ANALIZA POSLOVANJA PODUZEĆA NA PRIMJERU LUX D.O.O. SPLIT

Šaljić, Jana

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:385789

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

ANALIZA POSLOVANJA PODUZEĆA NA PRIMJERU LUX D.O.O. SPLIT

Mentor: **Student:**

prof. dr. sc. Dejan Kružić **Jana Šaljić**

Split, lipanj, 2016.

Sadržaj

1. UVOD 1
2. POJAM I ZNAČENJE PODUZETNIŠTVA I PODUZEĆA 2
2.1. Poduzetništvo i njegova obilježja 2
2.2. Pojam i obilježja poduzeća 2
2.3. Tipovi malih poduzeća 4
3. ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA KAO DIO POSLOVNE ANALIZE 7
3.1. Pojam i vrste financijskih izvještaja 7
3.1.1. Bilanca 7
3.1.2. Račun dobiti i gubitka 11
3.1.3. Izvještaj o novčanom tijeku 12
3.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala 12
3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje 13
3.2. Instrumenti analize financijskih izvještaja 13
3.3. Pokazatelji analize financijskih izvještaja 14
4. POSLOVNI SLUČAJ – Lux d.o.o. - Split 15
4.1. Povijest društva i predmet poslovanja 15
4.1.1. Smještajne jedinice 16
4.2. Horizontalna analiza 18
4.2.1. Bilanca 19
4.2.2. Račun dobiti i gubitka 20
4.3. Vertikalna analiza 21
4.3.1. Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama 21
4.3.2. Prihodi po smještajnim jedinicama 24
4.3.3. Broj boravka po državama 25
4.3.4. Zauzeće po posrednicima 25
4.3.5. Politika cijena 27
4.4. Pokazatelji uspješnosti poslovanja 27
4.4.1. Profitabilnost (rentabilnost) 28
4.4.2. Pokazatelji obrtaja imovine 28
4.4.3. Pokazatelji likvidnosti 29
4.4.4. Pokazatelj ukupne uspješnosti 29
5. ZAKLJUČAK 31
LITERATURA 33

Popis slika i tablica

Tablica 1: Kratkotrajna imovina 8
Tablica 2: Dugotrajna imovina 9
Tablica 3: Kapital i rezerve 10
Tablica 4: Kratkoročne obveze 10
Tablica 5: Dugoročne obveze 11
Tablica 6: Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama 01.01.2014 - 31.12.2014. 21
Tablica 7: Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama 01.01.2015 - 31.12.2015. 22
Tablica 8: Zauzeće po smještajnim jedinicama 2014/2015 22
Tablica 9: Prihodi po smještajnim jedinicama 24
Tablica 10: Zauzeće po posrednicima 26

Slika 1: Luxury apartment with balcony and sea view, preuzeto s rivasuites.com 16
Slika 2: Luxury Suite, preuzeto s rivasuites.com 17
Slika 3: Junior Suite, preuzeto s rivasuites.com 18
Slika 4: Bilanca 19
Slika 5: Račun dobiti i gubitka 20
Slika 6: Omjer noćenja po smještajnim jedinicama za 2014. godinu 23
Slika 7: Omjer noćenja po smještajnim jedinicama za 2015. godinu 24
Slika 8: Broj boravka po državama 25

1. UVOD

Osnovna svrha analize poslovanja jest optimalizacija racionalizacije poslovanja poduzeća. Ona obuhvaća sve mjere i akcije u cilju pojednostavljenja, poboljšanja, a time i pojeftinjenja tehnološko-proizvodnog i tehnološko-uslužnog radnog procesa. Uključujući i poslovne funkcije, ona smanjuje troškove poslovanja po jedinici učinka, što ima za posljedicu ostvarivanje značajnih efekata u vidu optimalnog poslovnog rezultata.

Preduvjet optimalizacije poslovanja poduzeća je racionalizacija procesa reprodukcije koju promatramo u kratkom vremenskom razdoblju analizom pokazatelja bilančnih pozicija. Možemo se koristiti i nizom bilančnih stanja da bismo dobili dinamiku kretanja određenih bilančnih pozicija. U dugom vremenskom razdoblju analizu poslovanja poduzeća promatrano s aspekta njegove konkurentske sposobnosti i sagledavanja novih situacija u tim razdobljima koje određuju ekonomsko-tržišni položaj poduzeća.

Osnovno područje analize poslovanja je utvrditi odnos između ulaganja u reprodukciju i rezultata reprodukcije pri čemu je imperativ da rezultat po jedinici ulaganja bude što veći. Na taj način se osigurava veći stupanj kvalitete ekonomije. Uvjeti za odvijanje kontinuiteta procesa reprodukcije ostvaruju se samo ako se iz ostvarenih rezultata poslovanja osigura višak za ponovno i nesmetano reproduciranje izvršenih ulaganja.

Prvi dio rada vezan je uz teorijski dio, što je uopće poduzeće i koji su njegovi oblici te koje je značenje poduzetništva i njegova obilježja. Pošto je Lux d.o.o. malo poduzeće, fokus će biti samo na malim poduzećima. Zatim slijede financijski izvještaji kao sastavni dio poslovne analize poduzeća te njegovi instrumenti i pokazatelji. Zadnji dio rada se odnosi na konkretni poslovni slučaj na primjeru trgovačkog društva Lux d.o.o. Društvo Lux d.o.o se nalazi u vlastitom obiteljskom biznisu i bavi se turističkom djelatnošću u gradu Splitu, koji je postao najpoznatija svjetska turistička destinacija u Republici Hrvatskoj, nakon svepoznatog Dubrovnika.

Kroz ovaj rad ću, dakle, pokušati analizirati poslovanje tvrtke Lux d.o.o., te definirati korisne smjernice za unapređenje i racionalizaciju poslovanja.

2. POJAM I ZNAČENJE PODUZETNIŠTVA I PODUZEĆA

2.1. Poduzetništvo i njegova obilježja

Kroz povijest su se razvile mnoge ideje raznih autora koje tumače poduzetništvo. Richard Cantillon je poduzetnika opisao kao osobu koja kupuje po poznatim, a prodaje po nepoznatim cijenama. Po njemu je poduzetnik osoba koja snosi rizik nekog poslovnog pothvata i neizvjesnost budućih poslovnih prilika. Adam Smith definira poduzetništvo kao najboljeg pokretača ekonomskog razvoja i blagostanja društva pri čemu poduzetniku pripada profit zbog snošenja rizika. Peter Drucker smatra da je najvažnija zadaća poduzetništva raditi nešto na drugačiji način, odnosno traganje za promjenama, reagiranje na iste i njihovo korištenje kao povoljne prilike.

Glavne karakteristike poduzetništva su: inovacije i kreativnost, nabavljanje resursa i uspostavljanje ekonomske organizacije, te prilika za dobitkom uz neizvjesnost i rizik.

Razlikujemo makro i mikro aspekt poduzetništva. Kod makro aspekta postoji široki niz faktora koji utječu na uspjeh ili neuspjeh poduzetničkog pothvata. Ovi faktori uključuju eksterne procese, te su ponekad izvan kontrole poduzetnika.

Mikro aspekt poduzetništva uključuje specifične faktore koji su dio internog područja kontrole, a poduzetnik ima sposobnost djelovanja na ishode tih faktora.

Ključni elementi koji definiraju poduzetnika su: stvaranje povećanog bogatstva, namicanje vrijednosti i preuzimanje rizika.[1]

Poduzetništvo kao ključna komponenta ekonomskog rasta i razvoja je općeprihvaćena od velikog broja država zbog razvijanja novih tehnologija, generiranja novih proizvoda i ideja, razvoja edukacijskih procesa i porasta blagostanja društva.

2.2. Pojam i obilježja poduzeća

Pojam poduzeća (engl. firm, business, company, corporation, enterprise) stalno se mijenjao pod utjecajem razvitka, ali su bez obzira na sve te promjene ipak ostala neka

[1] Buble, M., Kružić, D., Poduzetništvo - realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RriF plus, 2006., str. 46.

zajednička obilježja. Poduzeće danas postaje sinonimom za poduzetničku aktivnost, iako se u početku identificiralo s poduzetnikom. Po jednoj od najstarijih definicija poduzeće je svaka ljudska aktivnost koja koristi razne sile da bi ostvarila određeni cilj (C. Senuil). Ova definicija je postala neprimjerena za moderno poduzeće jer ona polazi od toga da je za poduzeće bitno postojanje bilo kakve ljudske aktivnosti, a ne samo da ta aktivnost bude ekonomska. Po toj definiciji nije bilo bitno da se djelatnost obavlja kao trajno zanimanje, već je bilo dovoljno da se i samo jednom pojavi.

Prema suvremenim teoretičarima poduzeće je moguće samo u dinamičnom gospodarstvu, dok u statičnom gospodarstvu nema ni poduzeća ni poduzetnika. Stoga se poduzeće povezuje s robnim gospodarstvom u kojemu "svaka organizacija, koja svoj cilj ostvaruje na taj način što iznosi robu i usluge na tržište, jest poduzeće" (P.Drucker). Prema tome, poduzeće je temeljni oblik organizacije gospodarskog života, a obilježava ga: dinamika privređivanja, tržišno usmjerena proizvodnja, kao i smisao i uvjet postojanja te rizik bez kojeg nema poduzetništva.

Određena obilježja poduzeća prema J. Schumpeteru (Buble, M., Kružić, D., 2006.) jesu sljedeća:

1. Samostalnost u odlučivanju
2. Upućenost poduzeća na sama sebe, što znači da se u ostvarivanju vlastitih ciljeva iscrpljuju njegovi ukupni ciljevi
3. Orijentacija na vlastite ciljeve koja je ujedno i izraz životnih interesa poduzeća
4. Potreba poduzeća da vlastitim ponašanjem pri vršenju svoje društveno- ekonomske funkcije što dosljednije definira norme ekonomskog ponašanja
5. Nužnost da poduzeće vršeći svoju društveno-ekonomsku funkciju preuzima ekonomski rizik.

Poduzeće kao organizacijski oblik ostvarivanja poduzetništva je do punog izražaja došao u razvijenom tržišnom gospodarstvu. Ono je postalo predmet istraživanja različitih znanstvenih disciplina, od kojih su najznačajnije (Buble, M., Kružić, D., 2006.):

- Ekonomska teorija (ekonomska jedinica koja posluje na tržištu radi ostvarenja ekonomskog cilja koji se mjeri uspješnošću poslovanja)

- Sociološka teorija (zajednica ljudi koji djeluju radi ostvarivanja nekog cilja)
- Organizacijska teorija (poslovni sustav, koji je istovremeno i organizacijski sustav, nastao kao rezultat ekonomskih aktivnosti)
- Pravna teorija (pravna osoba kojom poduzeće, snagom objektivnog prava, stječe poslovni subjektivitet)

Postoje mnoge teorije koje nastoje definirati što je poduzeće, međutim različite zemlje različito definiraju malo poduzeće. Pri određivanju veličine poduzeća upotrebljavaju se razni kriteriji o kojima će biti više rečeno u idućem poglavlju.

2.3. Tipovi malih poduzeća

Polazi se od različitih kriterija kojima se određuje je li neko poduzeće veliko ili malo. Obično se razlikuju jednodimenzionalni i višedimenzionalni kriteriji.[2]

Kod jednodimenzionalnih se koristi samo jedan kriterij pri definiranju malog poduzeća (npr. broj zaposlenih), dok se kod višedimenzionalnih koristi više kriterija pri definiranju malog poduzeća (npr. broj zaposlenih, dionički kapital, ukupna imovina, godišnji prihod od prodaje). Ipak, u praksi mnogih zemalja najčešći kriterij za definiranje malog poduzeća je broj zaposlenih. Prema tom kriteriju mala poduzeća se definiraju kao ona koja zapošljavaju do 50 radnika pri čemu se često razlikuju vrlo mala (mikro poduzeća) koja zapošljavaju od 1 do 9 radnika i mala poduzeća koja zapošljavaju od 10 do 49 radnika.

Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva (Narodne novine, Zagreb, 29/2002, članak 2.), malo gospodarstvo čine subjekti koji:

1. Zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 radnika,
2. Ako su neovisni u poslovanju,
3. Ispunjavaju jedan od sljedeća dva kriterija: ostvaruju ukupni godišnji promet do 60 milijuna kuna ili imaju zbroj bilance (ako su obveznici poreza na dobit) odnosno imaju

[2] Mugler, J., Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Springer Verlag, Wien, 1995. str. 17.

dugotrajnu imovinu (ako su obveznici poreza na dohodak) u vrijednosti do 30 milijuna kuna.

Prema Zakonu o računovodstvu (Narodne novine, broj 78/15 i 134/15, čl. 5.) poduzetnici se razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Pokazatelji na temelju kojih se razvrstavaju poduzetnici su:

- iznos ukupne aktive
- iznos prihoda
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.

Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- ukupna aktiva 2.600.000,00 kuna
- prihod 5.200.000,00 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10 radnika.

Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna
- prihod 60.000.000,00 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika.

S aspekta odnosa koji se uspostavljaju između većih i manjih poduzeća, razlikujemo pet tipova malih poduzeća nazvanih prema njihovim specifičnostima[3]:

- "spužva"
- "spremnik"
- "amortizer"

[3] Grbac, B., Marketing pristup definiciji i klasifikaciji malih i srednjih poduzeća, Zbornik radova, Ekonomski fakultet Rijeka,br.10,1992,str.138.

- “pluća“
- “zupčanik“

Osnovna funkcija poduzeća *“spužva“* svodi se na neselektivno apsorbiranje radne snage i djeluje u stagnirajućim područjima privređivanja, u područjima koja su napustila industrijska poduzeća.

Poduzeće *“spremnik“* neprekidno prihvaća radnju snagu.

Poduzeće *“amortizer“* amortizira oscilacije zaposlenosti i predstavlja kombinaciju funkcija prvog i drugog poduzeća.

Poduzeće *“pluća“* obavlja funkciju zadovoljavanja povećane potražnje proizvodeći dodatne količine proizvoda.

Poduzeće *“zupčanik“* ima svoju bitnu funkciju u procesima restrukturiranja.

Postoji i pristup koji govori o dvije osnovne skupine malih poduzeća ovisno i njihovoj samostalnosti na tržištu[4]:

- Autonomna
- Subordinirana poduzeća

Prvu skupinu sačinjavaju poduzeća koja su homogena prema kriteriju autonomne potražnje i koja u osnovi koriste vlastiti marketing nastup na tržištu, dok drugu skupinu karakterizira ovisnost o poslovnom partneru. (Buble, M., Kružić, D., 2006)

[4] Buble, M., Kružić, D., Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RriF plus, 2006., str. 81.

3. ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA KAO DIO POSLOVNE ANALIZE

U uvjetima tržišnog okruženja opstanak poduzeća ovisi o upravljanju poslovanjem i razvojem, pri čemu se uočava značenje analize poslovanja poduzeća. Analizom poslovanja se dobivaju informacije potrebne za upravljanje. Analiza financijskih izvještaja je orijentirana na novčane podatke i informacije, odnosno na kvantitativne financijske informacije zbog čega se još naziva i financijskom analizom. Ističe se kako postoje tri aktivnosti koje opredjeljuju njihov postanak i razvoj. To su financijsko upravljanje, upravljačko računovodstvo i financijsko računovodstvo.[5]

3.1. Pojam i vrste financijskih izvještaja

Financijski izvještaji su finalni proizvod računovodstva kojima poduzeće daje informacije o rezultatima poduzetih poslovnih transakcija unutarnjim i vanjskim korisnicima. Objavljeni financijski izvještaji su temeljna informacija koju koristi menadžment o financijskom položaju, uspješnosti i promjenama financijskog položaja poduzeća (Belak, 2006).

Temeljni financijski izvještaji su:

1. Bilanca
2. Račun dobiti i gubitka
3. Izvještaj o novčanom toku
4. Izvještaj o promjenama vlasničke glavnice
5. Bilješke uz financijske izvještaje

3.1.1. Bilanca

Bilanca je sustavni pregled imovine, kapitala i obveza na određeni datum. Bilanca predstavlja prikaz stanja i strukture imovine i njenih izvora promatranog subjekta u

[5] Wilson, R. M. S.- McHugh, G.,: Financial Analysis – A Managerial Introduction, 1987., str.20.

određenom trenutku tj. na određeni dan, izraženih u financijskim terminima. Imovina se naziva AKTIVA, a izvori imovine PASIVA (Belak, 2006).

Imovina predstavlja resurs koji kontrolira poduzetnik kao rezultat prošlih događaja iz kojih se očekuje priljev budućih ekonomskih koristi kod poduzetnika. Prema kriteriju ročnosti, odnosno mogućnosti transformacije u novac, imovina se dijeli na kratkotrajnu i dugotrajnu imovinu.

Tablica 1: Kratkotrajna imovina

Kratkotrajna imovina			
Zalihe	**Potraživanja**	**Financijska imovina**	**Novac**
-sirovine i materijal -proizvodnja u tijeku -gotovi proizvodi -trgovačka roba -predujmovi za zalihe -dugotrajna imovina namijenjena prodaji -biološka imovina	-potraživanja od povezanih poduzetnika -potraživanja od kupaca -potraživanja od sudjelujućih poduzetnika -potraživanja od zaposlenika i članova -potraživanja od države i drugih institucija -ostala potraživanja	-udjeli kod povezanih poduzetnika -dani zajmovi povezanim poduzetnicima -sudjelujući interesi -zajmovi dani poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi -ulaganja u vrijednosne papire -dani zajmovi,depoziti i sl. -ostala financijska imovina	-novac u banci i blagajni

Tablica 2: Dugotrajna imovina

Dugotrajna imovina			
Nematerijalna	**Materijalna**	**Financijska imovina**	**Potraživanja**
-izdaci za razvoj -koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, software i ostala prava -goodwill -predujmovi za nabavu nematerijalne imovine -nematerijalna imovina u pripremi -ostala nematerijalna imovina	-zemljište -građevinski objekti -postrojenja i oprema -alati, pogonski inventar i transportna imovina -biološka imovina -predujmovi za materijalnu imovinu -materijalna imovina u pripremi -ostala materijalna imovina -ulaganja u nekretnine	-udjeli kod povezanih poduzetnika -dani zajmovi povezanim poduzetnicima -sudjelujući interesi - zajmovi dani poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi -ulaganje u vrijednosne papire -dani zajmovi, depoziti i sl. -ostala dugotrajna financijska imovina -ulaganja koja se obračunavaju metodom udjela	-potraživanja od povezanih poduzetnika -potraživanja po osnovi prodaje na kredit -ostala potraživanja

Kapital je ostatak imovine poduzetniku nakon odbitka svih njegovih obaveza. Kapital predstavlja vlastiti izvor imovine dok su obveze tuđi izvor imovine.

Tablica 3: Kapital i rezerve

Kapital i rezerve
1. Temeljni (upisani) kapital 2. Kapitalne rezerve 3. Rezerve iz dobiti 4. Revalorizacijske rezerve 5. Zadržana dobit ili preneseni gubitak 6. Dobitak ili gubitak poslovne godine 7. Manjinski interesi

Obveza je sadašnja obveza proizašla iz prošlih događaja za čije se podmirenje očekuje da će prouzrokovati odljev resursa. Obveza je dužnost ili odgovornost da se postupi na ugovoreni način. Obveze se prikazuju u pasivi, a predstavljaju tuđe izvore imovine podijeljene najčešće prema principu dospjelosti na kratkoročne i dugoročne.

Kratkoročne obveze su onaj dio ukupnih obveza koji dospijeva na naplatu u razdoblju kraćem od jedne godine, a dugoročne obveze su onaj dio ukupnih obveza koji dospijeva na naplatu u razdoblju dužem od jedne godine.

Tablica 4: Kratkoročne obveze

Kratkoročne obveze
Obveze prema povezanim poduzetnicima
Obveze za zajmove,depozite i sl.
Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama
Obveze za predujmove
Obveze prema dobavljačima
Obveze po vrijednosnim papirima
Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi
Obveze prema zaposlenicima
Obveze za poreze,doprinose i slična davanja
Obveze s osnove udjela u rezultatu
Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji
Ostale kratkoročne obveze

Tablica 5: Dugoročne obveze

Dugoročne obveze
Obveze prema povezanim poduzetnicima
Obveze za zajmove,depozite i sl.
Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama
Obveze za predujmove
Obveze prema dobavljačima
Obveze po vrijednosnim papirima
Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi
Ostale dugoročne obveze
Odgođena porezna obveza

3.1.2. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka je temeljni financijski izvještaj koji prikazuje prihode i rashode, te financijski rezultat ostvaren u određenom vremenskom razdoblju. Za razliku od bilance koja prikazuje stanje imovina i izvora imovine na određeni dan, račun dobiti i gubitka prikazuje financijski rezultat ostvaren u određenom vremenskom razdoblju (Belak, 2006).

Glavni elementi računa dobiti i gubitka su prihodi, rashodi te dobitak i gubitak ostvaren tijekom određenog obračunskog razdoblja.

Prihod je povećanje ekonomske koristi tijekom obračunskog razdoblja u obliku priljeva ili povećanja imovine ili smanjenja obveza što ima za posljedicu povećanje kapitala, osim povećanja kapitala koje se odnosi na unose od strane ulagača. Dobici također predstavljaju porast, odnosno povećanje ekonomske koristi, te imaju za posljedicu povećanje imovine i smanjenje obveza uz uvjet da se mogu pouzdano izmjeriti.

Rashod je smanjenje ekonomske koristi kroz obračunsko razdoblje u obliku odljeva ili iscrpljenja imovine ili stvaranja obveza što ima za posljedicu smanjenje kapitala, osim onog u svezi s raspodjelom sudionicima u kapitalu. Gubici također predstavljaju smanjenje ekonomske koristi.

3.1.3. Izvještaj o novčanom tijeku

Izvještaj o novčanom tijeku prikazuje priljev i odljev novca i novčanih ekvivalenata tijekom obračunskog razdoblja. Novac obuhvaća novac u banci i blagajni kao i depozite po viđenju, dok su novčani ekvivalenti kratkorajna visoko likvidna ulaganja koja se mogu brzo u roku ne dužem od tri mjeseca konvertirati u poznate iznose novca te su podložna beznačajnom riziku promjene vrijednosti. Izvještaj o novčanom tijeku osigurava informacije o tokovima novca i novčanih ekvivalenata u poslovanju poduzetnika, a posebno je važan i ima poseban značaj jer je neovisan o promjenama alternativnih računovodstvenih politika.

Novčani tijek može se promatrati kao novčanik poduzetnika u koji novac dolazi od naplata i odlazi radi plaćanja različitih obveza. Kod izvještaja o novčanom tijeku bitno je napraviti razliku između prihoda i priljeva te nastanka obveze i odljeva novca. Naime, prihod poduzetnika nastaje ispostavljanjem računa kupcu, dok će se priljev novca pojaviti tek kad kupac podmiri račun. Ukoliko kupac ne podmiri račun nastat će prihod, ali neće biti priljeva.

Novčani tokovi su u izvještaju podijeljeni na novčane tokove od operativnih, investicijskih i financijskih aktivnosti. Poslovne aktivnosti su glavne aktivnosti koje stvaraju prihod poduzeća i druge aktivnosti, osim ulagateljskih i financijskih aktivnosti. Ulagateljske aktivnosti jesu stjecanje i otuđenje dugotrajne imovine i drugih ulaganja, koja nisu uključena u novčane ekvivalente. Financijske aktivnosti jesu aktivnosti koje imaju za posljedicu veličinu i sastav kapitala i posudbi poduzetnika. Za izradu izvještaja o novčanom tijeku mogu se primjenjivati dvije metode: direktna metoda i indirektna metoda.

3.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala

Izvještaj o promjenama kapitala prikazuje strukturu vlastitog kapitala i promjene na svim stavkama vlastitog kapitala na kraju izvještajnog razdoblja u odnosu na početak razdoblja (Belak, 2006). Promjene u kapitalu koje su se dogodile između dva datuma bilance ukazuju na povećanje ili smanjenje kapitala koje se dogodi u toku promatranog razdoblja. Ovaj izvještaj prikazuje promjene koje su nastale na svim dijelovima kapitala, odnosno sve promjene gospodarskih aktivnosti koje povećavaju ili smanjuju kapital, a ne samo promjena kapitala s naslova uplate vlasnika i zarade od poslovanje.

3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje

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

3.2. Instrumenti analize financijskih izvještaja

U procesu analize moguće je koristiti se čitavim nizom različitih postupaka koji su, prije svega, utemeljeni na raščlanjivanju i uspoređivanju. To su horizontalna i vertikalna analiza, te analiza trenda.

Horizontalna analiza je usporedni prikaz apsolutnih iznosa najvažnijih pozicija bilance i računa dobiti/gubitka te promjena tih iznosa tijekom vremena (za više uzastopnih godišnjih izvješća) u apsolutnim i relativnim iznosima (Belak, 1995). Horizontalnom analizom nastoje se uočiti tendencija i dinamika promjena pojedinih pozicija temeljnih financijskih izvještaja. Temeljem tih promjena prosuđuje se kakva je uspješnost i sigurnost poslovanja pojedinog društva.

Vertikalna analiza prikazuje postotni udjel svake stavke financijskog izvješća u odnosu na odgovarajući zbroj. Može se primijeniti usporedno za više godina, što omogućuje usporedbe kroz vrijeme (Belak, 1995).

Analiza trenda prikazuje kretanje određenih pokazatelja izraženo u postocima u odnosu na neku baznu veličinu koja se označava sa 100%. Ona se najčešće upotrebljava za analizu smjerova kretanja pokazatelja usporedbom više godina. Ovakva analiza obično se prikazuje pomoću dijagrama što menadžerima pomaže da lakše uoče trendove kretanja pokazatelja performansi (Belak, 1995).

3.3. Pokazatelji analize financijskih izvještaja

Analiza odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti i gubitka predstavlja sustavno određivanje odnosa u okviru internih i eksternih izvješća. Ona obuhvaća praćenje performansi tvrtke radi njihova unapređenja (Belak, 1995).

U teoriji postoji više metoda analize, no u praksi najčešće korištene metode su:

1. Horizontalna analiza – analiza apsolutnih i relativnih promjena u pozicijama financijskih izvještaja;
2. Vertikalna analiza – analiza strukture, odnosno udjela pojedinih pozicija bilance i računa dobiti i gubitka u ukupnoj aktivi (pasivi) odnosno ukupnim prihodima (rashodima);
3. Analiza odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti i gubitaka – analiza putem pokazatelja uspješnosti poslovanja.

Analiza putem pokazatelja uspješnosti poslovanja obuhvaća sljedećih šest skupina pokazatelja (Belak, 1995):

1. Pokazatelji profitabilnosti – Analiza profitabilnosti smatra se najvažnijom analizom, a ključne odnose u analizi profitabilnosti predstavljaju dvije temeljne mjere i to profitna marža i povrat na investirano.
2. Pokazatelji obrtaja imovine – Analiza obrtaja imovine je koeficijent koji govori koliko jedna novčana jedinica aktive stvara novčanih jedinica prihoda.
3. Pokazatelji likvidnosti i solventnosti – Pokazatelji likvidnosti prikazuju sposobnost poduzeća da u roku podmiruje sve svoje kratkoročne obveze. Pokazatelji solventnosti prikazuju sposobnost poduzeća da u roku podmiruje sve svoje dugoročne obveze.
4. Pokazatelji efikasnosti investiranja dioničara – Pružaju dioničarima i potencijalnim dioničarima informacije o efektima ulaganja u redovite dionice dioničkog društva. Ova skupina pokazatelja nema adekvatan značaj kod društava s ograničenom odgovornošću koje ne isplaćuje dividendu.

5. Pokazatelj ukupne uspješnosti – Tehnika računanja ukupnog izraza uspješnosti društva na malom broju pokazatelja koje se dovodi u međusobni odnos i određuje intenzitet utjecaja svakog od njih na ukupnu uspješnost.

6. Pokazatelji dodane vrijednosti – Predstavlja razliku između prihoda i kupljenih dobara i usluga, predstavlja vrijednost koju poduzeće dodaje iz svojih kapaciteta.

Na praktičnom primjeru će biti detaljnije prikazani najvažniji tipovi pokazatelja uspješnosti poslovanja iz svake od gore pobrojanih skupina.

4. POSLOVNI SLUČAJ – Lux d.o.o. - Split

Praktični aspekt primjene analize poslovanja biti će demonstriran na podacima iz bilance i računa dobiti i gubitka te iz dodatnih izvještaja društva Lux d.o.o. iz Splita sa stanjem na dan 31.12.2015. godine.

4.1. Povijest društva i predmet poslovanja

Društvo Lux d.o.o. je osnovano 2003. godine, a osnovni predmet poslovanja do 2012. godine bilo je pružanje savjetodavnih usluga u poslovanju i zastupanje stranih tvrtki. Nakon ulaganja u nekretnine tijekom razdoblja od 2007. do 2012. godine, društvo se preorijentiralo na turističku djelatnost iznajmljivanja smještajnih jedinica koja je započela 2012. godine. Društvo je oblikovano kao malo poduzeće sa samo jednim zaposlenim i posluje cijelu godinu.

Osnovu turističke djelatnosti čine tri luksuzne smještajne jedinice locirane na splitskoj Rivi, kategorizirane s četiri zvjezdice, odnosno jedan apartman i dvije samostalne sobe (suite) u kojima se gostima pruža usluga noćenja s doručkom. Apartman se nalazi odmah na južnom zidu antičke Dioklecijanove palače, a druge dvije jedinice su integrirane u srednjovjekovnu venecijansku kulu. Nude luksuzan i moderan smještaj koji sadrži autentične zidove iz 4. i 15.stoljeća.

Smještajne jedinice su kategorizirane s četiri zvjezdice, a gosti imaju sve popratne usluge kao u hotelu iste kategorije, npr. dnevno pospremanje i čišćenje, toaletni pribor, prijevoz s/od aerodroma, prijenos prtljage itd.

Društvo svoje poslovanje obavlja na način da sve vanjske usluge plaća kao "outsource", npr. čišćenje, pranje, doručak i sl.

Smještajne jedinice poduzeća Lux d.o.o postaju sve poznatije na tržištu i međunarodno priznate od agencija poput Booking.com-a koji je dodijelio apartmanima nagradu u 2014. i 2015.godini – Excellence award koja se dodjeljuje za ostvarenu ocjenu od gostiju veću od 9,5 (od ukupno 10) te od Tripadvisora za 2014. i 2015.godinu – Travellers' choice koja se dodjeljuje samo onima koji su među 1% najbolje ocjenjenih. Također, Tripadvisor im dodijeljuje nagradu za 2016 Travellers' choice.

4.1.1. Smještajne jedinice

1) Luxury apartment with balcony and sea view – luksuzan apartman s balkonom i pogledom na more

Slika 1: Luxury apartment with balcony and sea view, preuzeto s rivasuites.com



Apartman, veličine 50 m^2 s balkonom od 11 m^2, lociran je na drugom katu zgrade koja je integrirana u južni zid Dioklecijanove palače s pogledom na Rivu i splitski zaljev.

Može primiti do 3 gosta i nudi: dnevni boravak, kuhinja, spavaća soba, kupaonica, gostinjski wc, terasa, besplatan Wi-Fi internet, klima uređaj, tuš, sušilo za kosu, ogrtač, toaletne potrepštine, telefon, SAT / kabelska TV, LCD / plazma / Stan -screen TV, USB / CD / DVD player / Home Video, Bluetooth audio prijemnik, mini bar, aparat za kavu Nespresso, čaj, toster, sef, stroj za pranje rublja, sušilo za robu itd.

2) Luxury Suite – Luksuzan apartman

Slika 2: Luxury Suite, preuzeto s rivasuites.com



Apartman, veličine 40 m^2 s terasom od 18 m^2, lociran je na Rivi u srednjovjekovnoj venecijanskoj kuli s pogledom na Rivu i splitski zaljev. Može se spojiti s Junior Suite po potrebi. Može primiti do tri gosta i nudi: besplatan Wi-Fi, ipad / iPod / iPhone player, klima uređaj, kupka + tuš, sušilo za kosu, kupaonica, WC, telefon, SAT / Kabelska TV, LCD / Plazma, USB / CD / DVD player / Home Video, Bluetooth audio prijemnik, mini bar, aparat za kavu Nespresso, čaj, toster, sef itd.

3) Junior Suite – Junior apartman

Slika 3: Junior Suite, preuzeto s rivasuites.com



Apartman, veličine 28 m^2, lociran je na Rivi u srednjovjekovnoj venecijanskoj kuli s pogledom na Rivu i splitski zaljev. Može se spojiti s Luxury Suite po potrebi. Može primiti do dva gosta i nudi: besplatan Wi-Fi Internet, klima uređaj, kupka + tuš, sušilo za kosu, kupaonica, WC, telefon, SAT / Kabelska TV, LCD / Plazma / Flat-screen TV, USB / CD / DVD player / Home Video, Bluetooth audio prijemnik, mini bar, aparat za kavu Nespresso, čaj, toster, sef itd.

4.2. Horizontalna analiza

Horizontalna analiza je analiza apsolutnih i relativnih promjena u pozicijama financijskih izvještaja. U sklopu ove analize razmatramo bilancu i račun dobiti i gubitka na primjeru Lux d.o.o. Split.

4.2.1. Bilanca

Slika 4: Bilanca

R.br.	POZICIJA	IZNOS - HRK		Promjena	
		2014	2015		
	AKTIVA			*Iznos*	*Indeks*
1	**DUGOTRAJNA IMOVINA (stalna sredstva)**	**12.796.848**	**11.868.249**	***-928.599***	***93***
2	*Nematerijalna imovina*	5.943	1.189	*-4.754*	*20*
3	*Materijalna imovina*	12.790.905	11.867.060	*-923.845*	*93*
4	*Financijska imovina*	*0*	*0*	*0*	*0*
5	*Potraživanja*	*0*	*0*	*0*	*0*
6	**KRATKOTRAJNA IMOVINA (obrtna sredstva)**	**28.695**	**74.771**	***46.076***	***261***
7	*Zalihe*	*0*	*0*	*0*	*0*
8	*Potraživanja*	12.660	33.850	*21.190*	*267*
9	*Financijska imovina*	*0*	*0*	*0*	*0*
10	*Novac na računu i u blagajni*	16.035	40.921	*24.886*	*255*
11	**PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆUH RAZDOBLJA**	**0**	**0**	*0*	*0*
12	**UKUPNA AKTIVA**	**12.825.543**	**11.943.020**	**-882.523**	**93**
	PASIVA				
13	**KAPITAL I REZERVE**	**1.299.733**	**1.320.059**	***20.326***	***102***
14	*Temeljni (upisani) kapital*	1.324.300	1.324.300	*0*	*100*
15	*Kapitalne rezerve*	544.916	544.916	*0*	*100*
16	*Zakonske rezerve*		*0*	*0*	*0*
17	*Revalorizacijske rezerve*	*0*	*0*	*0*	*0*
18	*Zadržana dobit / gubitak*	-866.667	-569.483	*297.184*	*66*
19	*Tekući dobitak / gubitak*	297.184	20.326	*-276.858*	*7*
20	**DUGOROČNA REZERVIRANJA**	**0**	**0**	*0*	*0*
21	**DUGOROČNE OBVEZE**	11.499.868	10.471.843	*-1.028.025*	*91*
22	**KRATKOROČNE OBVEZE**	25.945	151.118	*125.173*	*582*
23	**UKUPNA PASIVA**	**12.825.546**	**11.943.020**	***-882.526***	***93***

U 2015. u odnosu na 2014. godinu, ukupna aktiva se smanjila za 882.526 kn odnosno za 6,88%. Došlo je do smanjenja vrijednosti dugotrajne imovine u iznosu od 928.599 kn zbog smanjenja nematerijalne imovine u iznosu od 4.754 kn te smanjenja materijalne imovine u iznosu od 923.845 kn uslijed povećanja stope amortizacije u 2015. Došlo je do porasta vrijednosti kratkotrajne imovine za 46.076 kn zbog porasta potraživanja od kupaca, države i drugih institucija za 21.190 kn.

Temeljni kapital koji je iskazan u bilanci u iznosu od 1.324.300 kn i kapitalne rezerve u iznosu od 544.916 kn se nisu promijenile u odnosu na 2014. godinu. U obje godine se prenosio gubitak, no smanjen je za 297.184 kn u 2014. godini. Poduzeće je poslovalo s dobitkom u obje poslovne godine, s tim da je taj dobitak u 2014. godini iznosio 297.184 kn, a u 2015.godini 20.326 kn zbog povećane stope amortizacije. Da nije iskorištena veća stopa amortizacije dobitak bi iznosio 1.028.526 kn u 2015.godini.

Dugoročne obveze poduzeća su se smanjile za 1.028.025 kn zbog smanjenih obveza za zajmove. Došlo je do porasta kratkoročnih obveza, najviše zbog velikog porasta obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi. Iako se radi o postotno značajnom povećanju kratkoročnih obveza njihovo povećanje u apsolutnom iznosu nije značajno.

4.2.2. Račun dobiti i gubitka

Slika 5: Račun dobiti i gubitka

R.br.	POZICIJA	IZNOS		*Promjena*	
		2014	**2015**	*Iznos*	*Indeks*
1	*Poslovni prihodi*	1.017.220	1.951.882	*934.662*	*192*
2	*Poslovni rashodi*	683.440	1.900.081	*1.216.641*	*278*
3	**DOBITAK / GUBITAK iz redovnog poslovanja**	**333.780**	**51.801**	***-281.979***	***16***
4	*Financijski prihodi*	323	44.088	*43.765*	*13.650*
5	*Financijski rashodi*	36.919	75.563	*38.644*	*205*
6	**DOBITAK / GUBITAK od financijskih aktivnosti**	**-36.596**	**-31.475**	***5.121***	***86***
7	*Izvanredni prihodi*	*0*	*0*	*0*	*0*
8	*Izvanredni rashodi*	*0*	*0*	*0*	*0*
9	DOBITAK / GUBITAK od ostalih aktivnosti	0	0	*0*	*0*
10	**UKUPNI PRIHODI**	**1.017.543**	**1.995.970**	***978.427***	***196***
11	**UKUPNI RASHODI**	**720.359**	**1.975.644**	**1.255.285**	**274**
12	**Bruto dobitak / gubitak prije oporezivanja**	**297.184**	**20.326**	***-276.858***	***7***
13	**Porez na dobit**	**0**	**0**	***0***	***0***
14	**NETO DOBITAK / GUBITAK**	**297.184**	**20.326**	***-276.858***	***7***

U 2015. u odnosu na 2014. godinu ostvaren je značajan rast prihoda, i to za 96% u odnosu na prethodnu godinu. Glavnina poslovnih prihoda ostvarena je obavljanjem turističke djelatnosti i iznajmljivanja poslovnih prostora. Osim prihoda od iznajmljivanja (turizam i najam), ostvareni su i dodatni poslovni prihodi od pružanja konzultantskih usluga. Poslovni prihodi su ostvarili rast u 2015. u odnosu na 2014.godinu za 934.662 kn tj. za 92%.

Istovremeno, porasli su i ukupni rashodi za 174%. Iako su ukupni rashodi porasli u većem postotku u odnosu na ukupne prihode to, u konačnici, nema značajan negativan utjecaj na ukupno poslovanje. Naime, uprava društva je u tekućoj godini promijenila računovodstvenu politiku amortiziranja dugotrajne imovine na način da je primijenila, sukladno poreznim propisima, maksimalno dopuštene stope amortizacije, sve sa ciljem smanjivanja osnovice poreza na dobit. Na taj način je značajno povećana tekuća likvidnost jer je društvu ostalo na raspolaganju dodatnih 200.000 kuna koje bi u protivnom bile potrošene za plaćanje obveze poreza na dobit.

Financijski prihodi su ostvarili značajan porast u iznosu od 43.765 kn, međutim radi se isključivo o prihodima s osnova pozitivnih tečajnih razlika, a ne prihoda s osnova kamata.

Financijski rashodi su porasli za 38.644 kn uslijed kreditnih obveza. Isto kao i kod financijskih prihoda ni ovdje se ne radi o plaćenim kamatama nego se rashodi odnose na negativne tečajne razlike temeljem stanja i prometa deviznog računa kao obveza s osnova kredita od povezanog inozemnog društva (pozajmice su beskamatne).

Zbog promjene računovodstvene politike amortiziranja došlo je i do značajnog smanjenja iznosa neto dobiti (dobit poslije oporezivanja). U društvima sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.) to je manji problem u odnosu na dionička društva (d.d.) gdje je, zbog većeg broja vlasnika izraženiji pritisak i očekivanje na upravu da se iskaže viši poslovni rezultat radi mogućnosti isplate dividende.

4.3. Vertikalna analiza

Vertikalna analiza je analiza strukture, odnosno udjela pojedinih pozicija bilance i računa dobiti i gubitka u ukupnoj aktivi (pasivi) odnosno ukupnim prihodima (rashodima). U sklopu ove analize razmatramo broj noćenja po smještajnim jedinicama, prihode po smještajnim jedinicama, broj boravka po državama, zauzeće po posrednicima te politiku cijena.

4.3.1. Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama

Tablica 6: Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama 01.01.2014 - 31.12.2014.

Smještajna jedinica	Zauzeto dana	Zauzeto dana godišnje (%)	Broj noćenja
101-Jun Suite	244	66,85	444
102-Lux Suite	269	73,70	516
201-Lux Apart.	230	63,01	470
UKUPNO	**743**	**67,85**	**1430**

Tablica 7: Broj noćenja i zauzeće po smještajnim jedinicama 01.01.2015 - 31.12.2015.

Smještajna jedinica	Zauzeto dana	Zauzeto dana godišnje (%)	Broj noćenja
101-Jun Suite	206	56,44	358
102-Lux Suite	248	67,95	452
201-Lux Apart.	234	64,11	421
UKUPNO	**688**	**62,83**	**1231**

U 2014. godini ostvareno je ukupno 1430 noćenja, odnosno u 1. smještajnoj jedinici 444, u 2. smještajnoj jedinici 516, a u 3. smještajnoj jedinici 470 noćenja. Popunjenost svih smještajnih jedinica u 2014. je preko 8 mjeseci ili ukupno 743 dana, odnosno oko 248 dana po jedinici ili 67,85% godišnje.

U 2015. godini ostvareno je ukupno 1231 noćenja, odnosno u 1. smještajnoj jedinici 358, u 2. smještajnoj jedinici 452, a u 3. smještajnoj jedinici 421 noćenja. Popunjenost svih smještajnih jedinica u 2015. je skoro 8 mjeseci ili ukupno 688 dana, odnosno oko 248 dana po jedinici ili 62,83% godišnje.

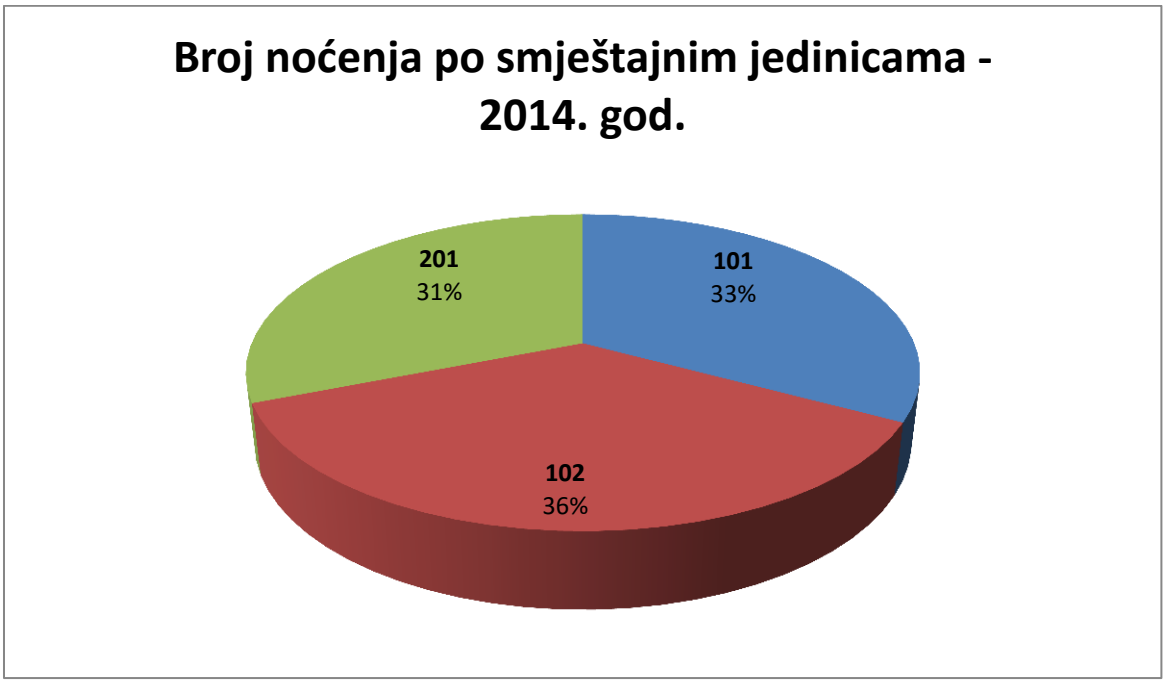
Tablica 8: Zauzeće po smještajnim jedinicama 2014/2015

Smještajna jedinica	2014. godina	2015. godina	Iznos promjene	Indeks
101-Jun Suite	244	206	-38	84,4
102-Lux Suite	269	248	-21	92,19
201-Lux Apart.	230	234	4	101,74
Ukupno	**743**	**688**	**-55**	**92,60**

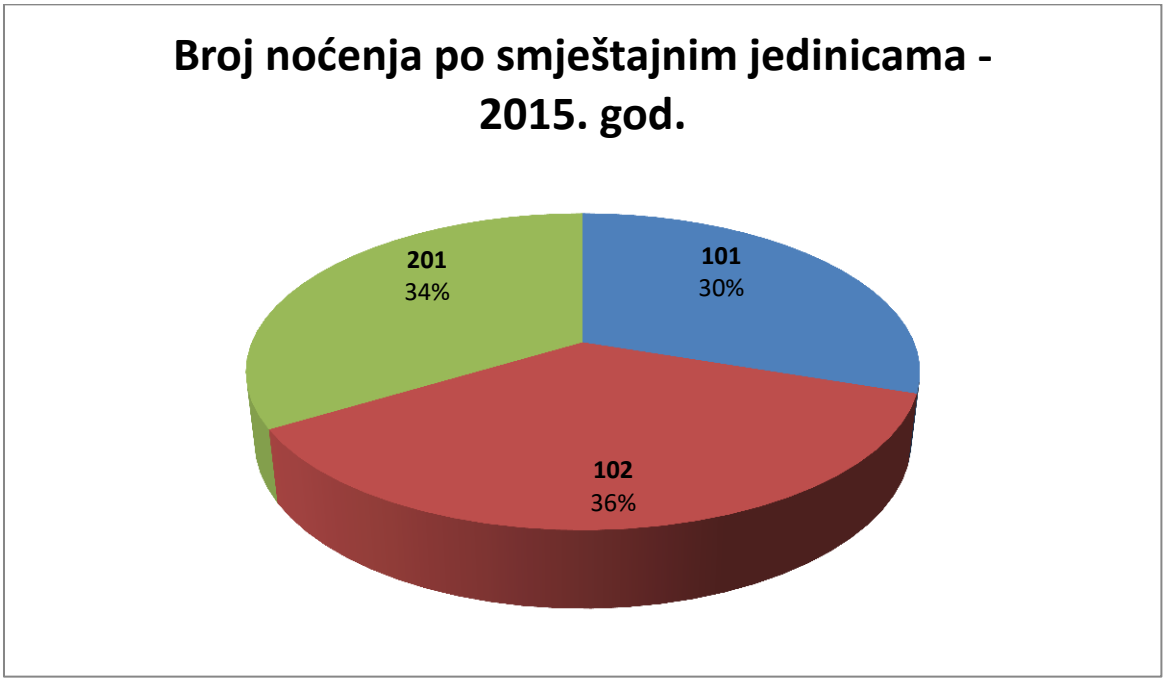
U 2015. godini zauzeće u 1. smještajnoj jedinici se smanjilo za 38 dana ili 15,6%, u 2. smještajnoj jedinici za 21 dan ili 7,8%, a u 3. smještajnoj jedinici se povećalo za 4 dana ili za 1,74%. Ukupna popunjenost po svim jedinicama se smanjila za 55 dana ili 7,4%. Usprkos tome što je u 2015. godini ostvarena manja popunjenost, prihodi su se povećali zbog povećanje cijena u 2015. godini, što će pokazati sljedeća tablica.

Treba napomenuti da broj noćenja nije važan podatak kao i broj dana popunjenosti jer je cijena formirana na bazi noćenja za dvije osobe. Drugim riječima, manji broj noćenja u 2015. znači i da su sobe bile češće popunjene sa samo jednim gostom u odnosu na prethodnu godinu.

Slika 6: Omjer noćenja po smještajnim jedinicama za 2014. godinu



Slika 7: Omjer noćenja po smještajnim jedinicama za 2015. godinu



4.3.2. Prihodi po smještajnim jedinicama

Tablica 9: Prihodi po smještajnim jedinicama

Smještajna jedinica	2014 kn	%	2015 kn	%	Promjena kn	Indeks
101-Jun Suite	263.267	29%	256.612	27%	- 6.655	97,47
102-Lux Suite	332.051	36%	334.768	35%	2.717	100,82
201-Lux Apart.	328.114	36%	373.446	39%	45.332	113,82
Ukupno	**923.433**		**964.825**		**41.392**	**104,48**

U 2014. godini 1.smještajna jedinica ostvarila je 29% prihoda, a 2. i 3. smještajna jedinica ostvarile su po 36% prihoda.

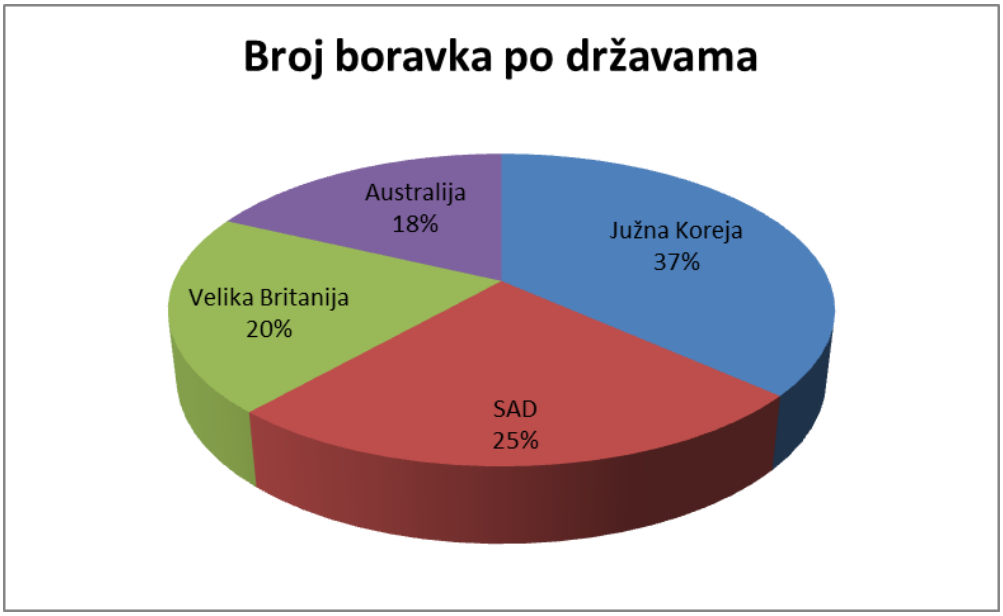
U 2015.godini 1.smještajna jedinica ostvarila je manji prihod od prethodne godine za 2,53%, 2. smještajna jedinica ostvarila je veći prihod za 0,82%, a 3. smještajna jedinica ostvarila je najznačajnije povećanje prihoda za 45.332 kn ili 13,82%.

Ukupan prihod se povećao za 41.392 kn, odnosno za 4,48% u odnosu na prethodnu godinu i to usprkos tome što je u 2015. godini ostvarena manja popunjenost. Razlog za to je porast cijena smještaja u 2015. godini.

4.3.3. Broj boravka po državama

Najčešći dolasci u 2014. i 2015.godini zabilježeni su iz Australije, Južne Koreje, Sjedinjenih Američkih Država, Velike Britanije i Njemačke. U 2015.godini daleko je najveći broj boravaka bio iz Južne Koreje – 259, zatim iz SAD-a – 176, iz Velike Britanije – 145 te iz Australije – 127. Značajan broj boravaka ostvarili su i gosti iz Njemačke, Finske, Kanade i Japana.

Slika 8: Broj boravka po državama



4.3.4. Zauzeće po posrednicima

Lux d.o.o. popunjava svoje smještajne kapacitete iz tri osnovna kanala:

- izravno preko vlastite internet stranice: http://rivasuites.com/
- preko posrednika Booking.com: http://www.booking.com/
- preko posrednika Expedia/Venere: https://www.expediapartnercentral.com

Dio gostiju se popunjava i neizravno preko agencije specijalizirane za ocjenjivanje turističkih atrakcija i smještajnih kapaciteta: https://www.tripadvisor.com

Tablica 10: Zauzeće po posrednicima

	2014		2015	
Rezervacije	**Zauzeto dana**	**Udio %**	**Zauzeto dana**	**Udio %**
Izravno	124	16,16	106	17,02
Booking.com	474	61,23	434	60,66
Expedia/Venere	145	22,61	148	22,32

Zauzeće po posrednicima je otprilike isto za 2014. i 2015.godinu, osim što je nešto povećan udio izravnih rezervacija preko vlastite internet stranice s 16,16% na 17,02% u 2015. godini.

Udio gostiju koji su došli preko Expedia/Venere ostao je na razini oko 22%, dok je najveći udio gostiju, tj. oko 60% stigao preko Booking.com agencije.

Booking.com je najjača svjetska agencija za online rezervaciju smještaja. Svakog dana se rezrevira više od 1,000,000 soba preko Booking.com-a. Garantiraju najbolje cijene za svaki tip smještaja, od malenih obiteljskih apartmana do luksuznih vila. Booking.com je dostupan u više od 40 jezika, i nudi 937,312 aktivnih nekretnina u 224 zemalja i teritorija.

Expedia je najveći konkurent Booking.com-u. Expedia je tvrtka roditelj nekoliko svjetskih online travel brandova, uključujući Expedia.com, Hotels.com, Hotwire.com, trivago, Egencia, Venere.com, Expedia CruiseShipCenters, Travelocity, Orbitz, HomeAway itd. Expedia tvrtke posluju na više od 100 prodajnih mjesta u više od 60 zemalja.

TripAdvisor, Inc je američka web stranica za putovanja koja pruža mišljenja i recenzije vezane uz sadržaj za putovanja. Na web stranici usluge su besplatne za korisnike, koji pružaju većinu sadržaja, a web stranica je podržana od strane oglašavanja poslovnog modela. Smatraju se najvećim turističkim portalom u svijetu, s više od 60 milijuna članova i preko 170 milijuna recenzija i mišljenja o hotelima, restoranima, i drugim turističkim sadržajima vezanih uz putovanja.

4.3.5. Politika cijena

Tablica 11: Cjenik

2016 Cjenik	Junior Suite	Luxury Suite	Luxury Apartment
01.11.-28.02.	99 / 115*	110 / 125	125 / 145
01.03.-31.03.	109 / 125	120 / 135	135 / 155
01.04.-20.04.	135 / 150	150 / 170	165 / 185
20.04.-30.04.	145 / 165	160 / 180	175 / 195
01.05.-31.05.	200 / 225	235 / 265	265 / 295
01.06.-30.06.	235 / 265	265 / 295	295 / 335
01.07.-31.08.	265 / 300	295 / 330	325 / 365
01.09.-30.09.	235 / 265	265 / 295	295 / 335
01.10.-31.10.	145 / 165	160 / 180	175 / 195

*cijena/cijena za agencije u eurima s PDV-om. Besplatno otkazivanje sve do zadnjih 21 dana

Cijene su formirane sukladno sezoni pa su najveće cijene u srpnju i kolovozu, zatim u lipnju i rujnu pa u svibnju, listopadu i travnju, a od studenog pa do kraja ožujka su najniže.

Ostvarena prosječna cijena boravka po smještajnoj jedinici je oko 200 EUR.

4.4. Pokazatelji uspješnosti poslovanja

Prikazat ćemo u nastavku osnovne pokazatelje profitabilnosti, obrtaja imovine, likvidnosti, te pokazatelje ukupne uspješnosti poslovanja društva Lux d.o.o.

4.4.1. Profitabilnost (rentabilnost)

	2014	2015
Dobitak nakon oporezivanja	297.184	20.326
Ukupni prihodi	1.017.543	1.995.970
Profitabilnost prometa (%)	29,21	1,02

	2014	2015
Dobitak nakon oporezivanja	297.184	20.326
Ukupna imovina (aktiva)	12.825.543	11.943.020
Profitabilnost imovine ROA (%)	2,32	0,17

	2014	2015
Operativni dobitak prije poreza i kamata	333.780	51.801
Amortizacija	0	1.008.200
EBITDA	333.780	1.060.001
Ukupna imovina (aktiva)	12.825.543	11.943.020
Ukupan prihod	1.017.543	1.995.970
Stopa povrata kapitala (%)-EBITIDA	2,60	8,88

Pokazatelji profitabilnosti prometa i ukupne imovine pokazuju tendenciju pada što je rezultat povećanja troškova amortizacije u 2015. u odnosu na 2014., a to pokazuje i pokazatelj stope povrata kapitala (EBITIDA), koja je, suprotno, viša u 2015. u odnosu na 2014. godinu.

4.4.2. Pokazatelji obrtaja imovine

	2014	2015
Ukupni prihodi	1.017.543	1.995.970
Prosječno korištena imovina	12.825.543	11.943.020
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	0,08	0,17

	2014	2015
Poslovni prihodi	1.017.220	1.951.882
Prosječno stanje potraživanja od kupaca	8.625	20.890
Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca	117,94	93,44

Koeficijenti obrtaja ukupne imovine nisu visoki, prvenstveno zbog činjenice da društvo u strukturi svoje imovine ima nekretnine čija je vrijednost visoka. Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca pokazuje da društvo nema problema sa naplatom potraživanja.

4.4.3. Pokazatelji likvidnosti

	2014	2015	
Kratkotrajna imovina	28.695	74.771	
Novac u banci i blagajni	16.035	40.921	Optimalna vrijednost
Zalihe	0	0	
Potraživanja	12.660	33.850	
Kratkoročne obveze	25.945	151.118	
Radni kapital	2.750	-76.347	>0
Koeficijent opće likvidnosti	1,11	0,49	2,00
Koeficijent ubrzane likvidnosti	1,11	0,49	1,00
Koeficijent trenutne likvidnosti	0,62	0,27	0,30

Pokazatelji likvidnosti trenutno pokazuju negativno stanje ukupne likvidnosti društva, međutim, zbog apsolutno izraženih, malih iznosa kratkoročnih obveza društvu ne prijeti dugoročna nesolventnost.

4.4.4. Pokazatelj ukupne uspješnosti

Prethodni pokazatelji, svaki za sebe, pokazuju stanje odnosno daju naznake o kretanju uspješnosti poslovanja. Međutim, pozitivna vrijednost nekog od pojedinačnih pokazatelja ne znači nužno i potvrdu da je cjelokupna uspješnost poslovanja pozitivna i obrnuto. U tom smislu, u ekonomskoj teoriji se teži pronaći jedan zajednički (sintetički) pokazatelj koji bi u sebi sadržavao elemente svih pojedinačnih pokazatelja na način da ih stavi u jedan zadani odnos rezultat čega bi bio jedan broj kao mjera (pokazatelj) ukupne uspješnosti poslovanja.

Jedan od najpoznatijih zbrojnih (sintetskih) pokazatelja koji se mogu računati na temelju podataka iz financijskih izvještaja jest Altmanov sintetski pokazatelj financijske nesigurnosti, koji je ponderirani zbroj više pojedinačnih pokazatelja.[6]

Ovaj pokazatelj je poznat i pod nazivom „Z“ ili „Zeta Score“. Za izračun ovog pokazatelja koriste se ponderi (fiksne vrijednosti koje je izračunao autor modela) koje se množe sa pokazateljima koji se dobiju stavljanjem u odnos pojedinih pozicija bilance i računa dobiti i gubitka.

[6] Žager, K., i drugi: Analiza financijskih izvještaja, Masmedia Zagreb 1999., str.184.

Z score - A = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E

A = Radni kapital / Ukupna imovina
B = Zadržana dobit / Ukupna imovina
C = Dobit prije poreza i kamata (EBIT) / Ukupna imovina
D = Knjigovodstvena vrijednost vlastitog kapitala / Ukupne obveze
E = Prihodi od prodaje proizvoda, usluga i roba / Ukupna imovina

Za ocjenu dobivenih pokazatelja može poslužiti sljedeći obrazac:

Pokazatelj	**vrlo slabo**	**slabo**	**dobro**
Z Score	<=1,00	1,00-3,00	>=3,00

Pouzdanost ocjene dobivene ovim pokazateljem je između 70%-80%.

	2014	**2015**
Radni kapital	2.750	-76.347
Ukupna imovina (aktiva)	12.825.543	11.943.020
Kapital i rezerve (vlastiti kapital)	1.299.733	1.320.059
Ukupne obveze	11.525.813	10.622.961
Zadržani dobitak	-866.667	-569.483
Poslovni prihodi	1.017.220	1.951.882
Dobitak nakon oporezivanja	297.184	20.326
Dobitak prije poreza i kamata	297.184	20.326
Z score	**0,13**	**0,17**

U konkretnom slučaju „Zeta Score“ je niži od preporučenih vrijednosti, što bi prema pravilima modela značilo da je dugoročno ugrožena stabilnost poslovanja društva. Ako se analiziraju vrijednosti pojedinačnih pokazatelja (profitabilnost, obrtaj i likvidnost) evidentno je da su svi oni ispod optimalne (u teoriji poželjne) razine, a što je u skladu sa rezultatom kojega daje ovaj skupni pokazatelj.

Vjerojatno najveći negativan utjecaj na rezultat ovog pokazatelja ima činjenica da društvo ima visok iznos ukupnih obveza. Dobra strana je u tome da, u strukturi ukupnih obveza, najveći dio otpada na dugoročne obveze iz kojih je financirana kupnja nekretnina. Ne umanjujući značaj ovog pokazatelja koji sugerira da bi društvo u budućnosti moglo imati značajnih problema u poslovanju, za opstojnost društva od presudnog značaja je činjenica da se radi o obvezama prema povezanom društvu (društvo majka) i da po osnovu toga ne prijeti ugroza dugoročne likvidnosti i solventnosti društva.

5. ZAKLJUČAK

Najveći utjecaj na gospodarski i socijalni razvoj društva ima malo gospodarstvo. Malo gospodarstvo postaje ključni igrač za dobrobit lokalne i regionalne zajednice zbog svojih prednosti, a najbitnije su mogućnost zapošljavanja i samozapošljavanja. Od velikog je značaja prepoznati potrebe malog gospodarstva stvaranjem pozitivnog poslovnog okruženja koje će omogućiti oslobađanje punog potencijala i rast malih i srednjih poduzeća te povećati njihovu konkurentnost.

Jedna od najbrže rastućih djelatnosti u kojima se razvija malo gospodarstvo je turizam i ugostiteljstvo. S druge strane, turizam postaje i jedan od najznačajnijih izvora prihoda u državni proračun. Možemo slobodno kazati da je Hrvatska, a posebno grad Split prepoznat kao jedan od najpoznatijih svjetskih turističkih destinacija. Čak je Financial Times 2012. godine izabrao Split na prvo mjesto za život najpoželjnijih gradova koji su proglašeni svjetskom baštinom pod zaštitom UNESCO-a. Preporuke donosi dr. Simon Thurley, povjesničar arhitekture i glavni savjetnik britanske vlade za povijesno nasljeđe u Engleskoj. (Financial Times, March 30, 2012)

Smještajne jedinice poduzeća Lux d.o.o postaju sve poznatije na tržištu i međunarodno priznate od agencija poput Booking.com-a koji je dodijelio apartmanima nagradu u 2014. i 2015.godini – Excellence award koja se dodjeljuje za ostvarenu ocjenu od gostiju veću od 9,5 (od ukupno 10) te od Tripadvisora za 2014. i 2015.godinu – Travellers' choice koja se dodjeljuje samo onima koji su među 1% najbolje ocjenjenih. Također, Tripadvisor im dodijeljuje nagradu za 2016 Travellers' choice.

Pokazatelji profitabilnosti prometa i ukupne imovine pokazuju tendenciju pada što je rezultat povećanja troškova amortizacije u 2015. u odnosu na 2014., a to pokazuje i pokazatelj stope povrata kapitala (EBITIDA), koja je, suprotno, viša u 2015. u odnosu na 2014. godinu. Pokazatelji likvidnosti trenutno pokazuju negativno stanje ukupne likvidnosti društva, međutim, zbog malih iznosa kratkoročnih obveza društvu ne prijeti dugoročna nesolventnost.

Analiziranje vrijednosti pojedinačnih pokazatelja (profitabilnost, obrtaj i likvidnost) pokazuju da su oni ispod optimalne razine zbog negativnih utjecaja od kojih su najvažnije ukupne obveze društva. Dugoročne obveze, zbog financiranja kupnje nekretnina sugeriraju da bi društvo u budućnosti moglo imati problema u poslovanju, no od presudnog značaja je

činjenica da se radi o obvezama prema povezanom društvu (društvo majka) i da po toj osnovi ne prijeti ugroza dugoročne likvidnosti i solventnosti društva.

Društvo posluje cijelu godinu, u prosjeku ima punu popunjenost osam mjeseci godišnje s preko 1200 gostiju, te je već ostvarilo veliku prepoznatljivost na tržištu. Jedna od bitnijih smjernica za poboljšanje poslovanja bi bila da se poveća broj smještajnih jedinica npr. s 3 na 5 jedinica. Zbog odlične lokacije i prepoznatljivosti kvalitete usluga, poduzeće ne bi moralo utrošiti novac i vrijeme na diferenciranje na tržištu, a definitivno bi se povećala dobit poslovanja.

Lux bi trebao poraditi i na dolasku većeg broja gostiju izravno preko vlastite web stranice jer provizija stranim agencijama u prosjeku oduzima oko 18-20% ukupnih prihoda od smještaja. Kako bi se to ostvarilo, mišljenja sam da bi web stranica trebala biti prevedena na još neke svjetske jezike, osim engleskog. S obzirom na najveći broj gostiju iz Južne Koreje možda bi trebalo razmisliti čak i o verziji web stranice na korejskom jeziku.

Unatoč tome što je analiza društva Lux d.o.o. pokazala da društvo posluje profitabilno, postoje određena područja koja se mogu unaprijediti što bi vodilo k uspješnijem i racionalnijem poslovanju.

LITERATURA

1. Belak,V., Menadžersko računovodstvo, RRIF Plus, Zagreb, 1995.
2. Buble, M., Kružić, D., Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRIF Plus, Zagreb, 2006.
3. Buble, M., Buble, M., Poduzetništvo, Split, 2014.
4. Dropulić, I., Skripta za vježbe – Menadžersko računovodstvo I, 2015.
5. Leko, V., Milinović, A., Potkonjak, M., Procjena boniteta trgovačkog društva, Masmedia, Zagreb, 1996.
6. Vujević, I., Analiza poslovanja, Split, 2013.
7. Žager, K., Žager, L., Mamić Sačer, I., Sever, S., Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb, 1999.
8. Wilson, R. M. S.- McHugh, G.,: Financial Analysis – A Managerial Introduction, 1987.
9. http://finance.hr/wp-content/uploads/2009/11/mp14112010.pdf
10. https://poduzetnistvo.gov.hr/arhiva/stranice/eu-programi-i-projekti/ipa-iiic/poboljsanje-administrativne-ucinkovitosti-na-nacionalnoj-razini/426
11. http://rivasuites.com/
12. http://m.tportal.hr/biznis/186002/Split-je-najpozeljniji-stari-grad-za-zivot-na-svijetu.html