cash flow for small business owners, dostupno: https://www.thebalancesmb.com/cash-flow-analysis-for-small-business-owners-2947137
15. Dečman, N. (2012). FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI KAO PODLOGA ZA OCJENU SIGURNOSTI I USPJEŠNOSTI POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ. *Ekonomski pregled, 63*
16. Boflek, B., Stanić, M.,(2011.) Struktura bilance kao pokazatelj lošeg poslovanja, Oeconomica Jadertina 1/2011
17. Boflek, B., Stanić, M., Knežević, S., Vertikalna i horizontalna financijska analiza poslovanja tvrtki
18. Nanić, A., (2013), Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede EU, godina XV, Vol XV, br.31, No.31, Stručni rad. Dostupno: file:///C:/Users/Matea.Matea-PC/Downloads/9__Nanic%20(1).pdf

Izvori s Internet stranica:

19. Zakon o poticanju razvoja malog i srednjeg poduzetništva : Dostupno:https://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva (Pristupljeno 20.07.2019.)
20. MONO d.o.o. Osijek: Dostupno: http://www.mono.hr/pages/o-nama/ (Pristupljeno 15.08.2019.)
21. Hrvatska udruga poslodavaca, Program rada, 2018. : Dostupno:https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/Ivana%20Zlatari%C4%87/program-rada-hup-2018.pdf (Pristupljeno: 15.08.2019.)
22. Godišnje izvješće IT industrije u Republici Hrvatskoj, HGK, 2018.: Dostupno: https://www.hgk.hr/documents/analizahrvatskeitindustrije5c372c1f59ebb.pdf
23. The differences between large and small businesses financing options Dostupno: https://smallbusiness.chron.com/differences-between-large-small-business-financing-options-3660.html

POPIS TABLICA

Tablica 1. Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2016. i 2017.godini.....3

Tablica 2. Prikaz IT industrije u Republici Hrvatskoj.....5

Tablica 3. Struktura hrvatske IT industrije po veličini ukupnih prihoda poduzeća 2008. i 2017.....6

Tablica 4. Struktura IT tvrtki po kategorijama broja zaposlenih, 2008. i 2017.....8

Tablica 5. Pokazatelji likvidnosti.....24

Tablica 6. Pokazatelji zaduženosti.....25

Tablica 7. Pokazatelji aktivnosti.....26

Tablica 8. Pokazatelji ekonomičnosti.....26

Tablica 9 . Pokazatelji profitabilnosti.....27

Tablica 11. Horizontalna analiza na primjeru Mono d.o.o.....30

Tablica 12. Vertikalna analiza promatranog poduzeća.....31

Tablica 13. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka Mono d.o.o.....36

Tablica 14. Prikaz vertikalne analize promatranog poduzeća Mono d.o.o.....37

Tablica 15. Pokazatelji zaduženosti IT poduzeća Mono d.o.o.....41

Tablica 16. Pokazatelji zaduženosti IT poduzeća.....43

Tablica 17. Pokazatelji ekonomičnosti promatranog IT poduzeća.....45

Tablica 18. Pokazatelji profitabilnosti promatranog IT poduzeća.....46

Tablica 19. Primjena BEX indeksa na primjeru IT poduzeća.....48

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Prikaz IT poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2008.-2017.godine.....6

Grafikon 2. Godišnje stope rasta prometa na domaćem tržištu i izvozu 2009.-2017. godine.....7

Grafikon 3. Prosječna mjesečna neto plaća u hrvatskoj IT industriji, 2008. i 2017.....8

Grafikon 4. Izvoz hrvatske IT industrije u (mlrd kn), 2008.-2017.godine.....9

Grafikon 5. Ukupan prihod, dodana vrijednost i izvoz (mil.kn), u periodu 2008.-2017.....10

Grafikon 6. Vertikalni prikaz udjela kapitala i rezerve i kratkoročnih obveza u pasivi promatranog poduzeća za 2016.godinu 30

Grafikon 7. Vertikalni prikaz udjela dugoročnih i kratkoročnih obveza u pasivi promatranog poduzeća za 2016.godinu 31

Grafikon 8. Vertikalna analiza udjela dugotrajne i kratkotrajne imovine u aktivi u 2017.godine.....31

Grafikon 9. Vertikalna analiza udjela kapitala i rezerve i kratkoročnih obveza u pasivi za 2017. godinu.....32

Grafikon 10. Vertikalni prikaz pasive poduzeća Mono d.o.o. za 2018. godinu.....33

Grafikon 11. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka u 2016. godini.....38

Grafikon 12. Vertikalni prikaz računa dobiti i gubitka za 2017. godinu.....39

Grafikon 13. Grafički prikaz koeficijenta likvidnosti poduzeća Mono d.o.o.....40

Grafikon 14. Grafički prikaz koeficijenta zaduženosti IT poduzeća Mono d.o.o.....41

Grafikon 15. Koeficijenti obrta ukupne imovine i koeficijent obrta kratkotrajne imovine IT poduzeća.....42

Grafikon 16. Prikaz koeficijenta obrta potraživanja i trajanje naplate potraživanja u danima IT poduzeća.....43

Grafikon 17. Grafički prikaz pokazatelja ekonomičnosti promatranog IT poduzeća.....43

Grafikon 18. Grafički prikaz pokazatelja profitabilnosti IT poduzeća.....45

Grafikon 19. Grafički prikaz BEX indeksa za promatrano IT poduzeće.....46