ANALIZA POSLOVANJA PODUZE A HEP PRIJE I POSLIJE LIBERALIZACIJE TRŽIŠTA

Jelić, Ante

Master's thesis / Diplomski 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:124:672998

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

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

DIPLOMSKI RAD

ANALIZA POSLOVANJA PODUZEĆA HEP PRIJE I POSLIJE LIBERALIZACIJE TRŽIŠTA

Mentor:

Prof.dr.sc. Ante Rozga

Student:

Ante Jelić, univ. bacc. oec.

Split, rujan 2016.

SADRŽAJ:

1.UVOD.....3

1.1. Problem istraživanja.....3

1.2. Predmet istraživanja.....4

1.3. Istraživačke hipoteze.....5

1.4. Ciljevi istraživanja.....5

1.5. Metode istraživanja.....6

1.6. Doprinos istraživanja.....6

1.7. Struktura diplomskog rada.....7

2. PODACI O HEP-u.....8

3. TEMELJNI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI I POKAZATELJI POSLOVANJA.....11

3.1. Temeljni financijski izvještaji.....11

3.1.1. Bilanca.....13

3.1.2. Račun dobiti i gubitka.....17

3.1.3. Izvještaj o novčanom toku.....20

3.1.4. Izvještaj o promjenama glavnice.....22

3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje.....22

3.2. Korisnici financijskih izvještaja.....23

4. HORIZONTALNA I VERTIKALNA ANALIZA POSLOVANJA HEP-a.....25

4.1. Horizontalna analiza.....25

4.2. Vertikalna analiza.....46

5. LIBERALIZACIJA TRŽIŠTA ELEKTRIČNE ENERGIJE.....57

5.1. Ulazak konkurencije na tržište.....58

5.2. Liberalizacija tržišta električne energije u Hrvatskoj.....60

6. UTJECAJ RAZINE GODIŠNJIH PADALINA NA POSLOVANJE HEP-a.....69

7. ZAKLJUČAK.....71

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Tržište električne energije, odnosno energetsko tržište, dugi je vijek godina, točnije od osamostaljenja Republike Hrvatske, monopolsko tržište, sa svim svojim manama, ali i vrlinama. Proces liberalizacije i otvaranja tržišta električne energije u Hrvatskoj traje već godinama, preciznije od 2006. godine promjene su zamjetnije. Ovom procesu liberalizacije i otvaranja tržišta je prethodio proces deregulacije tržišta energije Europske Unije, sve s namjerom da se poveća učinkovitost i ostvari relativno niža cijena za krajnje korisnike.

Kao članica Europske Unije i Republika Hrvatska morala je uskladiti sve svoje pravilnike sa pravilnicima i propisima EU, što znači da je došlo do usklađenja energetskog sektora, njegovog tržišnog djelovanja i subjekata koji djeluju na tržištu. Krajem 20.stoljeća EU je imala problem u vidu nepovezanosti i nedovoljno dobre suradnje svojih gospodarskih subjekata, te posljedično neefikasnosti svog tržišta. Usporedbe EU sa drugom velikom energetskom silom SAD-om, pokazale su cjenovnu nekonkurentnost industrijskih proizvoda iz EU, a sve zbog većih ulaznih troškova za energiju, što je samo jedan od povoda čelnika EU za hitne i učinkovite promjene na tržištu energije, zbog vidnog pada globalne konkurentnosti.

Za hitnu promjenu takve situacije u EU i promjene razine globalne konkurentnosti zapravo glavni utjecaj je imalo usvajanje Bijele knjige, dokumenta Komisije EU još iz 1988.godine, kojim su se počeli riješavati tržišni problemi gospodarstava EU, sa zapravo stvaranjem jednog jedinstvenog, zajedničkog tržišta EU. Zatim je slijedila postepena liberalizacija energetskog tržišta EU uz sigurnu opskrbu, odnosno poštovanje načela javne usluge. Nakon same prvotne liberalizacije tržišta, energetsko tržište EU postaje najveće konkurentsko tržište električne energije i prirodnog plina u svijetu.

Elektroprivredna poduzeća većine zemalja EU imale su do tada monopolističku tržišnu poziciju, odnosno bile su u državnom vlasništvu, što je uvelike otežavalo sam proces tranzicije tih poduzeća na tržišni sistem i konkurenciju kao novost. Sam koncept državnih elektroprivrednih poduzeća se bazirao na nacionalnim, tržišnim okvirima prema kojima su proizvodnja, prijenos i distribucija energije gledani kao prirodni monopol i javno dobro država vlasnica.

Državni nadzor nad energetskim sektorom, vodio je ka posljedičnom stanju u kojem je politika, odnosno socijalna politika često imala velik utjecaj na tržišnu cijenu, što je bilo vrlo neefikasno i na kraju je vodilo ka nekonkurentnosti i visokim cijenama za industriju.

Sama ekonomičnost poslovanja i napredak tih tvrtki nisu bile u primarnom interesu ni države kao vlasnika, niti menadžmenta, koji je vrlo često politički postavljan od vladajuće stranke na političkoj sceni, što je vrlo često imalo za posljedicu devastirajuće ili u najmanju ruku loše posljedice za te tvrtke.

EU je u riješavanje tih istih problema usklađenja i stvaranja efikasnog ujedinjenog energetskog tržišta, odnosno liberalizacije i deregulacije cijelog sektora krenula 1990. godine od kada se usuglašavaju osnovni ciljevi energetske politike poput osiguranja opskrbe energijom, integracija energetskih tržišta EU, osiguranje usklađenosti energetskih ciljeva sa ciljevima održivog razvitka racionalnim korištenjem energije i ulaganje u obnovljive izvore energije, te promicanje istraživanja i tehnološkog razvitka u energetici.

Direktive i uredbe odigrale su glavnu ulogu u pravnom riješavanju odnosa u energetskom sektoru u EU. Direktive služe približavanju prava država članica EU, a uredbe služe potpunom ujednačivanju njihovih prava i primjenjuju se izravno. Direktive istina, daju samo pravni okvir, te ipak ostavljaju mogućnost rješenja koje najbolje odgovara zemlji koja ih primjenjuje. Zaključak je da su države članice obvezne primjeniti direktivu u svom nacionalnom sustavu, a da pri tome imaju mogućnost slobode izbora forme i metode.

1.2. Predmet istraživanja

Liberalizacija tržišta, svi smo svjedoci, uspješno je provedena u Republici Hrvatskoj. Iako su problemi postojali, prava liberalizacija sredinom 2013. godine je stupanjem na scenu slovenskog GEN-I-ja i njemačkog RWE-a, zapravo započeta, te je označila prve naznake slobodnog energetskog tržišta. Utvrđeno je da tržište dobro funkcionira i ne odskače od drugih otvorenih tržišta, čak je i bolja po nekim elementima od drugih tržišta EU koja su prolazila istu tranziciju.

Zanimljivo je saznati zapravo kakav je liberalizacija tržišta imala utjecaj na poslovanje HEP-a, kao hrvatskog poduzeća od javnog, odnosno nacionalnog interesa. Sam predmet istraživanja je analiza poslovanja prije i poslije liberalizacije, odnosno dokazivanje utjecaja

otvaranja tržišta na poslovanje HEP-a. Financijski izvještaji koji će se koristiti u analizi bit će bilanca, izvješće o novčanim tokovima i račun dobiti i gubitka.

Teorijski i empirijski pokazatelji se analiziraju te potvrđuju, odnosno odbacuju postavljene hipoteze na temelju istraženih i obrađenih podataka. Pokazatelji se određuju za godine u kojima je tržište bilo otvoreno, odnosno u kojem je poduzeće HEP imalo konkurenciju na energetskom tržištu, razdoblje 2013. i 2014.godine, te signifikantne godine prije, kada je HEP djelovao u monopolskom okruženju, bez konkurencije. Kretanjem kroz godine prije i poslije liberalizacije dokazat će se povezanost, odnosno nepovezanost liberalizacije s poslovanjem. Također, u obzir će se uzeti godišnje padaline, te koliko su one zapravo pridonijele povećanju odnosno održavanju profita i razine poslovanja HEP-a. Ništa manje bitne nisu bile ni odredbe EU, odnosno direktive, koje se istražuju koliko su imale utjecaja na energetsko tržište.

1.3. Istraživačke hipoteze

Istraživačke hipoteze se temelje na predmetu istraživanja i problematici istraživanja, odnosno pomoću objašnjenja putem predmeta istraživanja i problematici istraživanja izvode se istraživačke hipoteze, koje će na kraju biti potvrđene ili odbačene.

- Temeljna hipoteza: Utjecaj ulaska konkurencije na tržište električne energije na poslovane poduzeća HEP d.d.
- Pomoćna hipoteza 1.: Utjecaj direktiva Europske Unije na poslovanje na tržištu električne energije
- Pomoćna hipoteza 2.: Između razine godišnjih padalina i profitabilnosti postoji značajna statistička povezanost

U daljnjem tijeku diplomskog rada, postavljene hipoteze će se testirati, te samim time potvrditi ili opovrgnuti.

1.4. Ciljevi istraživanja

Istraživanjem, odnosno pomoću postavljenih hipoteza analizirat ćemo utjecaj kojih čimbenika je bio bitan za HEP d.d. prilikom liberalizacije tržišta. Glavni cilj istraživanja je dokazivanje utjecaja liberalizacije na poslovanje, usporedbom poslovanja prije i poslije iste. Na temelju financijskih izvještaja doć će se do cilja, točnije do pokazatelja poslovanja, pomoću kojeg

ćemo vidjeti eventualne promjene u poslovanju zbog utjecaja varijabli navedenih u hipotezama.

Empirijsko istraživanje ima za cilj prihvatiti ili odbaciti postavljene hipoteze, na odabrani period od 2012.-2015.

Ovim diplomskim radom želi se odgovoriti i na pitanje utjecaja direktiva Europske Unije na poslovanje, te utjecaj godišnjih padalina na poslovanje poduzeća HEP d.d.

1.5. Metode istraživanja

Znanstvena metoda je skup tehnika istraživanja fenomena u svrhu pribavljanja novog znanja, moguće ispravke i integracije prošlih znanja. Znanstvena metoda je utemeljena na empirijskoj i mjerljivoj evidenciji te se njenim korištenjem teži smanjenju utjecaja pristranosti ili mogućih predrasuda testiranjem teorija ili hipoteza.

Kvalitetna analiza uspješnosti poslovanja poduzeća HEP d.d. provest će se uz pomoć sljedećih znanstvenih metoda istraživanja, a to su:

a) Statističke metode

b) Metoda dokazivanja i opovrgavanja

c) Metoda indukcije i dedukcije

d) Metoda deskripcije

Analiza samih podataka provest će se pomoću MS Excela, kojim dolazimo do grafičkih, a i tabličnih prikazivanja samih podataka. Podaci će se prikupljati iz sekundarnih izvora, a u empirijskom će dijelu rada biti korištene povijesna, statistička i analitička metoda (analiza pokazatelja financijskih izvještaja).

1.6. Doprinos istraživanja

Brojna istraživanja postoje o utjecaju raznih čimbenika na rast poduzeća generalno, ali neznatan broj postoji koji se odnosi na energetsko tržišto RH. Razlog je vrlo jednostavan, nije bilo potrebe za takvom vrstom istraživanja, jer je HEP bio monopolsko poduzeće, bez potrebe za detaljnim i opsežnim istraživanjima vezanim za tržište, a kamoli za njihove konkurente

kojih nije bilo. Tema se aktualizirala tek pojavom ozbiljnijih inozemnih konkurenata, koji su svojim agresivnim nastupom utjecali na ponovnu zaintrigiranost energetskim tržištem.
Dobiveni rezultati mogu poslužiti menadžmentu, potencijalnim budućim investitorima, kreditorima, analitičarima, koje prikupljene podatke vrlo jednostavno mogu iskoristiti za buduće situacije. Također, država kao trenutni vlasnik može se okoristiti dobivenim rezultatima tako da joj pripomognu u odluci o zadržavanju ili eventualnoj prodaji poduzeća HEP.

1.7. Struktura diplomskog rada

Diplomski rad činit će struktura od ukupno šest poglavlja, koja će biti usklađena sa prethodno izabranim ciljevima, odnosno hipotezama.

U prvom poglavlju, koji je u svojoj biti uvodni dio bit će definiran problem i predmet istraživanja, svrha i ciljevi. Definirat će se metode koje se koriste prilikom pisanja rada, te će biti postavljene istraživačke metode koje će se kroz rad istraživati, zatim prihvatiti ili odbaciti.

U drugom poglavlju navest će se općenito o poduzeću HEP d.d., njegovoj misiji, viziji i cilju samog poslovanja. Odnosit će se ponajprije na najbitnije informacije o samom poduzeću, okolini, povijesti i zaposlenicima.

U trećem poglavlju sadržaj će biti usmjeren na općenite informacije o vrstama i pojmu financijskih izvješća, njihovom značaju za poduzeće, te metode koje se standardno koriste tijekom analize.

U četvrtom poglavlju provest će se horizontalna i vertikalna analiza poslovanja poduzeća HEP d.d., pomoću koje ćemo vidjeti je li liberalizacija tržišta značajno utjecala na poslovanje poduzeća, a dobiveni rezultati će se koristiti za donošenje odluka o prihvaćanju odnosno odbacivanju hipoteza.

U petom poglavlju, naglasak stavljamo naglasak na sam proces liberalizacije tržišta odnosno utjecaj direktiva Europske Unije (u nastavku EU) na poslovanje na tržištu električne energije.

U šestom poglavlju, uočavamo povezanost padalina sa poslovanjem HEP d.d.

Sedmo i posljednje poglavlje odnosi se na objedinjavanje svih zaključaka rada i istraživanja, te korištena literatura, ključne riječi ili „keywords“, sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku kojim će se pojednostavljeno opisati istraživanje i doprinos samog istraživanja.

2. PODACI O HEP-U

Hrvatska elektroprivreda (HEP grupa) je nacionalna elektroenergetska tvrtka, koja se više od jednog stoljeća bavi proizvodnjom, prijenosom i distribucijom električne energije, a u posljednjih nekoliko desetljeća i opskrbom kupaca toplinom i distribucijom plina. Hrvatska elektroprivreda organizirana je u obliku koncerna kao grupacija povezanih društava (tvrtke kćerke).

Vladajuće društvo (matica) HEP grupe je HEP d.d., koje obavlja funkciju korporativnog upravljanja HEP grupom i jamči uvjete za sigurnu i pouzdanu opskrbu kupaca električnom energijom.

Unutar HEP grupe jasno su odvojena (upravljački, računovodstveno i pravno) društva koja obavljaju regulirane djelatnosti (prijenos i distribucija) od nereguliranih djelatnosti (proizvodnja i opskrba).

Početkom srpnja 2013. provedene su statusne promjene HEP Operatora prijenosnog sustava (sada: Hrvatski operator prijenosnog sustava d.o.o., skraćeno HOPS d.o.o.) radi razdvajanja prema ITO modelu u skladu sa Zakonom o tržištu električne energije i odlukom Skupštine HEP-a d.d. o odabiru modela „neovisnog operatora prijenosa“

Proizvodnja:

HEP grupa raspolaže sa oko 4.000 MW instalirane snage za proizvodnju električne energije i 1242 MW snage za proizvodnju topline. U sastavu HEP Proizvodnje d.o.o. je 26 hidroelektrana i osam termoelektrana, koje kao pogonsko gorivo koriste loživo ulje, prirodni plin i ugljen. Neke od njih u spojenom procesu proizvode električnu i toplinsku energiju i čine okosnicu centraliziranog toplinskog sustava Zagreba, Osijeka i Siska. Na području BiH nalazi se Crpna stanica Buško blato d.o.o., tvrtka-kći HEP Proizvodnje d.o.o. Osim HEP Proizvodnje, električnu energiju u HEP grupi proizvodi TE Plomin d.o.o., koji upravlja termoelektranom snage 210 MW. HEP d.d. je suvlasnik i Nuklearne elektrane Krško u Republici Sloveniji.

Distribucija:

Za održavanje i vođenje distribucijske mreže i postrojenja, razdiobu električne energije preuzete iz prijenosne mreže, mjerenje i obračun isporučene električne energije zadužen je HEP Operator distribucijskog sustava d.o.o..

Opskrba:

U Hrvatskoj ima više od 2,3 milijuna kupaca, odnosno mjernih mjesta za isporučenu električnu energiju. Javnu uslugu opskrbe kupaca prema reguliranim uvjetima obavlja HEP Operator distribucijskog sustava d.o.o., On obavlja univerzalnu uslugu za kupce iz kategorije kućanstvo što znači opskrbu na cijelom području Republike Hrvatske prema realnim, jasno usporedivim i transparentnim cijenama. HEP ODS je ujedno odlukom Vlade nositelj zajamčene opskrbe kupaca koji ne pripadaju kategoriji kućanstvo (poduzetništvo) i to onih kupaca koji pod određenim uvjetima ostanu bez opskrbljivača. HEP Opskrba d.o.o. je najveći opskrbljivač na slobodnom tržištu električne energije.

Ostale energetske djelatnosti:

HEP Trgovina d.o.o. obavlja djelatnosti kupnje i prodaje električne energije, optimiranja rada elektrana te trgovinskog posredovanja na domaćem i inozemnom tržištu. HEP-Toplinarstvo d.o.o. bavi se proizvodnjom, distribucijom i opskrbom toplinskom energijom, a djeluje na području gradova Zagreba, Osijeka i Siska te dijela Zagrebačke županije. HEP Opskrba plinom d.o.o. nositelj je poslovnih aktivnosti koje se odnose na obavljanje trgovačkog posredovanja na domaćem i inozemnom tržištu, provođenje postupaka ugovaranja nabave energenata – plina te prodaje za potrebe korisnika javne usluge, za potrebe društava unutar HEP grupe i ostalih krajnjih kupaca, trgovine plinom, opskrbe plinom, pružanjem usluga u trgovini. Društvo obavlja poslove optimiranja plinskog portfelja HEP grupe. HEP-Plin d.o.o. prirodnim plinom opskrbljuje kupce na području Osječko-baranjske, Požeško-slavonske i Virovitičko-podravske županije. HEP-ESCO d.o.o. tvrtka je za pružanje usluga u energetici koja razvija, izvodi i financira tržišno utemeljene projekte energetske učinkovitosti. [1]

Misija, vizija i temeljne vrijednosti:

Energetska tvrtka, čija je djelatnost na području Republike Hrvatske dulja od jednog stoljeća. Načela ekološki prihvatljive proizvodnje električne i toplinske energije, energetske

[1] http://www.hep.hr/hep/grupa/default.aspx

učinkovitosti i održivog poslovanja podržavamo s ciljem osiguranja visokokvalitetne usluge svim našim kupcima uz minimalne troškove.

Unutar HEP grupe djelujemo podupirući i objedinjujući poslovne strategije i poslovne procese ovisnih društava temeljem korporativnih načela. Izvan HEP grupe kao društveno odgovorna tvrtka, povezujući se sa svim zainteresiranim stranama za opće dobro, boljitak društva, promičući i podržavajući napredak energetike uz nove informacijsko-komunikacijske tehnologije.

Misija HEP-a je sigurna i kvalitetna opskrba kupaca energijom, uz visoki stupanj društvene odgovornosti.

Vizija je ostati hrvatski energetski lider, s rastućim udjelom na regionalnom tržištu proizvodnje, opskrbe i trgovine električnom energijom, koji pruža sigurnu i kvalitetnu uslugu utemeljenu na načelima ekološki prihvatljive proizvodnje, energetske učinkovitosti i održivog poslovanja.

Temeljne vrijednosti se najprije odnose na kompetentnost i inovativnost, koja se ogleda u radnicima, kao najvrijednijem potencijalu i osloncu provođenju misije i vizije tvrtke te stvaranju vrijednosti tvrtke kojoj pripadamo. Uz otvorenost za nove ideje i kreativnost, razvijamo znanja i sposobnosti. Kvaliteta i poslovna izvrsnost se ogleda u ispunjenju zahtjeva i očekivanja svih zainteresiranih skupina, povećavanja kvalitetu proizvoda i usluga. Cilj je poslovna izvrsnost tvrtke.

Poštenje se najprije odnosi na profesionalno i savjestan odnos prema kupcima, poslovnim partnerima, radnicima i imovini. Afirmiran je pristup nulte tolerancije na korupciju. Etičkim kodeksom definirana su načela poslovnog ponašanja.

Odgovornost prema okolišu ogleda se u proizvodnji, prenosu i distribuciji energije na ekološki prihvatljiv način. HEP d.d. potiče učinkovitu i racionalnu uporabu energije kod svojih kupaca te razvoj i uporabu obnovljivih izvora energije.[2]

[2] http://www.hep.hr/hep/grupa/profil.aspx

3. TEMELJNI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI I POKAZATELJI POSLOVANJA

Analiza financijskih izvještaja može se protumačiti kao neophodan element koji služi za podrobnije razumijevanje poslovanja, donošenje što boljih poslovnih odluka i osiguranje doprinosa cjelokupnoj uspješnosti poslovanja poduzeća. Otuda proizlazi važnost praćenja i analiziranja financijskog poslovanja poduzeća koje je veoma bitno kako za vlasnike, dioničare i menadžere poduzeća, tako i za vanjske korisnike.

3.1. Temeljni financijski izvještaji

Financijske informacije predstavljaju rezultat poslovanja tvrtke izražen u novcu. Kao izvori financijskih informacija mogu se koristiti:[3]

- financijski izvještaji, kako ona pripremljena za dioničare, tako i ona pripremljena za porezne svrhe,
- publikacije analitičara vrijednosnica i izvještaji brokerskih kuća za tvrtku i industriju,
- interni izvještaji pripremljeni za potrebe menadžmenta,
- tržišni podaci.

Financijski izvještaji nastaju na temelju poslovnih događaja. Poslovni je događaj u pravilu događaj s određenim financijskim učinkom na poduzetnika (nabava sirovina i materijala, prodaja proizvoda, isplata plaća, primanje kredita). Poslovni događaji se prvobitno iskazuju u poslovnim knjigama poduzetnika, iz kojih se unose u financijske izvještaje.[4]

Poslovne knjige su: dnevnik, glavna knjiga i pomoćne knjige. U poslovnim knjigama se potanko i sustavno iskazuju svi poslovni događaji nastali u poslovanju nekog poduzetnika u određenoj poslovnoj godini. Na kraju poslovne godine, nakon izrade godišnjeg obračuna, u financijske izvještaje se prenose salda iz poslovnih knjiga, tj. iz glavne knjige.

Glavni izvor informacija o poslovanju tvrtke su financijski izvještaji. Informacije koje sadrže izvještaji su informacije o prošlim aktivnostima i njihovim rezultatima što analitičar/korisnik

[3] Spremić, I et al. (1993) Primjena međunarodnih računovodstvenih standarda u poduzeću, Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika, Zagreb, str. 343
[4] Bešvir, B. (2008): Kako čitati i analizirati financijske izvještaje, Biblioteka računovodstvo,RRiF, Zagreb, str.33.

informacija treba imati na umu. Važno je napomenuti kako uspješni poslovni rezulati u prošlosti ne znači da će poduzeće i u budućnosti uspješno poslovati, niti lošiji rezultati znače u svakom slučaju da će se takav trend nastaviti i ubuduće.

Zakonom o računovodstvu određeni su temeljni financijski izvještaji, obveze sastavljanja, revidiranja i objavljivanja izvještaja ovisno o veličini poduzeća, kao i kriteriji za određivanje veličine poduzeća – mala, srednje velika i velika.[5] Objavljeni izvještaji velikih poduzeća trebaju biti revidirana od neovisnog revizora koji jamči da su informacije iz izvještaja prezentirane s razumnom objektivnošću i u skladu s važećim računovodstvenim načelima.

Financijski izvještaji su izvještaji o financijskom položaju i financijskoj uspješnosti poduzetnika. Financijski izvještaj koji daje informacije o financijskom položaju poduzetnika naziva se bilanca, a financijski izvještaji koji daju informacije o financijskoj uspješnosti poduzetnika nazivaju se račun dobiti i gubitka te izvještaj o novčanom toku. U financijske izvještaje koji daju „pomoćne“ informacije spadaju izvještaj o promjenama kapitala (glavnice) i bilješke uz financijske izvještaje.

Temeljni financijski izvještaji u Hrvatskoj prema Zakonu o računovodstvu jesu:[6]

- Bilanca
- Račun dobiti i gubitka
- Izvještaj o novčanom toku
- Izvještaj o promjenama kapitala (glavnice)
- Bilješke uz financijske izvještaje

Prema zakonu, mali poduzetnici nisu obvezni sastavljati izvještaje o novčanom toku, ali sastavljaju skraćene financijske izvještaje, dok su veliki poduzetnici dužni sastaviti i godišnji izvještaj – u njemu trebaju biti iznijeti podaci o važnim poslovnim događajima u poslovnoj godini, vjerodostojnom i vjerojatnom budućem razvoju poslovanja, aktivnostima istraživanja i razvoja, te informacije o stjecanju vlastitih dionica. Veliki i srednje veliki poduzetnici koji su organizirani kao dionička društva obvezni su jednom godišnje javno objaviti financijske izvještaje (u obliku propisanom za male poduzetnike) i mišljenje revizora. U nastavku će ukratko biti objašnjen svaki od temeljnih financijskih izvještaja.

[5] Narodne novine (2014) *Zakon o računovodstvu*, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 121.
[6] Narodne novine (2014) *Zakon o računovodstvu*, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 121.

3.1.1. Bilanca

Bilanca je statički financijski izvještaj jer prikazuje stanje imovine, obveza i kapitala na određeni dan, odnosno na dan bilanciranja, najčešće 31.12.[7] Dakle, može se reći da je bilanca sustavni vrijednosni iskaz koji pokazuje stanje imovine, obveza i kapitala na točno određen dan. Ona prikazuje imovinu kojom poduzeće raspolaže i obveze prema izvorima koje poduzeće ima u određenom trenutku, a njezina je svrha u tome da prikazuje financijski položaj poduzeća.

Bilanca se sastoji od dva dijela: aktive i pasive. Ona prikazuje ravnotežu između vrijednosti imovine i vrijednosti obveza i kapitala. Ona predstavlja dvostruki prikaz imovine: jedanput prema pojavnom obliku i drugi put prema podrijetlu, odnosno vlasničkoj pripadnosti te imovine i upravo to dvojno prikazivanje imovine uvjetuje jednakost između aktive i pasive odnosno bilančnu ravnotežu. Na slici 1 prikazana je shema bilance u Republici Hrvatskoj.

Slika 1. Shema bilance u Republici Hrvatskoj

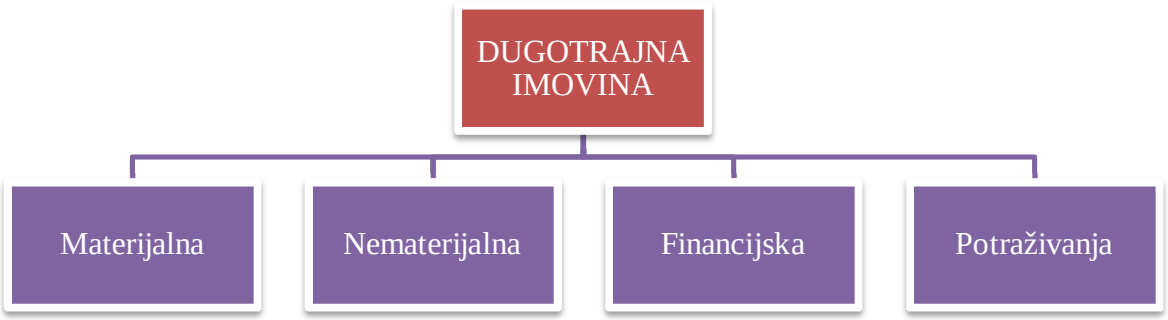
AKTIVA		PASIVA	
A	POTRAŽ. ZA UPISANI, A NEUPL. KAPITAL	A	KAPITAL I REZERVE
B	DUGOTRAJNA IMOVINA	B	DUGOROČNA REZERVIRANJA ZA RIZIKE I TROŠKOVE
	1. Nematerijalna imovina	C	DUGOROČNE OBVEZE
	2. Materijalna imovina	D	KRATKOROČNE OBVEZE
	3. Financijska imovina	E	ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I NEDOSPJELA NAPLATA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

Izvor: Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

Imovina predstavlja ekonomske resurse koje poduzeće koristi za ostvarivanje svoje djelatnosti, a sastoji se od dva oblika: dugotrajne (stalne ili fiksne) i kratkotrajne (tekuće ili obrtne) imovine. Na slici 2 prikazani su oblici dugotrajne imovine.

[7] Vidučić. Lj. (2006): Financijski menadžment, RRiF, Zagreb, str. 366.

Slika 2. Oblici dugotrajne imovine



Izvor: Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

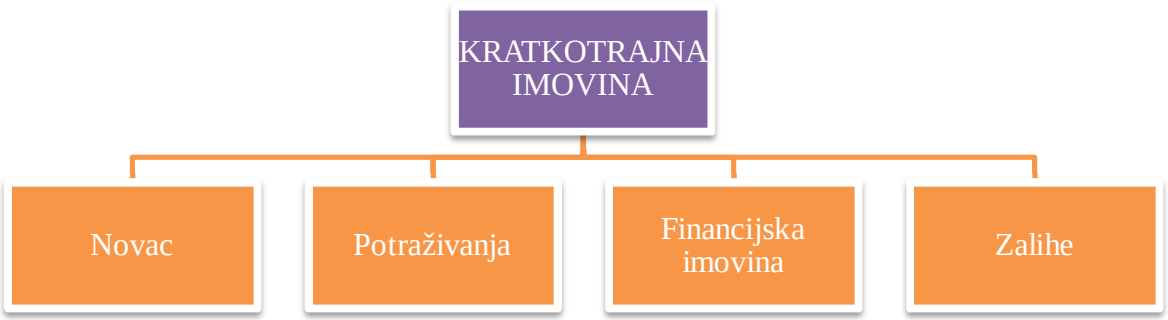
Dugotrajnu ili stalnu imovinu čine oni dijelovi imovine koji se pretvaraju u novčani oblik u razdoblju duljem od jedne godine. Ona se sistematizira na materijalnu, nematerijalnu i financijsku imovinu te potraživanja. Materijalna imovina je onaj dio imovine koji ima fizički odnosno materijalni oblik i koji se ne mijenja tijekom korisnog vijeka uporabe. U ovu kategoriju spadaju: građevinski objekti, postrojenja, oprema, prirodna bogatstva, poslovni inventar i sl.

Nematerijalna imovina je dio stalne imovine koji nema materijalni, opipljiv oblik, ali od koje poduzeće očekuje neku ekonomsku korist. To su: patenti, licencije, goodwill, zaštitni znak itd.

Financijsku imovinu čini onaj oblik imovine koji nastaje ulaganjem slobodnih novčanih sredstava na rok dulji od jedne godine. Najčešći oblici ove imovine pojavljuju se prilikom ulaganja novca u dugoročne vrijednosne papire te posuđivanjem novca odnosno davanjem kredita drugim poslovnim subjektima.

Potraživanja u okviru dugotrajne imovine najčešće se odnose na potraživanja od kupaca za prodanu robu na kredit dulji od jedne godine te na potraživanja povezanih poduzeća. Na slici 3 prikazani su oblici kratkotrajne imovine.

Slika 3. Oblici kratkotrajne imovine



Izvor: Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

Pozicija kratkotrajne imovine u aktivi bilance daje informacije o imovini poduzetnika koja će se realizirati (prodati, utrošiti) u razdoblju do 12 mjeseci, a u praksi se često naziva bruto radni ili obrtni kapital.[8] Kratkotrajna imovina sastoji se tj. može se podijeliti na zalihe, potraživanja, kratkotrajnu financijsku imovinu i novac u banci i blagajni.

Zalihe su pozicija u aktivi bilance, a poduzetnik ih posjeduje radi korištenja u procesu proizvodnje ili pružanja usluga, ili radi prodaje. Zalihe čine: zalihe sirovina i materijala, proizvodnja u toku, gotovi proizvodi tj. zalihe proizvoda, trgovačka roba tj. zalihe robe, predujmovi za zalihe, dugotrajna imovina namijenjena prodaji te biološka imovina.

Potraživanja su pozicija u okviru kratkotrajne imovine, a predstavljaju pravo poduzetnika da na temelju isporučenih proizvoda ili usluga primi novac. Potraživanja čine: potraživanja od povezanih poduzetnika, potraživanja od kupaca u zemlji ili inozemstvu, potraživanja od sudjelujućih poduzetnika, potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika, potraživanja od države (za više plaćene poreze) i drugih institucija te ostala potraživanja. Potraživanja od kupaca su najvažniji izvor novca za poduzetnika, što proizlazi iz ciklusa novčanog toka (novac-zalihe-prodaja-potraživanja-novac).

Kratkotrajna financijska imovina je pozicija u okviru kratkotrajne imovine, a predstavlja pravo poduzetnika da njezinim korištenjem ili prodajom u razdoblju do 12 mjeseci dolazi do novca. Kratkoročnu financijsku imovinu čine: udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika, dani zajmovi povezanim poduzetnicima, sudjelujući interesi (udjeli), zajmovi dani

[8] Cashin, J., Feldman, S.,Lerner, J., Englard, B. (1996): Financijsko računovodstvo I, Faber & Zgombić Plus, Zagreb, str.45.

poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi, kratkoročna ulaganja u vrijednosne papire, dani zajmovi (dani kratkoročni krediti), depoziti i slično te ostala financijska imovina (npr. primljeni čekovi, primljene mjenice i dr.).

Novac u banci (na računu) i u blagajni je pozicija u aktivi bilance, a čini je novac koji poduzetnik na određeni datum posjeduje na računu/računima u banci i u blagajni. Novac na računu i u blagajni najlikvidniji je dio imovine poduzetnika. Naime, za svu je drugu imovinu potrebno kraće ili duže vrijeme da bi se unovčila.

Vrijednosno stanje imovine prikazuje se u aktivi i to prema kriteriju opadajuće likvidnosti.

Osim imovine,u aktivi bilance nalaze se i stavke koje nisu imovina, kao na primjer plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda te gubitak iznad visine kapitala.

U pasivi se razvrstavaju obveze i kapital prema kriteriju rastuće ročnosti.

Kapital i rezerve čine poziciju u pasivi bilance koja obuhvaća vlastite izvore financiranja poduzetnika. U dioničkim društvima kapital vlasnika predstavljen je kao dionička glavnica.

Obveze ili dugovi predstavljaju tuđi izvor imovine, koji s aspekta ročnosti može biti dugoročni ili kratkoročni. Obveza je sadašnja obveza poduzeća, proizašla iz prošlih događaja, za čiju se namiru očekuje da će stvoriti iz poduzeća odljev resursa, koji utjelovljuje ekonomske koristi.[9]

Kratkoročne obveze su one koje se likvidiraju korištenjem postojeće tekuće imovine ili stvaranjem drugih kratkoročnih obveza.[10]Njih je potrebno podmiriti u kraćem roku tj. roku koji je kraći od godine dana. U ovu skupinu spadaju obveze prema dobavljačima za nabavljeni materijal ili robu, primljeni kratkoročni krediti s rokom otplate kraćim od jedne godine itd.

U dugoročne obveze spadaju sve obveze koje dospijevaju na naplatu u roku duljem od jedne godine. Primjerice: obveze za primljene dugoročne kredite banaka te obveze po emitiranim obveznicama. Razlika između ukupne imovine i ukupnih obveza čini vlasničku glavnicu, odnosno onaj dio imovine koji pripada vlasnicima poduzeća. To je rezidualna vrijednost

[9] Cashin, J., Feldman, S.,Lerner, J., Englard, B. (1996): Financijsko računovodstvo I, Faber & Zgombić Plus, Zagreb, str.45.
[10] Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

imovine, koja se ujedno naziva i trajnim izvorom financiranja imovine. Glavnica je ostatak sredstava (imovine) poduzeća nakon odbitka svih njegovih obveza.[11]

Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućega razdoblja čini poziciju u pasivi bilance. Obuhvaća primjerice troškove koji se odnose na obračunsko razdoblje a za koje nije primljen račun od dobavljača pa se te obveze prema dobavljačima privremeno iskazuju u navedenoj poziciji. Prihod budućeg razdoblja su primjerice prihodi koji se mogu iskazati tek po naplati, recimo prihodi od državnih potpora.

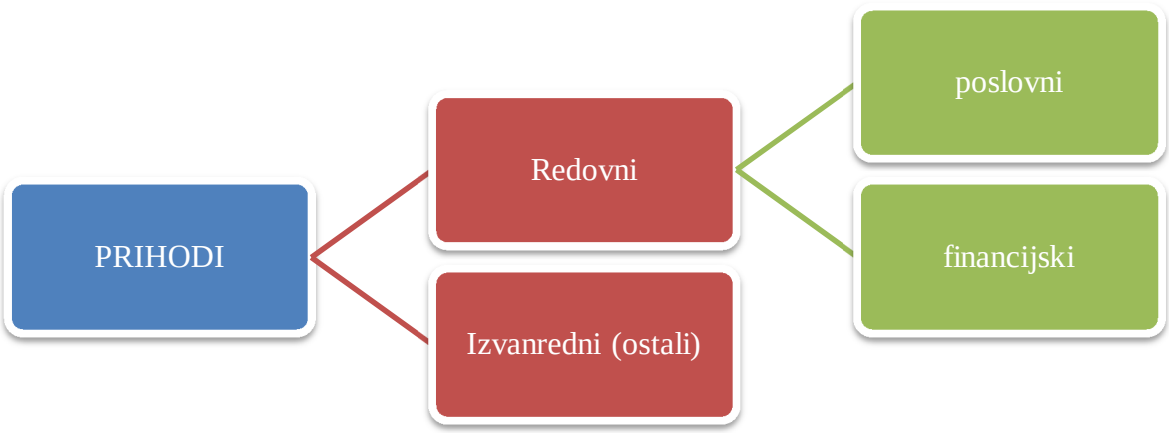
Izvanbilančni zapisi su pozicija u aktivi i pasivi bilance koja ne predstavlja ni imovinu niti obveze i kapital poduzetnika, a služi samo za informiranje korisnika financijskih izvještaja o vrijednosti tuđe imovine koja se na određeni datum nalazi kod poduzetnika, o vrijednosti upisanih hipoteka na imovini, o vrijednosti primljenih i danih instrumenata osiguranja plaćanja (mjenice, zadužnice) i dr.

3.1.2. Račun dobiti i gubitka

Za razliku od bilance, koja pruža informacije na određeni datum, račun dobiti i gubitka je dinamički financijski izvještaj koji pruža informacije i daje prikaz ostvarenih prihoda, rashoda, bruto dobiti (gubitka), poreza na dobit i rezultata poslovanja (dobit ili gubitak) u određenom poslovnom/vremenskom razdoblju tj. obračunskom razdoblju (financijskoj godini), koje je najčešće kalendarska godina. Račun dobiti i gubitka daje informacije o djelatnosti poduzetnika u cijelom poslovnom razdoblju, primjerice o prodanim proizvodima ili uslugama koje su u računu dobiti i gubitka iskazane kao poslovni prihodi ili o utrošenim sirovinama i materijalima koji su u računu dobiti i gubitka iskazani kao poslovni rashodi. Osim prihoda i rashoda poduzetnika račun dobiti i gubitka daje informaciju o rezultatu poslovanja poduzetnika, koji je jednak prihodima smanjenim za rashode i poreze u slučaju da ga je poduzetnik dužan platiti. Rezultat poslovanja poduzetnika može biti pozitivan ili negativan. Račun dobiti i gubitka pruža najviše informacija o tome je li poduzetnik ostvario učinkovitost poslovanja tj. da li je ostvario dobit. Pokazuje profitabilnost poslovanja tvrtke tijekom nekog vremenskog razdoblja.[12]Slika 4 prikazuje strukturu prihoda.

[11] Mamić I., Vašiček V. (2003): Knjigovodstvo s bilanciranjem 1, Školska knjiga, Zagreb, str 24
[12] Deželjin J. et al. (1994): Računovodstvo, Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika, Zagreb, str. 220.

Slika 4. Struktura prihoda



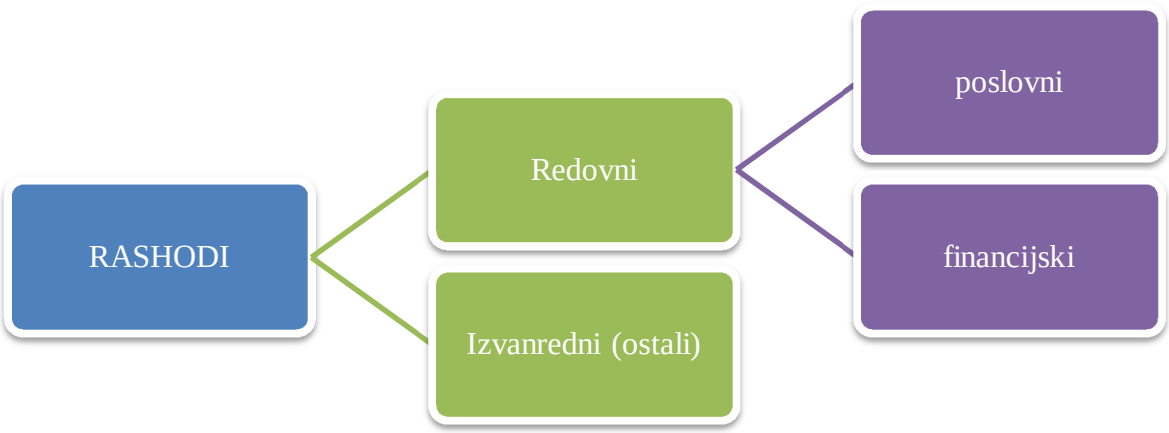
Izvor: Baletić, Z. (1995): Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod Miroslav Krleža i Masmedia, Zagreb, str. 759.

Poslovni prihodi čine poziciju u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti ekonomskih koristi koje je poduzetnik ostvario svojom osnovnom djelatnošću u obračunskom razdoblju. Poslovni prihodi mogu biti: prihodi od prodaje proizvoda, prihodi od prodaje usluga, prihodi od prodaje trgovačke robe i ostali poslovni prihodi.

Financijski prihodi su pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti ekonomskih koristi koje je poduzetnik ostvario iz financijskih aktivnosti u obračunskom razdoblju. Financijski prihodi mogu biti: kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim i nepovezanim poduzetnicima i drugim osobama, dio prihoda od pridruženih poduzetnika i sudjelujućih interesa, nerealizirani dobici (prihodi) od financijske imovine i ostali financijski prihodi.

Izvanredni prihodi su pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti ekonomskih koristi koje je poduzetnik ostvario iz izvanrednih aktivnosti u obračunskom razdoblju. Izvanredni prihodi mogu biti prihodi od naplata šteta od katastrofa (požar, poplava, potres, krađa i sl.) te izvanredni prihodi od prodaje značajnog dijela dugotrajne imovine (zgrada, pogona i dr.). Osnovno obilježje izvanrednih prihoda je da se pojavljuju vrlo rijetko. Slika 5 prikazuje strukturu rashoda.

Slika 5. Struktura rashoda



Izvor: Baletić, Z. (1995): Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod Miroslav Krleža i Masmedia, Zagreb, str. 759.

Rashodi se mogu podijeliti na:[13] poslovne rashode, financijske rashode i izvanredne rashode, pri čemu prve dvije vrste rashoda čine rashode iz redovitog poslovanja.

Poslovni rashodi su pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o trošenju novčanih i materijalnih vrijednosti vezanih za obavljanje osnovne djelatnosti poduzetnika u obračunskom razdoblju. U poslovne rashode spadaju: promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u toku i gotovih proizvoda, materijalni troškovi (troškovi sirovina i materijala, troškovi prodane robe, ostali vanjski troškovi), troškovi osoblja (neto plaće i nadnice, troškovi poreza i doprinosa iz plaća, doprinosi na plaće), amortizacija (dugotrajne nematerijalne i materijalne imovine), ostali troškovi, vrijednosno usklađivanje (kratkotrajne i dugotrajne imovine osim financijske imovine), rezerviranja i ostali poslovni rashodi.

Financijski rashodi čine poziciju u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o trošenju novčanih vrijednosti iz financijskih aktivnosti u obračunskom razdoblju. Financijski rashodi mogu biti: kamate, tečajne razlike i drugi rashodi iz odnosa s povezanim i s nepovezanim poduzetnicima i drugim osobama, nerealizirani gubici (rashodi) od financijske imovine te ostali financijski rashodi.

[13] Baletić, Z. (1995): Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod Miroslav Krleža i Masmedia, Zagreb, str. 759.

Izvanredni rashodi su pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o trošenju novčanih vrijednosti iz izvanrednih aktivnosti u obračunskom razdoblju. Izvanredni rashodi mogu biti rashodi od šteta uzrokovanih katastrofom (požar, poplava, potres, krađa i sl.) te izvanredni rashodi od prodaje značajnog dijela dugotrajne imovine (zgrada, pogona i dr.). Osnovno obilježje izvanrednih rashoda je da se pojavljuju vrlo rijetko.

Dobit ili gubitak prije oporezivanja je pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti dobiti financijske godine ili o svoti gubitka financijske godine koja se izračunava tako da se od ukupnih prihoda obračunskog razdoblja (poslovnih, financijskih, izvanrednih) odbiju ukupni rashodi obračunskog razdoblja (poslovni, financijski, izvanredni).

Porez na dobit je pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti poreza na dobit koju je poduzetnik dužan platiti sukladno odredbama Zakona o porezu na dobit. Stopa poreza na dobit iznosi 20%. Pri izračunu svote obveze poreza na dobit sukladno odredbama Zakona o porezu na dobit, bruto dobit (gubitak) se korigira za porezno nepriznate rashode (reprezentacija, troškovi osobnih vozila i dr.) i za porezno priznate olakšice te se na tako utvrđenu osnovicu primjenjuje stopa poreza na dobit.[14]

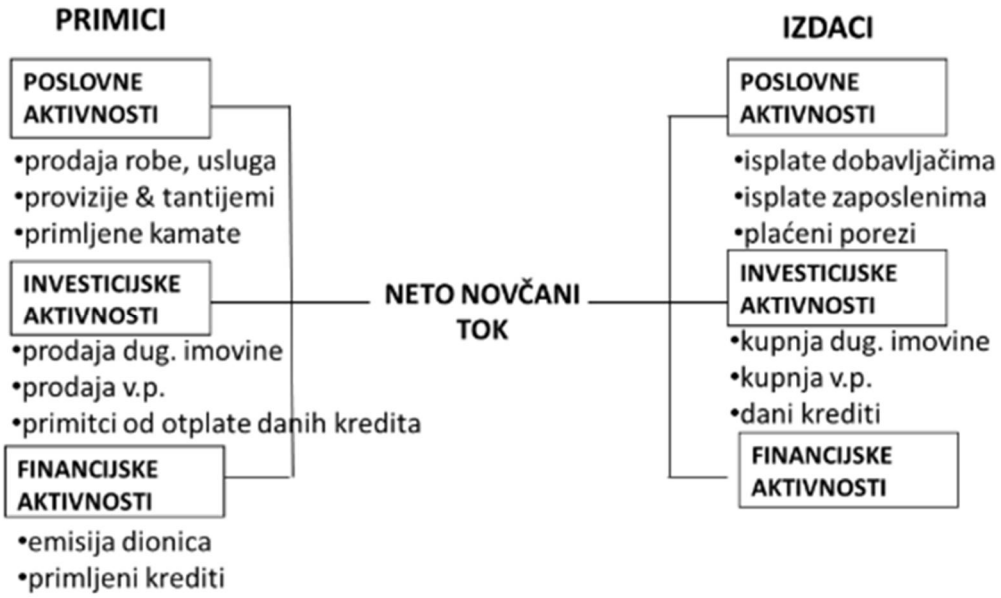
Dobit ili gubitak razdoblja (financijske godine) je pozicija u računu dobiti i gubitka koja daje informaciju o svoti neto dobiti (gubitka), a izračunava se tako da se od svote bruto dobiti (gubitka) odbije svota poreza na dobit. Dobit (gubitak) razdoblja pripada dioničarima dioničkog društva ili članovima društva s ograničenom odgovornošću koji na skupštini odlučuju o uporabi dobiti financijske godine ili o pokriću gubitka financijske godine.

3.1.3. Izvještaj o novčanom toku

Izvještaj o novčanom toku sastavni je dio temeljnih financijskih izvještaja koji pokazuje izvore pribavljanja i način uporabe novca.[15] Ono korisnicima i vlasnicima pruža uvid iz kojih se izvora pribavlja novac koji stiže u poduzeće te za koje se svrhe troši, odnosno, ono predstavlja sliku „zdravstvenog stanja" poduzeća. Isto tako, investitorima i kreditorima pomaže u procijeni sposobnosti poduzeća kako bi se generirali pozitivni novčani tokovi u budućim razdobljima. Na slici 6 prikazana je shema novčanog toka.

[14] Narodne novine (2014): Zakon o porezu na dobit, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 143.
[15] Rakijašić, J. (2007): Međunarodni standardi financijskog izvještavanja MSFI, TEB - poslovno savjetovanje, Zagreb.

Slika 6. Shema novčanog toka



Izvor: Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

Izvještaj o novčanom toku sastoji se od tri segmenta: novčani tok od poslovne aktivnosti, novčani tok od investicijske aktivnosti te novčani tok od financijske aktivnosti. Poslovne aktivnosti odnose se na tekuće poslovanje tvrtke i račune bilance, a obuhvaćaju kratkotrajnu imovinu i kratkoročne obveze te amortizaciju. Svrha ovih aktivnosti je ostvarenje neto dobiti. Investicijske aktivnosti rezultat su investiranja i dezinvestiranja u realnu imovinu te dugoročnog investiranja i dezinvestiranja u financijsku imovinu. Financijske aktivnosti rezultat su prikupljanja novca za tekuće poslovanje i investiranje tvrtke te servisiranje pritom preuzetih obveza.

Novčani tok od investicijske aktivnosti sastavlja se izravnom (direktnom) metodom. Što se tiče novčanog toka od poslovne aktivnosti, on se osim izravne (direktne) može sastavljati i neizravnom (indirektnom) metodom. Zbog veće razumljivosti i jednostavnosti, više se koristi direktna metoda.

Kako bilanca i izvještaj o računu dobiti i/ ili gubitka ne pružaju dovoljno informacija o tokovima novca odnosno primicima i izdacima, nužno je sastavljanje izvještaja o novčanom toku, kako bi se osigurao dobar uvid u solventnost i likvidnost poduzeća.[16]

3.1.4. Izvještaj o promjenama glavnice (kapitala)

Izvještaj o promjenama kapitala prikazuje promjene koje su nastale između dva datuma bilance, najčešće između tekuće i prethodne godine, na svim dijelovima glavnice.[17]Dio vlasničkog kapitala čini zadržana dobit ili zarada koja povećava ostvarenu neto dobit (dobit nakon kamata i poreza) dioničkog društva, a smanjuje ga raspoređeni iznos neto dobiti za dividende, i eventualno ostvareni gubitak nakon kamata i poreza. Radi se o izvještaju jednostavnog oblika koji praktički može biti sadržan u već prikazanim izvještajima, bilanci i računu dobiti i/ili gubitka. Ovaj je izvještaj zapravo veza između bilance i računa dobiti i/ili gubitka: na osnovi tog izvještaja dolazi do izravnavanja bilance i računa dobiti i/ili gubitka za raspoređeni dio ostvarene neto dobiti na dividende koja definitivno izlazi iz poduzeća. Važnost tog izvještaja vidi se u važnosti pozicije zadržane dobiti za samo dioničko društvo.

3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje

Pored temeljnih financijskih izvještaja koji se prezentiraju u sklopu godišnjeg izvještaja postoji niz dodatnih, popratnih iskaza. Jedan od njih su i bilješke uz financijske izvještaje koje predstavljaju detaljniju razradu i dopunu kojima se iscrpnije objašnjavaju sadržaji i pozicije u pojedinim financijskim izvještajima. Bilješke su potrebne jer sadržavaju sve one informacije koje se ne vide direktno iz temeljnih izvještaja, a neophodne su za njihovo razumijevanje i ocjenu poslovanja. Sastavljanje i prezentiranje dodatnih informacija u formi bilježaka pridonosi kvaliteti i upotrebljivosti računovodstvenih informacija. Tako npr. u bilješkama trebaju biti prikazane metode procjene bilančnih pozicija, eventualna odstupanja od postavljenih metoda s razlozima odstupanja i kvantifikacijom prouzročenih efekata, pregled obaveza s rokom dospijeća dužim od pet godina, prosječan broj zaposlenih, broj i nominalna vrijednost izdanih dionica po vrstama itd.[18]Organi upravljanja i poslovanja putem bilježaka otkrivaju i predočavaju uzročno-posljedične veze karakteristične za stanja, kretanja i rezultate

[16] Englard, B. (1996): Financijsko računovodstvo II, Faber &Zgombić Plus, Zagreb, str. 266.
[17] Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRIF Plus, Zagreb, str. 104.
[18] Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb, str. 61.

iskazane u temeljnim izvještajima. Pomoću bilježaka uprava se na prikladan način obraća korisnicima financijskih informacija, pružajući im i one informacije kojih nema u temeljnim financijskim izvještajima. To se može odnositi, na primjer, na rizik, nepredviđena događanja ili događaje nastale poslije sastavljanja izvještaja.

3.2. Korisnici financijskih izvještaja

Korisnici financijskih izvještaja su svi oni koji na temelju informacija iz financijskih izvještaja tj. financijskih informacija koje se dobivaju analizom financijskih izvještaja poduzeća, donose poslovne odluke i koriste te informacije za obradu. Korisnici financijskih izvještaja mogu biti: postojeći ili potencijalni ulagači, menadžeri, kreditori, brokeri, radnici, država, kupci, dobavljači, dioničari, vjerovnici, financijski analitičari, porezne vlasti, gospodarske (obrtničke) komore i udruge poslodavaca, sindikalne organizacije, vladina tijela i tijela organa lokalne uprave te ostala društvena zajednica. Interesi korisnika financijskih izvještaja mogu biti različiti tj. različiti subjekti (engl. stakeholderi) imaju interes za različite aspekte tvrtke.[19]

Interes menadžera trebao bi biti sigurnost i učinkovitost (uspješnost) poslovanja poduzetnika, a to je u biti ostvarivanje dobiti uz zadovoljavajuću likvidnost poduzetnika. Isplata dobiti ulagačima može ponekad narušiti likvidnost pa nije u interesu menadžmenta koji brine o sigurnosti poslovanja poduzetnika. Menadžment tvrtke koristi također analizu financijskih izvještaja, s tim da se za interne potrebe izvještaji u pravilu sastavljaju s većom frekvencijom, kako bi se omogućilo donošenje objektivnih poslovnih odluka. U interne svrhe analiza financijskih izvještaja koristi se:

- kao baza za prognozu budućih uvjeta, te planiranje budućeg poslovanja i razvoja,
- kao baza za pregovore s potencijalnim vjerovnicima i investitorima,
- kao instrument interne revizije i kontrole.

Menadžment je zainteresiran za praćenje performansi poslovanja, te za održavanje dobrih odnosa s kreditorima i vlasnicima. Da bi ispunila konačni cilj povećanja vrijednosti za dioničare – povećanja dioničke glavnice (što se odražava u pokazateljima profitabilnosti)

[19] Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb, str. 61.

tvrtka mora pokazati sposobnost da podmiruje preuzete obveze (što se odražava u pokazateljima likvidnosti i zaduženosti), te da minimizira troškove poslovanja (koji se odražavaju u pokazateljima profitabilnosti i menadžmentu imovine). Radnicima je u interesu da na vrijeme dobiju zadovoljavajuću plaću, da se plaća povećava u skladu s povećanjem troškova života te da njihovo radno mjesto bude sigurno. Zainteresirani su također za podatke o broju i trendu broja zaposlenih. Postojeći ulagači (dioničari u dioničkom društvu ili članovi društva u društvu s ograničenom odgovornošću) zainteresirani su za kretanje cijena dionica i dividende te su im važne primjerice informacije o tome hoće li poduzetnik u kojeg su uložili kapital (novac, stvari, prava) ostvariti dobit, ili će završiti u stečaju. Naime, postoje dva osnovna cilja ulagača: isplata udjela u dobiti poduzetnika (dividende) i povećanje cijena dionica na tržištu, što je povezano s ostvarivanjem dobiti poduzetnika. Stečajem poduzetnika ulagači gube oboje.

Potencijalnim ulagačima također je važno hoće li poduzetnik čije dionice namjeravaju kupiti ostvariti dobit te hoće li se cijena dionica u budućnosti povećavati. Dakle, i postojećim i potencijalnim ulagačima cilj je zarada od ulaganja. Brokeri upućuju potencijalne ulagače na kupnju određenih dionica na temelju raspoloživih informacija. Između ostalih, vrlo su važne informacije koje brokeri dobivaju iz financijskih izvještaja poduzetnika. Kreditori (vjerovnici) zainteresirani su za mogućnost servisiranja obveza i vjerojatnost bankrota tvrtke. Njih zanima sigurnost poslovanja poduzetnika odnosno sposobnost pravodobne otplate kredita. Uobičajeno je da banka ispituje bonitet poduzetnika prije odobravanja kredita. Ispitivanje boniteta poduzetnika je zapravo analiza njegovih financijskih izvještaja. Kupcima je u interesu kvaliteta i pravodobna isporuka proizvoda i usluga koje kupuju od poduzetnika. Dobavljačima je u interesu pravodobna naplata prodanih proizvoda i usluga od poduzetnika. Interes društvene (lokalne) zajednice je zapošljavanje radnika, sigurnost radnih mjesta, poslovanje u skladu s ekološkim zahtjevima i poštivanje ekoloških standarda, standarda sigurnosti na radu i dr. Interes države je točna i pravodobna naplata poreznih prihoda, podmirivanje obveza i doprinosa te poslovanje u skladu s propisima.

Svi navedeni i ostali vanjski korisnici, pak, koriste analizu financijskih izvještaja radi procjene potencijala likvidnosti, efikasnosti u upravljanju imovinom i profitabilnosti, tj. procjene perspektive razvoja uz održavanje zdrave financijske pozicije – financijske održivosti tvrtke, te procjenu performansi menadžmenta.

4. HORIZONTALNA I VERTIKALNA ANALIZA POSLOVANJA PODUZEĆA HEP D.D.

4.1. Horizontalna analiza

Horizontalna analiza je usporedni prikaz apsolutnih svota najvažnijih pozicija bilance i računa dobiti i gubitka i promjena tih svota tijekom vremena (za više uzastopnih godišnjih izvještaja).[20]

Horizontalna analiza prikazuje dinamiku promjena u iznosima osnovnih bilančnih pozicija i omogućava kompariranje financijskih izvještaja iz više razdoblja. To je koristan alat ne samo za investitore, koji uspoređujući kretanja pojedinih pozicija različitih poduzeća mogu donijeti odluku o ulaganju, već i za menadžere same kompanije koji ovom analizom mogu uočiti eventualna negativna kretanja na koje je potrebno pravovremeno reagirati.

Međunarodni računovodstveni standardi traže da pozicije u financijskim izvještajima budu usporedive i da prikazuju financijske informacije za tekuću i prethodnu godinu osiguravajući tako korisnicima izvještaja lakše uočavanje promjena apsolutnih iznosa i trendova u poslovanju. Ipak, često se javlja i problem neusporedivosti financijskih izvještaja što horizontalnu analizu čini neprovedivom. Promjene u politici bilanciranja, promjene obračunskog sustava kod izrade izvješća ili inflacija neki su od mogućih uzroka neusporedivosti.

Varijacija horizontalne analize je analiza trendova kod koje se računaju postotne promjene pojedine pozicije za nekoliko uzastopnih godina, pri čemu se polazi od polazne godine čiji je bazni indeks=100.

Provedba horizontalne analize obuhvaća sljedeće korake:[21]

- određivanje bazne godine,
- računanje apsolutnog iznosa promjene vrijednosti svake pozicije po razdobljima,
- računanje postotnih promjena svake pozicije po razdobljima i
- interpretiranje dobivenih rezultata.

U nastavku slijedi bilanca iz razdoblja od 2012-2015, te horizontalna analiza bilance i računa dobiti i gubitka poduzeća HEP d.d.

[20] Žager, K., Žager, L. (2000): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.
[21] Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRIF Plus, Zagreb.

Tablica 1. Bilanca poduzeća HEP d.d. za razdoblje 2012-2015 god. AKTIVA

BILANCA				
Naziv pozicije	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
AKTIVA				
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI, A NE UPLAĆENI KAPITAL	0	0	0	0
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	31.194.706	32.125.873	30.779.160	24.548.708
I. NEMATERIJALNA IMOVINA	142.315	140.895	150.172	90.872
1. Izdaci za razvoj	0	0	0	0
2. Koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, softwer i ostala prava	71.943	67.564	75.744	22.244
3. Goodwill	0	0	0	0
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine	0	195	9	9
5. Nematerijalna imovina u pripremi	68.347	71.267	73.116	68.619
6. Ostala nematerijalna imovina	2.025	1.869	1.303	0
II. MATERIJALNA IMOVINA	28.862.319	29.784.537	29.727.643	1.825.133
1. Zemljište	1.055.342	1.070.676	1.089.706	89.250
2. Građevinski objeki	11.180.807	11.512.093	10.971.000	296.600
3. Postrojenja i oprema	12.090.188	12.831.852	13.176.781	1.009.681
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina	87.259	90.142	97.904	14.301
5. Biološka imovina	0	0	0	0
6. Predujmovi za materijalnu imovinu	372.318	57.093	41.052	21.445
7. Materijalna imovina u pripremi	3.837.681	3.986.687	4.110.509	379.027
8.Ostala materijalna imovina	1.197	4.709	4.538	342
9.Ulaganje u nekretnine	237.597	231.285	236.153	14.487

III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	1.893.337	1.895.882	210.450	9.216.654
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	1.754.525	1.759.439	11.958	7.966.187
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	0	0	0	976.153
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	2.084	0
4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	514	6.160	4.533	28.476
7. Ostala dugotrajna financijska imovina	138.298	130.283	191.875	245.838
8. Ostala dugotrajna financijska imovina	0	0	0	0
IV. POTRAŽIVANJA	58.266	48.675	36.988	13.384.618
1. Potraživanja pod povezanih poduzetnika	0	0	0	13.312.942
2. Potraživanja po osnovi prodaje na kredit	58.266	48.675	36.988	746
3. Ostala potraživanja	0	0	0	70.930
V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA	238.469	255.884	653.907	31.431
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	3.695.791	3.414.947	5.053.642	10.520.636
I. ZALIHE	981.642	903.236	1.613.297	753.623
1. Sirovine i materijal	977.306	827.783	955.948	16.544
2. Proizvodnja u tijeku	4.333	2.933	5.496	0
3. Gotovi proizvodi	3	3	0	0
4. Trgovačka roba	0	72.517	651.853	737.079
5. Predujmovi za zalihe	0	0	0	0
6. Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	0	0	0	0
7. Biološka imovina	0	0	0	0
II. POTRAŽIVANJA	2.086.769	2.070.071	1.922.345	7.565.521

1. Potraživanja od povezanih poduzetnika	0	0	0	7.161.968
2. Potraživanja od kupaca	1.873.245	1.780.129	1.864.680	309.964
3. Potraživanja od sudjelujućij poduzetnika	0	0	0	0
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	3.052	2.636	2.417	167
5. Potraživanja od države i drugih institucija	143.998	105,287	1.802	77.296
6. Ostala potraživanja	66.474	182.019	53.446	16.126
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	22.356	180.885	438.100	249.619
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	0	0	0	0
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	1.000	674	1.354	223.203
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	0	0
4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	21.356	180.211	436.746	26.416
7. Ostala financijska imovina	0	0	0	0
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	605.024	260.755	1.079.900	1.951.873
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUANTI PRIHODI	7.734	20.102	23.916	12.293
E) UKUPNO AKTIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	35.081.637

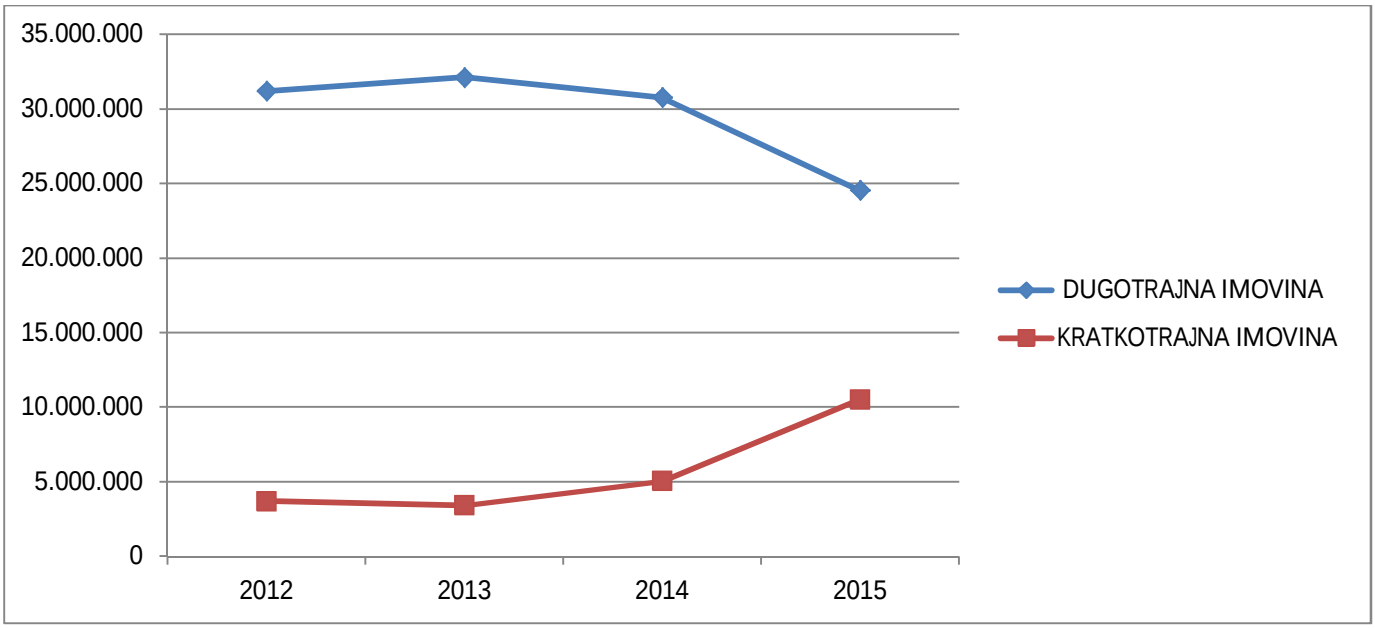
Tablica 2. Bilanca poduzeća HEP d.d. za razdoblje od 2012-2015 god. PASIVA

PASIVA	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
A) KAPITAL I REZERVE	19.488.840	21.242.226	22.077.573	24.825.486
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL	19.792.159	19.792.159	19.792.159	19.792.159
II. KAPITALNE REZERVE	6.046	2.617	54.947	0
III. REZERVE IZ DOBITI	191.094	206.560	243.949	304.394
1. Zakonske rezerve	127.157	142.623	180.012	240.457
2. Rezerve za vlastite dionice	0	0	0	0
3. Vlastite dionice i udjeli (odbitna stavka)	0	0	0	0
4. Statutarne rezerve	0	0	0	0
5. Ostale rezerve	63.937	63.937	63.937	63.937
IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE	0	0	0	100.835
V. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK	-610.237	-86.294	-505.016	3.003.759
1. Zadržana dobit	549.721	1.562.854	3.336.963	3.024.580
2. Preneseni gubitak	1.159.958	1.649.148	3.841.979	20.821
VI. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE	71.202	1.301.155	2.465.424	1.624.339
1. Dobit poslovne godine	640.620	1.544.899	2.634.116	1.624.339
2. Gubitak poslovne godine	569.418	243.744	168.692	0
VII. MANJINSKI INTERES	38.576	26.029	26.110	0
B) REZERVIRANJA	661.411	781.797	902.779	211.590
1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze	331.147	271.527	395.270	9.544
2. Rezerviranja za porezne obveze	0	0	0	0
3. Druga rezerviranja	330.264	510.270	507.509	202.046
C) DUGOROČNE OBVEZE	5.895.625	6.052.020	5.253.564	6.105.875

1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	5.055	1.279	0	0
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	0	23.223	19.528	0
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	1.834.576	1.661.916	1.242.508	923.162
4. Obveze za predujmove	0	0	0	0
5. Obveze prema dobavljačima	1.539	1.418	1.296	12.053
6. Obveze po vrijednosnim papirima	3.335.608	3.278.893	3.194.986	4.223.882
7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0
8. Ostale dugoročne obveze	717.336	1.084.637	781.673	924.962
9. Odgođena porezna obveza	1.511	654	13.573	21.816
D) KRATKOROČNE OBVEZE	4.631.958	3.351.334	3.597.427	3.936.510
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	20	8.707	14.807	2.578.573
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	10.454	377.338	8.981	0
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	532.473	503.838	416.349	383.525
4. Obveze za predujmove	314.954	403.978	451.891	2.090
5. Obveze prema dobavljačima	2.492.499	1.485.965	1.590.745	681.827
6. Obveze po vrijednosnim papirima	593.380	93.380	93.380	93.380
7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0
8. Obveze prema zaposlenicima	140.568	135.168	151.240	21.472
9. Obveza za poreze, doprinose i slična davanja	74.116	35.540	361.095	114.512
10. Obveze s osnove udjela u rezultatu	0	0	0	0
11. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji	0	0	0	0
12. Ostale kratkoročne obveze	473.494	307.420	508.939	61.131

E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	4.220.397	4.133.545	4.025.375	2.176
F) UKUPNO - PASIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	35.081.637

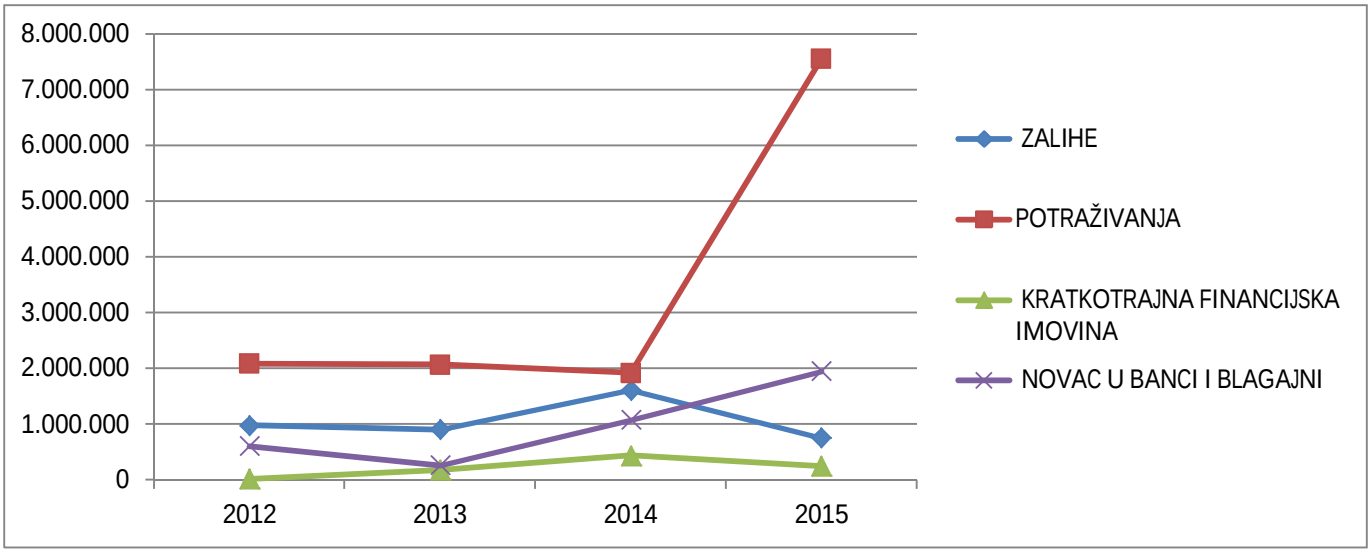
Graf 1. Kretanje dugotrajne i kratkotrajne imovine kroz razdoblje 2012-2015.godine



Izvor: Izrada autora

Prema grafu 1. Primjećujemo pad dugotrajne imovine tijekom godina, najveći zabilježen u 2015. godini, ali to je većinom zahvaljujući drukčijem načinu obračuna primjenjenom u obračunu financijskih izvješća baš u 2015.godini. Kratkotrajna imovina raste, u 2015.godini doseže vrhunac, opet ponajviše zbog drukčijeg načina obračuna financijskih izvješća baš početkom 2015.godine. Varijable se kreću relativno stabilno, kako i priliči jednom velikom poduzeću bez ozbiljne konkurentne opasnosti na tržištu.

Graf 2. Kretanje stavki kratkotrajne imovine kroz razdoblje 2012-2015.godine



Izvor: Izrada autora

Tablica 3. Horizontalna analiza bilance poduzeća HEP d.d. za razdoblje od 2012-2015. god.

BILANCA					**Horizontalna analiza bilance**					
Naziv pozicije	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**Odnos 2013:2012**		**Odnos 2014:2012**		**Odnos 2015:2012**	
AKTIVA					**Iznos**	**%**	**Iznos**	**%**	**Iznos**	**%**
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI, A NE UPLAĆENI KAPITAL	0	0	0	0	0	0,0	0	0,0%	0	0,0%
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	31.194.706	32.125.873	30.779.160	24.548.708	931.167	3,0%	-415546	-1,3%	-6645998	-21,3%
I. NEM.IMOVINA	142.315	140.895	150.172	90.872	-1.420	-1,0%	7857	5,5%	-51443	-36,1%
1. Izdaci za razvoj	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
2. Koncesije, patenti, licencije	71.943	67.564	75.744	22.244	-4.379	-6,1%	3801	5,3%	-49699	-69,1%

3. Goodwill	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine	0	195	9	9	195	0,0%	9	0,0%	9	0,0%
5. Nematerijalna imovina u pripremi	68.347	71.267	73.116	68.619	2.920	4,3%	4769	7,0%	272	0,4%
6. Ostala nematerijalna imovina	2.025	1.869	1.303	0	-156	-7,7%	-722	-35,7%	-2025	-100,0%
II. MATERIJALNA IMOVINA	28.862.319	29.784.537	29.727.643	1.825.133	922.218	3,2%	865324	3,0%	-27037186	-93,7%
1. Zemljište	1.055.342	1.070.676	1.089.706	89.250	15.334	1,5%	34364	3,3%	-966092	-91,5%
2. Građevinski objeki	11.180.807	11.512.093	10.971.000	296.600	331.286	3,0%	-209807	-1,9%	-10884207	-97,3%
3. Postrojenja i oprema	12.090.188	12.831.852	13.176.781	1.009.681	741.664	6,1%	1086593	9,0%	-11080507	-91,6%
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina	87.259	90.142	97.904	14.301	2.883	3,3%	10645	12,2%	-72958	-83,6%
5. Biološka imovina	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6. Predujmovi za materijalnu imovinu	372.318	57.093	41.052	21.445	-315.225	-84,7%	-331266	-89,0%	-350873	-94,2%
7. Mat. im. u priprem	3.837.681	3.986.687	4.110.509	379.027	149.006	3,9%	272828	7,1%	-345865	-90,1%
8.Ostala materijalna imovina	1.197	4.709	4.538	342	3.512	293,4%	3341	279,1%	-855	-71,4%
9.Ulaganje u nekretnine	237.597	231.285	236.153	14.487	-6.312	-2,7%	-1444	-0,6%	-223110	-93,9%
III. DUG.FIN.IM.	1.893.337	1.895.882	210.450	9.216.654	2.545	0,1%	-168288	-88,9%	7323317	386,8%

1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	1.754.525	1.759.439	11.958	7.966.187	4.914	0,3%	-1742567	-99,3%	6211662	354,0%
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	0	0	0	976.153	0	0,0%	0	0,0%	976153	0,0%
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	2.084	0	0	0,0%	2084	0,0%	0	0,0%
4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	514	6.160	4.533	28.476	5.646	1098,4%	4019	781,9%	27962	5440,1%
7. Ostala dugotrajna financijska imovina	138.298	130.283	191.875	245.838	-8.015	-5,8%	53577	38,7%	107540	77,8%
8. Ostala dugotrajna financijska imovina	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
IV. POTRAŽIVANJA	58.266	48.675	36.988	13.384.618	-9.591	-16,5%	-21278	-36,5%	13326352	22871,6%
1. Potraživanja pod povezanih poduzetnika	0	0	0	13.312.942	0	0,0%	0	0,0%	13312942	0,0%
2. Potraživanja po osnovi prodaje na kredit	58.266	48.675	36.988	746	-9.591	-16,5%	-21278	-36,5%	-57520	-98,7%
3. Ostala potraživanja	0	0	0	70.930	0	0,0%	0	0,0%	70930	0,0%
V. ODGOĐENA POREZNA IM.	238.469	255.884	653.907	31.431	17.415	7,3%	415438	174,2%	-207038	-86,8%

C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	3.695.791	3.414.947	5.053.642	10.520.636	-280.844	-7,6%	1357851	36,7%	6824845	184,7%
I. ZALIHE	981.642	903.236	1.613.297	753.623	-78.406	-8,0%	631655	64,3%	-228019	-23,2%
1. Sirovine i materijal	977.306	827.783	955.948	16.544	-149.523	-15,3%	-21358	-2,2%	-960762	-98,3%
2. Proizvodnja u tijeku	4.333	2.933	5.496	0	-1.400	-32,3%	1163	26,8%	-4333	-100,0%
3. Gotovi proizvodi	3	3	0	0	0	0,0%	-3	-100,0%	-3	-100,0%
4. Trgovačka roba	0	72.517	651.853	737.079	72.517	0,0%	651853	0,0%	737079	0,0%
5. Predujmovi za zalihe	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6. Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
7. Biološka imovina	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
II. POTRAŽIVANJA	2.086.769	2.070.071	1.922.345	7.565.521	-16.698	-0,8%	-164424	-7,9%	5478752	262,5%
1. Potraživanja od povezanih poduz.	0	0	0	7.161.968	0	0,0%	0	0,0%	7161968	0,0%
2. Potraživanja od kupaca	1.873.245	1.780.129	1.864.680	309.964	-93.116	-5,0%	-8565	-0,5%	-1563281	-83,5%
3. Potraživanja od sudjelujućih poduzetnika	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	3.052	2.636	2.417	167	-416	-13,6%	-635	-20,8%	-2885	-94,5%

5. Potraživanja od države i drugih institucija	143.998	105,287	1.802	77.296	-143.893	-99,9%	-142196	-98,7%	-66702	-46,3%
6. Ostala potraživanja	66.474	182.019	53.446	16.126	115.545	173,8%	-13028	-19,6%	-50348	-75,7%
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	22.356	180.885	438.100	249.619	158.529	709,1%	415744	1859,7%	227263	1016,6%
1.Udjeli (dionice) kod povezanih poduz	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	1.000	674	1.354	223.203	-326	-32,6%	354	35,4%	222203	22220,3%
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4. Zajmovi dani poduz. u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	21.356	180.211	436.746	26.416	158.855	743,8%	415390	1945,1%	5060	23,7%
7. Ostala financijska imovina	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	605.024	260.755	1.079.900	1.951.873	-344.269	-56,9%	474876	78,5%	1346849	222,6%
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I	7.734	20.102	23.916	12.293	12.368	159,9%	16182	209,2%	4559	58,9%

OBRAČUANTI PRIHODI										
E) UKUPNO AKTIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	35.081.637	662.691	1,9%	958487	2,7%	183406	0,5%
PASIVA									0	0,0%
A) KAPITAL I REZERVE	19.488.840	21.242.226	22.077.573	24.825.486	1.753.386	9,0%	2588733	13,3%	5336646	27,4%
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL	19.792.159	19.792.159	19.792.159	19.792.159	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
II. KAPITALNE REZERVE	6.046	2.617	54.947	0	-3.429	-56,7%	48901	808,8%	-6046	-100,0%
III. REZERVE IZ DOBITI	191.094	206.560	243.949	304.394	15.466	8,1%	52855	27,7%	113300	59,3%
1. Zakonske rezerve	127.157	142.623	180.012	240.457	15.466	12,2%	52855	41,6%	113300	89,1%
2. Rezerve za vlastite dionice	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
3. Vlastite dionice i udjeli	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4. Statutarne rezerve	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
5. Ostale rezerve	63.937	63.937	63.937	63.937	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
IV. REV. REZ.	0	0	0	100.835	0	0,0%	0	0,0%	100835	0,0%
V. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK	-610.237	-86.294	-505.016	3.003.759	523.943	-85,9%	105221	-17,2%	3613996	-592,2%
1. Zadržana dobit	549.721	1.562.854	3.336.963	3.024.580	1.013.133	184,3%	2787242	507,0%	2474859	450,2%
2. Preneseni gubitak	1.159.958	1.649.148	3.841.979	20.821	489.190	42,2%	2682021	231,2%	-1139137	-98,2%

VI. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE	71.202	1.301.155	2.465.424	1.624.339	1.229.953	1727,4%	2394222	3362,6%	1553137	2181,3%
1. Dobit poslovne godine	640.620	1.544.899	2.634.116	1.624.339	904.279	141,2%	1993496	311,2%	983719	153,6%
2. Gubitak poslovne godine	569.418	243.744	168.692	0	-325.674	-57,2%	-400726	-70,4%	-569418	-100,0%
VII. MANJINSKI INTERES	38.576	26.029	26.110	0	-12.547	-32,5%	-12466	-32,3%	-38576	-100,0%
B) REZERVIRANJA	661.411	781.797	902.779	211.590	120.386	18,2%	241368	36,5%	-449821	-68,0%
1. Rez. za mirovine, otpremnine i slične obveze	331.147	271.527	395.270	9.544	-59.620	-18,0%	64123	19,4%	-321603	-97,1%
2. Rez. za porezne obveze	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
3. Druga rezerviranja	330.264	510.270	507.509	202.046	180.006	54,5%	177245	53,7%	-128218	-38,8%
C) DUGOROČNE OBVEZE	5.895.625	6.052.020	5.253.564	6.105.875	156.395	2,7%	-642061	-10,9%	210250	3,6%
1. Obv.prema p.p.	5.055	1.279	0	0	-3.776	-74,7%	-5055	-100,0%	-5055	-100,0%
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	0	23.223	19.528	0	23.223	0,0%	19528	0,0%	0	0,0%
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	1.834.576	1.661.916	1.242.508	923.162	-172.660	-9,4%	-592068	-32,3%	-911414	-49,7%
4. Obveze za predujmove	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

5. Obveze prema dobavljačima	1.539	1.418	1.296	12.053	-121	-7,9%	-243	-15,8%	10514	683,2%
6. Obveze po vrijednosnim papirima	3.335.608	3.278.893	3.194.986	4.223.882	-56.715	-1,7%	-140622	-4,2%	888274	26,6%
7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
8. Ostale dugoročne obveze	717.336	1.084.637	781.673	924.962	367.301	51,2%	64337	9,0%	207626	28,9%
9. Odgođena porezna obveza	1.511	654	13.573	21.816	-857	-56,7%	12062	798,3%	20305	1343,8%
D) KRATKOROČNE OBVEZE	4.631.958	3.351.334	3.597.427	3.936.510	-1.280.624	-27,6%	-1034531	-22,3%	-695448	-15,0%
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	20	8.707	14.807	2.578.573	8.687	43435,0%	14787	73935,0%	2578553	0,0%
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	10.454	377.338	8.981	0	366.884	3509,5%	-1473	-14,1%	-10454	-100,0%
3. Obveze prema bankama i fin.inst.	532.473	503.838	416.349	383.525	-28.635	-5,4%	-116124	-21,8%	-148948	-28,0%
4. Obveze za predujmove	314.954	403.978	451.891	2.090	89.024	28,3%	136937	43,5%	-312864	-99,3%
5. Obveze prema dobavljačima	2.492.499	1.485.965	1.590.745	681.827	-1.006.534	-40,4%	-901754	-36,2%	-1810672	-72,6%
6. Obveze po vrijednosnim papirima	593.380	93.380	93.380	93.380	-500.000	-84,3%	-500000	-84,3%	-500000	-84,3%
7. Obv. prema pod.	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

8. Obveze prema zaposlenicima	140.568	135.168	151.240	21.472	-5.400	-3,8%	10672	7,6%	-119096	-84,7%
9. Obveza za poreze, doprinose i slična davanja	74.116	35.540	361.095	114.512	-38.576	-52,0%	286979	387,2%	40396	54,5%
10. Obveze s osnove udjela u rezultatu	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
11. Obveze po osnovi dug. imovine namijenjene prodaji	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
12. Ostale kratkoročne obveze	473.494	307.420	508.939	61.131	-166.074	-35,1%	35445	7,5%	-412363	-87,1%
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	4.220.397	4.133.545	4.025.375	2.176	-86.852	-2,1%	-195022	-4,6%	-4218221	-99,9%
F) UKUPNO - PASIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	35.081.637	662.691	1,9%	958487	2,7%	183406	0,5%

Tablica 4. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka za poduzeće HEP d.d. 2012-2015 god.

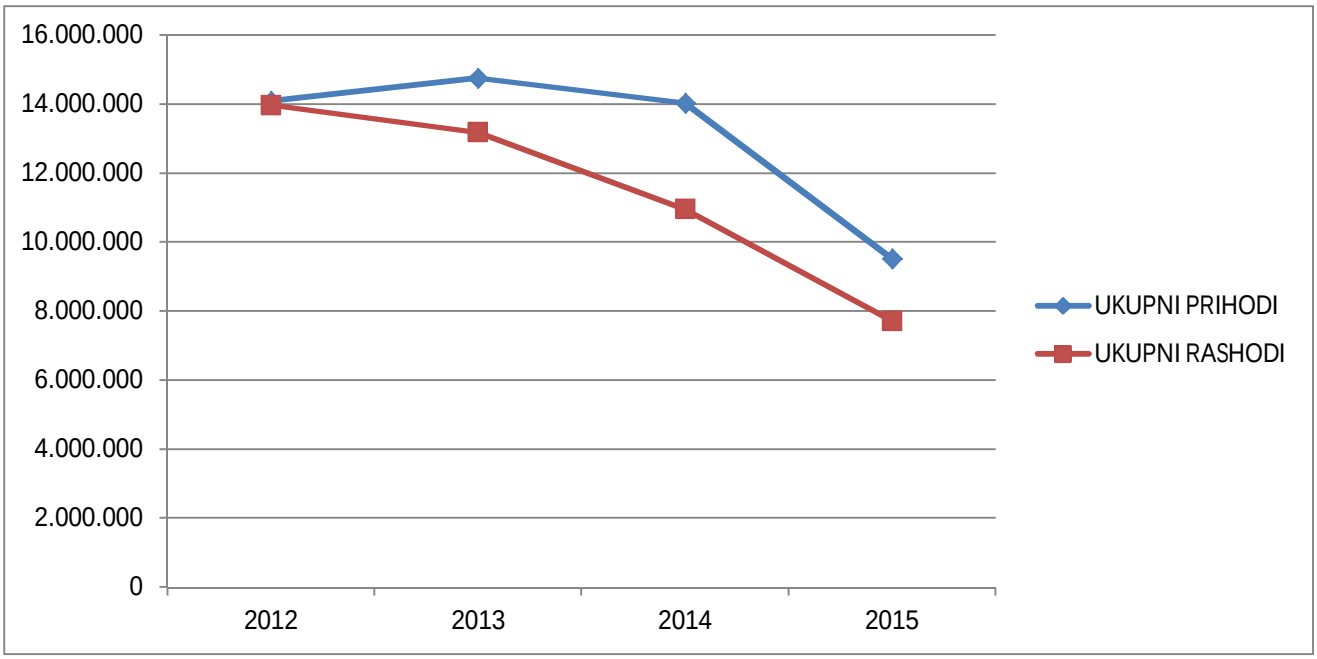
RAČUN DOBITI I GUBITKA					**Horizontalna analiza Računa dobiti i gubitka**					
Naziv pozicije	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**Odnos 2013:2012**		**Odnos 2014:2012**		**Odnos 2015:2012**	
					Iznos	%	Iznos	%	Iznos	%
I. POSLOVNI PRIHODI	14.019.910	14.694.917	13.599.174	8.394.926	675.007	4,8%	-420.736	-3,0%	-5624984	-40,1%
1. Prihodi od prodaje	13.221.697	13.745.304	12.927.694	7.747.655	523.607	4,0%	-294.003	-2,2%	-5474042	-41,4%
2. Ostali poslovni prihodi	798.213	949.613	671.480	647.271	151.400	19,0%	-126.733	-15,9%	-150942	-18,9%
II. POSLOVNI RASHODI	13.626.063	12.317.620	10.398.725	7.114.716	-1.308.443	-9,6%	-3.227.338	-23,7%	-6511347	-47,8%
1. Promjene vrijednosti zaliha i gotovih proizvoda	237	1.261	-2.560	0	1.024	432,1%	-2.797	-1180,2%	-237	-100,0%
2. Materijalni troškovi	8.622.836	6.630.021	5.176.729	6.702.849	-1.992.815	-23,1%	-3.446.107	-40,0%	-1919987	-22,3%
a) Troškovi sirovina i materijala	7.748.312	5.875.866	3.466.079	2.577.378	-1.872.446	-24,2%	-4.282.233	-55,3%	-5170934	-66,7%
b) Troškovi prodane robe	50.045	29.870	578.937	1.216.486	-20.175	-40,3%	528.892	1056,8%	1166441	2330,8%
c) Ostali vanjski troškovi	824.479	724.285	1.131.713	2.908.985	-100.194	-12,2%	307.234	37,3%	2084506	252,8%
3. Troškovi osoblja	1.863.235	1.739.964	1.880.519	89.101	-123.271	-6,6%	17.284	0,9%	-1774134	-95,2%

a) Neto plaće i nadnice	1.122.716	1.052.623	1.133.086	50.308	-70.093	-6,2%	10.370	0,9%	-1072408	-95,5%
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća	485.297	457.879	500.001	25.755	-27.418	-5,6%	14.704	3,0%	-459542	-94,7%
c) Doprinosi na plaće	255.222	229.462	247.432	13.038	-25.760	-10,1%	-7.790	-3,1%	-242184	-94,9%
4. Amortizacija	1.734.157	1.799.217	1.897.190	96.558	65.060	3,8%	163.033	9,4%	-1637599	-94,4%
5. Ostali troškovi	796.259	1.425.118	882.622	167.534	628.859	79,0%	86.363	10,8%	-628725	-79,0%
6. Vrijednosno usklađivanje	253.746	326.269	311.530	40.710	72.523	28,6%	57.784	22,8%	-213036	-84,0%
a) Dugotrajne imovine (osim financijske imovine)	0	0	73.518	0	0	0,0%	73.518	0,0%	0	0,0%
b) Kratkotrajne imovine (osim finanancijske imovine)	253.746	326.269	238.012	40.710	72.523	28,6%	-15.734	-6,2%	-213036	-84,0%
7. Rezerviranja	327.017	341.974	209.420	954	14.957	4,6%	-117.597	-36,0%	-326063	-99,7%
8. Ostali poslovni rashodi	28.576	53.796	43.275	17.010	25.220	88,3%	14.699	51,4%	-11566	-40,5%
III. FINANCIJSKI PRIHODI	67.929	62.541	433.671	1.121.939	-5.388	-7,9%	365.742	538,4%	1054010	1551,6%
1. Kamate, tečajne razlike i sl	862	9.889	9.206	192.406	9.027	1047,2%	8.344	968,0%	191544	22220,9%

2. Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa s nepov.poduz. i drugim osobama	67.067	52.652	29.441	35.830	-14.415	-21,5%	-37.626	-56,1%	-31237	-46,6%
3. Dio prihoda od pridruženih poduzetnika i sudjelujućih interesa	0	0	0	893.703	0	0,0%	0	0,0%	893703	0,0%
4. Nerealizirani dobici (prihodi) od financijske imovine	0	0	393.281	0	0	0,0%	393.281	0,0%	0	0,0%
5. Ostali finan. prihodi	0	0	1.743	0	0	0,0%	1.743	0,0%	0	0,0%
IV. FINANCIJSKI RASHODI	353.239	873.287	556.577	601.129	520.048	147,2%	203.338	57,6%	247890	70,2%
1. Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s pov. poduz.	2.690	9.663	9.416	4.612	6.973	259,2%	6.726	250,0 %	1922	71,4%
2. Kamate, tečajne razlike, dividende, prihodi iz odnosa s nepov.poduz.	350.130	464.513	541.312	595.515	114.383	32,7%	191.182	54,6%	245385	70,1%
3. Nerealizirani gubici (rashodi) od fin.imovine	88	391.808	202	1.002	391.720	445136,4 %	114	129,5 %	914	1038,6 %

4. Ostali fin. rashodi	331	7.303	5.647	0	6.972	2106,3%	5.316	1606,0 %	-331	-100,0%
V. UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH PODUZ.	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VI. UDIO U GUBITKU OD PRIDRUŽENIH PODUZ.	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VII. IZVANREDNI - OSTALI PRIHODI	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VIII. IZVANREDNI - OSTALI RASHODI	0	0	0	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
IX. UKUPNI PRIHODI	14.087.839	14.757.458	14.032.845	9.516.865	669.619	4,8%	-54.994	0,0%	-4570974	-32,4%
X. UKUPNI RASHODI	13.979.302	13.190.907	10.955.302	7.715.845	-788.395	-5,6%	-3.024.000	-21,6%	-6263457	-44,8%
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE POREZA	108.537	1.566.551	3.077.543	1.801.020	1.458.014	1343,3%	2.969.006	2735,5 %	1692483	1559,4 %
XII. POREZ NA DOBIT	37.335	256.396	612.119	176.681	219.061	586,7%	574.784	1539,5 %	139346	373,2%
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	71.202	1.301.155	2.465.424	1.624.339	1.229.953	1727,4%	2.394.222	3362,6 %	1553137	2181,3 %

Graf 3. Kretanje ukupnog prihoda i rashoda tijekom razdoblja 2012-2015.godine



Izvor: Izrada autora

4.2. Vertikalna analiza

Vertikalna ananaliza financijskih izvještaja omogućuje nam uvid u strukturu financijskih izvještaja. Osnova za samu izradu vertikalnih izvještaja su strukturni financijski izvještaji. Vertikalna analiza zahtijeva usporedbu financijskih podataka odnosno pozicije tijekom jedne godine.

Provodi se tako da se u bilanci aktiva i pasiva označe sa 100, a sve druge pozicije tada se 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 odlična u slučajevima povećane inflacije, kada apsolutni brojevi ne govore dovoljno sami za sebe. [22]

Ovaj način analize nam pokazuje postotni udjel neke od stavki u odnosu na odgovarajući zbroj. Iz njega se jasno vidi odnos različitih dijelova prema krajnjem zbroju u jednom financijskom izvještaju.[23]

Tablica 5. Vertikalna analiza bilance poduzeća HEP d.d. 2012-2015 god.

BILANCA				**Vertikalna analiza bilance**		
Naziv pozicije	**2012**	**2013**	**2014**	**2012**	**2013**	**2014**
AKTIVA				%	%	%
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI, A NE UPLAĆENI KAPITAL	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	31.194.706	32.125.873	30.779.160	89,4%	90,3%	85,8%
I. NEMATERIJALNA IMOVINA	142.315	140.895	150.172	0,4%	0,4%	0,4%
1. Izdaci za razvoj	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
2. Koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, softwer i ostala prava	71.943	67.564	75.744	0,2%	0,2%	0,2%

[22] Dr.sc. Berislav Bolfek, Milan Stanić, univ.spec.oec.Sanja Knežević, Vertikalna i horizontalna analiza poslovanja tvrtke
[23] Vujević I. (2003): Financijska analiza, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, str.130

3. Goodwill	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine	0	195	9	0,0%	0,0%	0,0%
5. Nematerijalna imovina u pripremi	68.347	71.267	73.116	0,2%	0,2%	0,2%
6. Ostala nematerijalna imovina	2.025	1.869	1.303	0,0%	0,0%	0,0%
II. MATERIJALNA IMOVINA	28.862.319	29.784.537	29.727.643	82,7%	83,8%	82,9%
1. Zemljište	1.055.342	1.070.676	1.089.706	3,0%	3,0%	3,0%
2. Građevinski objeki	11.180.807	11.512.093	10.971.000	32,0%	32,4%	30,6%
3. Postrojenja i oprema	12.090.188	12.831.852	13.176.781	34,6%	36,1%	36,7%
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina	87.259	90.142	97.904	0,3%	0,3%	0,3%
5. Biološka imovina	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
6. Predujmovi za materijalnu imovinu	372.318	57.093	41.052	1,1%	0,2%	0,1%
7. Materijalna imovina u pripremi	3.837.681	3.986.687	4.110.509	11,0%	11,2%	11,5%
8.Ostala materijalna imovina	1.197	4.709	4.538	0,0%	0,0%	0,0%
9.Ulaganje u nekretnine	237.597	231.285	236.153	0,7%	0,7%	0,7%
III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	1.893.337	1.895.882	210.450	5,4%	5,3%	0,6%
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	1.754.525	1.759.439	11.958	5,0%	4,9%	0,0%
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	2.084	0,0%	0,0%	0,0%
4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	514	6.160	4.533	0,0%	0,0%	0,0%
7. Ostala dugotrajna financijska imovina	138.298	130.283	191.875	0,4%	0,4%	0,5%
8. Ostala dugotrajna financijska imovina	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%

IV. POTRAŽIVANJA	58.266	48.675	36.988	0,2%	0,1%	0,1%
1. Potraživanja pod povezanih poduzetnika	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
2. Potraživanja po osnovi prodaje na kredit	58.266	48.675	36.988	0,2%	0,1%	0,1%
3. Ostala potraživanja	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA	238.469	255.884	653.907	0,7%	0,7%	1,8%
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	3.695.791	3.414.947	5.053.642	10,6%	9,6%	14,1%
I. ZALIHE	981.642	903.236	1.613.297	2,8%	2,5%	4,5%
1. Sirovine i materijal	977.306	827.783	955.948	2,8%	2,3%	2,7%
2. Proizvodnja u tijeku	4.333	2.933	5.496	0,0%	0,0%	0,0%
3. Gotovi proizvodi	3	3	0	0,0%	0,0%	0,0%
4. Trgovačka roba	0	72.517	651.853	0,0%	0,2%	1,8%
5. Predujmovi za zalihe	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
6. Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
7. Biološka imovina	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
II. POTRAŽIVANJA	2.086.769	2.070.071	1.922.345	6,0%	5,8%	5,4%
1. Potraživanja od povezanih poduzetnika	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
2. Potraživanja od kupaca	1.873.245	1.780.129	1.864.680	5,4%	5,0%	5,2%
3. Potraživanja od sudjelujućij poduzetnika	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	3.052	2.636	2.417	0,0%	0,0%	0,0%
5. Potraživanja od države i drugih institucija	143.998	105,287	1.802	0,4%	0,0%	0,0%
6. Ostala potraživanja	66.474	182.019	53.446	0,2%	0,5%	0,1%
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	22.356	180.885	438.100	0,1%	0,5%	1,2%
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%

2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	1.000	674	1.354	0,0%	0,0%	0,0%
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojma postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
5. Ulaganja u vrijednosne papire	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
6. Dani zajmovi, depoziti i slično	21.356	180.211	436.746	0,1%	0,5%	1,2%
7. Ostala financijska imovina	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	605.024	260.755	1.079.900	1,7%	0,7%	3,0%
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUANTI PRIHODI	7.734	20.102	23.916	0,0%	0,1%	0,1%
E) UKUPNO AKTIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	100,0 %	100,0 %	100,0 %
PASIVA						
A) KAPITAL I REZERVE	19.488.840	21.242.226	22.077.573	55,8%	59,7%	61,6%
I. TEMELJNI (UPISANI) KAPITAL	19.792.159	19.792.159	19.792.159	56,7%	55,7%	55,2%
II. KAPITALNE REZERVE	6.046	2.617	54.947	0,0%	0,0%	0,2%
III. REZERVE IZ DOBITI	191.094	206.560	243.949	0,5%	0,6%	0,7%
1. Zakonske rezerve	127.157	142.623	180.012	0,4%	0,4%	0,5%
2. Rezerve za vlastite dionice	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
3. Vlastite dionice i udjeli (odbitna stavka)	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
4. Statutarne rezerve	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
5. Ostale rezerve	63.937	63.937	63.937	0,2%	0,2%	0,2%
IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
V. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK	-610.237	-86.294	-505.016	-1,7%	-0,2%	-1,4%
1. Zadržana dobit	549.721	1.562.854	3.336.963	1,6%	4,4%	9,3%

2. Preneseni gubitak	1.159.958	1.649.148	3.841.979	3,3%	4,6%	10,7%
VI. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE	71.202	1.301.155	2.465.424	0,2%	3,7%	6,9%
1. Dobit poslovne godine	640.620	1.544.899	2.634.116	1,8%	4,3%	7,3%
2. Gubitak poslovne godine	569.418	243.744	168.692	1,6%	0,7%	0,5%
VII. MANJINSKI INTERES	38.576	26.029	26.110	0,1%	0,1%	0,1%
B) REZERVIRANJA	661.411	781.797	902.779	1,9%	2,2%	2,5%
1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze	331.147	271.527	395.270	0,9%	0,8%	1,1%
2. Rezerviranja za porezne obveze	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
3. Druga rezerviranja	330.264	510.270	507.509	0,9%	1,4%	1,4%
C) DUGOROČNE OBVEZE	5.895.625	6.052.020	5.253.564	16,9%	17,0%	14,7%
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	5.055	1.279	0	0,0%	0,0%	0,0%
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	0	23.223	19.528	0,0%	0,1%	0,1%
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	1.834.576	1.661.916	1.242.508	5,3%	4,7%	3,5%
4. Obveze za predujmove	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
5. Obveze prema dobavljačima	1.539	1.418	1.296	0,0%	0,0%	0,0%
6. Obveze po vrijednosnim papirima	3.335.608	3.278.893	3.194.986	9,6%	9,2%	8,9%
7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
8. Ostale dugoročne obveze	717.336	1.084.637	781.673	2,1%	3,1%	2,2%
9. Odgođena porezna obveza	1.511	654	13.573	0,0%	0,0%	0,0%
D) KRATKOROČNE OBVEZE	4.631.958	3.351.334	3.597.427	13,3%	9,4%	10,0%
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	20	8.707	14.807	0,0%	0,0%	0,0%
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	10.454	377.338	8.981	0,0%	1,1%	0,0%

3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	532.473	503.838	416.349	1,5%	1,4%	1,2%
4. Obveze za predujmove	314.954	403.978	451.891	0,9%	1,1%	1,3%
5. Obveze prema dobavljačima	2.492.499	1.485.965	1.590.745	7,1%	4,2%	4,4%
6. Obveze po vrijednosnim papirima	593.380	93.380	93.380	1,7%	0,3%	0,3%
7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
8. Obveze prema zaposlenicima	140.568	135.168	151.240	0,4%	0,4%	0,4%
9. Obveza za poreze, doprinose i slična davanja	74.116	35.540	361.095	0,2%	0,1%	1,0%
10. Obveze s osnove udjela u rezultatu	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
11. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
12. Ostale kratkoročne obveze	473.494	307.420	508.939	1,4%	0,9%	1,4%
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	4.220.397	4.133.545	4.025.375	12,1%	11,6%	11,2%
F) UKUPNO - PASIVA	34.898.231	35.560.922	35.856.718	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tablica 6. Vertikalna analiza Računa dobiti i gubitka poduzeća HEP d.d. 2012-2015 god.

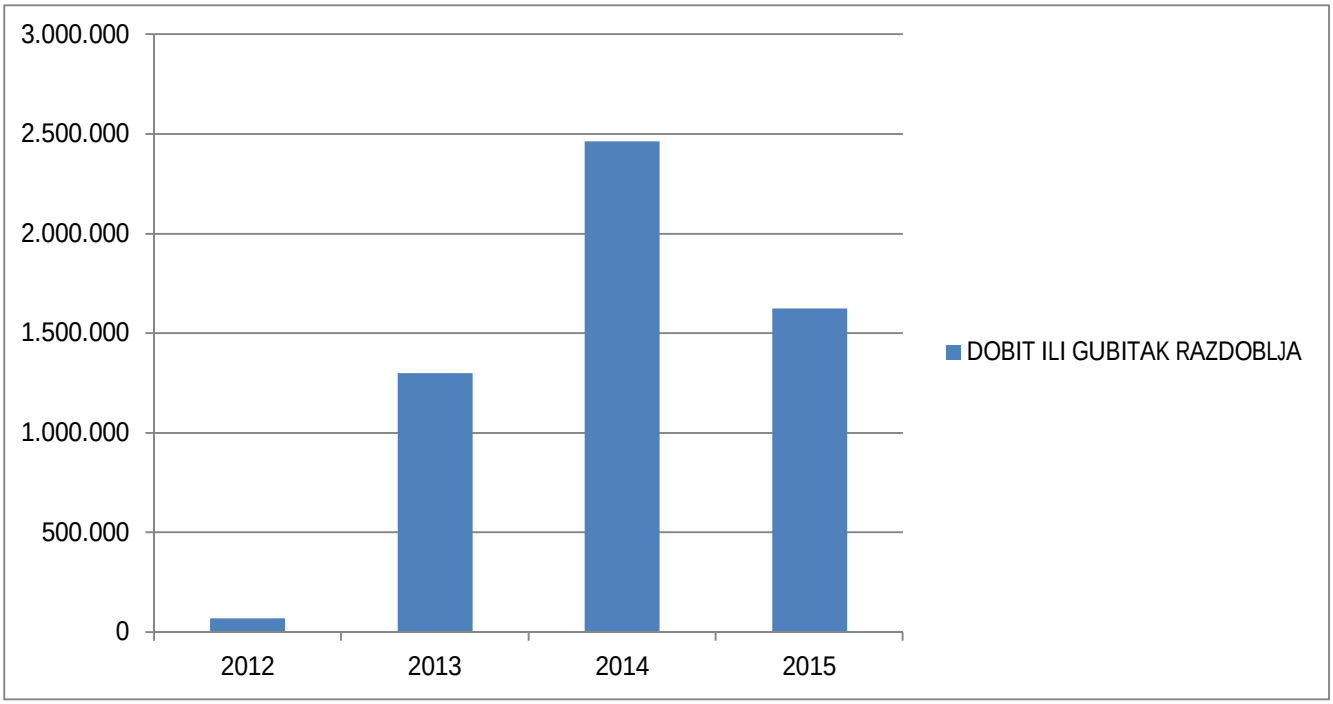
RAČUN DOBITI I GUBITKA					**Vertikalna analiza Računa dobiti i gubitka**							
Naziv pozicije	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2012**		**2013**		**2014**		**2015**	
					%		**%**		**%**		%	
I. POSLOVNI PRIHODI	14.019.910	14.694.917	13.599.174	8.394.926	100,0 %	99,5 %	100,0 %	99,6 %	100,0 %	96,9 %	100,0 %	88,2 %
1. Prihodi od prodaje	13.221.697	13.745.304	12.927.694	7.747.655	94,3 %		94,3 %		95,1 %		92,3 %	
2. Ostali poslovni prihodi	798.213	949.613	671.480	647.271	5,7%		5,7%		4,9%		7,7%	
II. POSLOVNI RASHODI	13.626.063	12.317.620	10.398.725	7.114.716	100,0 %	97,5 %	100,0 %	93,4 %	100,0 %	94,9 %	100,0 %	92,2 %
1. Promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda	237	1.261	-2.560	0	0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
2. Materijalni troškovi	8.622.836	6.630.021	5.176.729	6.702.849	63,3 %		53,8 %		49,8 %		94,2 %	
a) Troškovi sirovina i materijala	7.748.312	5.875.866	3.466.079	2.577.378	56,9 %		47,7 %		33,3 %		36,2 %	
b) Troškovi prodane robe	50.045	29.870	578.937	1.216.486	0,4%		0,2%		5,6%		17,1 %	
c) Ostali vanjski troškovi	824.479	724.285	1.131.713	2.908.985	6,1%		5,9%		10,9 %		40,9 %	
3. Troškovi osoblja	1.863.235	1.739.964	1.880.519	89.101	13,7 %		14,1 %		18,1 %		1,3%	
a) Neto plaće i nadnice	1.122.716	1.052.623	1.133.086	50.308	8,2%		8,5%		10,9 %		0,7%	

b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća	485.297	457.879	500.001	25.755	3,6%		3,7%		4,8%		0,4%	
c) Doprinosi na plaće	255.222	229.462	247.432	13.038	1,9%		1,9%		2,4%		0,2%	
4. Amortizacija	1.734.157	1.799.217	1.897.190	96.558	12,7%		14,6%		18,2%		1,4%	
5. Ostali troškovi	796.259	1.425.118	882.622	167.534	5,8%		11,6%		8,5%		2,4%	
6. Vrijednosno usklađivanje	253.746	326.269	311.530	40.710	1,9%		2,6%		3,0%		0,6%	
a) Dugotrajne imovine (osim financijske imovine)	0	0	73.518	0	0%		0,0%		0,7%		0,0%	
b) kratkotrajne im. (osim finan.imovine)	253.746	326.269	238.012	40.710	1,9%		2,6%		2,3%		0,6%	
7. Rezerviranja	327.017	341.974	209.420	954	2,4%		2,8%		2,0%		0,0%	
8. Ostali poslovni rashodi	28.576	53.796	43.275	17.010	0,2%		0,4%		0,4%		0,2%	
III. FINANCIJSKI PRIHODI	67.929	62.541	433.671	1.121.939	100,0%	0,5%	100,0%	0,4%	100,0%	3,1%	100,0%	11,8%
1. Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim poduzetnicima	862	9.889	9.206	192.406	1,3%		15,8%		2,1%		17,1%	
2. Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa	67.067	52.652	29.441	35.830	98,7%		84,2%		6,8%		3,2%	

s nepovezanim poduzetnicima i drugim osobama												
3. Dio prihoda od pridruženih poduzetnika i sudjelujućih interesa	0	0	0	893.703	0,0%		0,0%		0,0%		79,7 %	
4. Nerealizirani dobici (prihodi) od financijske imovine	0	0	393.281	0	0,0%		0,0%		90,7 %		0,0%	
5. Ostali fin.prih.	0	0	1.743	0	0,0%		0,0%		0,4%		0,0%	
IV. FINANCIJSKI RASHODI	353.239	873.287	556.577	601.129	100,0 %	2,5 %	100,0 %	6,6 %	100,0 %	5,1 %	100,0 %	7,8 %
1. Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim poduzetnicima	2.690	9.663	9.416	4.612	0,8%		1,1%		1,7%		0,8%	
2. Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa s nepovezanim poduz. i drugim osobama	350.130	464.513	541.312	595.515	99,1 %		53,2 %		97,3 %		99,1 %	
3. Nerealizirani gubici (rashodi) od financijske imovine	88	391.808	202	1.002	0,0%		44,9 %		0,0%		0,2%	

4. Ostali financijski rashodi	331	7.303	5.647	0	0,1%		0,8%		1,0%		0,0%	
V. UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA	0	0	0	0	0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
VI. UDIO U GUBITKU OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA	0	0	0	0	0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
VII. IZVAN.PRIH.	0	0	0	0	0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
VIII. IZVANREDNI - OSTALI RASHODI	0	0	0	0	0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
IX. UKUPNI PRIHODI	14.087.839	14.757.458	14.032.845	9.516.865	100,0%		100,0%		100,0%		100,0%	
X. UKUPNI RASHODI	13.979.302	13.190.907	10.955.302	7.715.845	100,0%		100,0%		100,0%		100,0%	
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	108.537	1.566.551	3.077.543	1.801.020	0,8%		10,6%		21,9%		18,9%	
XII. POREZ NA DOBIT	37.335	256.396	612.119	176.681	0,27%		1,7%		4,4%		1,9%	
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	71.202	1.301.155	2.465.424	1.624.339	0,5%		8,8%		17,6%		17,1%	

Graf 4. Kretanje profita kroz razdoblje 2012-2015.godine



Izvor: Izrada autora

Kao što možemo primjetiti liberalizacija samog tržišta nije značajno utjecala na poslovanje HEP d.d., što najvjedostojnije oslikava graf broj 4 koji prikazuje povećanje profita tijekom razdoblja značajnijeg ulaska konkurencije na tržište. Zaključno ispada da je konkurencija smanjila, odnosno liberalizacija, ipak u vrlo maloj mjeri utjecala na smanjenje prihode, ali još većoj mjeri rashoda poduzeća, te samim time pozitivno djelovala na poslovanje, odnosno profit.

5. LIBERALIZACIJA TRŽIŠTA ELEKTRIČNE ENERGIJE

Osnovna ideja liberalizacije tržišta električne energije može se sažeti u slijedećem: djelatnosti prijenosa i distribucije električne energije (prirodni monopoli usluga), mogu se potpuno odvojiti od djelatnosti proizvodnje i opskrbe (prodaja proizvoda – električne energije na tržištu).

Liberalizacija tržišta električne energije u monopolističkim sustavima temelji se na restruktuiranju elektroprivrednih poduzeća i elektroenergetskog sektora u cjelini, pri čemu ključnu ulogu imaju odgovori na slijedeća pitanja: kakvu varijantu tržišta odabrati, u kojem obujmu i kakvom dinamikom ga otvarati, te kako definirati pravila djelovanja tržišta, pravila upravljanja sustavom i mrežom. te kakvi će biti vlasnički odnosi i kako će se izvesti razdvajanje elektroprivrednih djelatnosti („unbundling“), zatim na koji način će se riješiti prijelazni problemi kao što su naslijeđeni troškovi, obveza javne usluge odnosno opskrba tarifnih kupaca, kako tretirati povlaštene potrošače, kako amortizirati eventualne socijalne posljedice itd. Postojeća zapadnoevropska praksa pokazuje veliku raznolikost u načinu implementacije osnovnih zahtjeva Direktive EC 96/92 za uspostavu tržišta električne energije, a indikativni su brojni primjeri kako zapadnoevropske zemlje način restruktuiranja i uspostave tržišta električne energije prilagođavaju vlastitim specifičnim uvjetima, te širim gospodarskim interesima. Pri tome je za istaknuti općeprihvaćeno mišljenje da se u globalu ovi procesi odvijaju uspješno, te uglavnom brže u odnosu na zadane rokove (otvaranja tržišta). S druge strane, proces liberalizacije elektroenergetskog sektora u tranzicijskim zemljama odvija se u vrlo specifičnim uvjetima.

Naslijeđena struktura i način rada državno-društvenih elektroprivrednih poduzeća često generira socijalne problema vezane za naslijeđene nerealne cijene električne energije i višak zaposlenih, a dodatni veliki problem je što se uz proces liberalizacije vrlo često istovremeno provodi i proces privatizacije. Slična situacija je i u Hrvatskoj, gdje se od krupnijih problema može izdvojiti dugogodišnje podinvestiranje u elektroenergetsku opremu, neriješen status HEP-ovih ulaganja u elektrane van Hrvatske, problemi s naplatom i gubicima itd. U takvim uvjetima je početkom 2002. godine stupio na snagu Zakon o tržištu električne energije i ostali zakoni iz energetskog paketa, kojima su definirani novi zakonski okviri u elektroenergetskom sektoru, a za koje se vrlo brzo pokazalo kako su s jedne strane nedorečeni zbog brojnih

nedostajućih podzakonskih akata i odgovarajuće tehničke regulative, a s druge strane možda i preambiciozni odnosno neusklađeni s realnim mogućnostima postojećeg elektroenergetskog i šireg gospodarskog društvenog okruženja, prvenstveno u smislu predviđene dinamike implementacije.[24]

5.1 Ulazak konkurencije na tržište

Proces deregulacije i promjena u shvaćanju snabdijevanja tržita električnom energijom doveli su do razvoja sofisticiranijih strukturnih modela tržišta električne energije s različitim stupnjevima konkurencije. Ovi modeli predstavljaju faze u liberalizaciji tržišta električne energije i zapravo predstavljaju tijek reformskog procesa u elektroenergetskom sektoru. Svaki od ovih modela podrazumijeva postojanje određenog tržišnog mehanizma koji osigurava uvođenje konkurencije na tržište električne energije. Četiri temeljne organizacije elektroenergetskog sektora su:

MODEL 1: Vertikalno integrirani monopol u kome nema konkurencije niti u proizvodnji, niti u prodaj električne energije. Potrošači nemaju mogućnost izbora jer mogu kupovati energiju isključivo od jednog, monopolskog poduzeća koje je u pravilu u vlasništvu države.

MODEL 2: Jedan kupac ili *Purchasing agency* (monopson) u kome je dozvoljeno ili se zahtijeva postojanje jednog kupca/veletrgovca koji može nabavljati električnu energiju od više proizvođača u cilju poticanje konkurencije na tržištu. S obzirom da u ovom modelu nema slobodnog pristupa treće strane i nije osigurano tržišno natjecanje, Europska unija ga nije prihvatila kao alternativu.

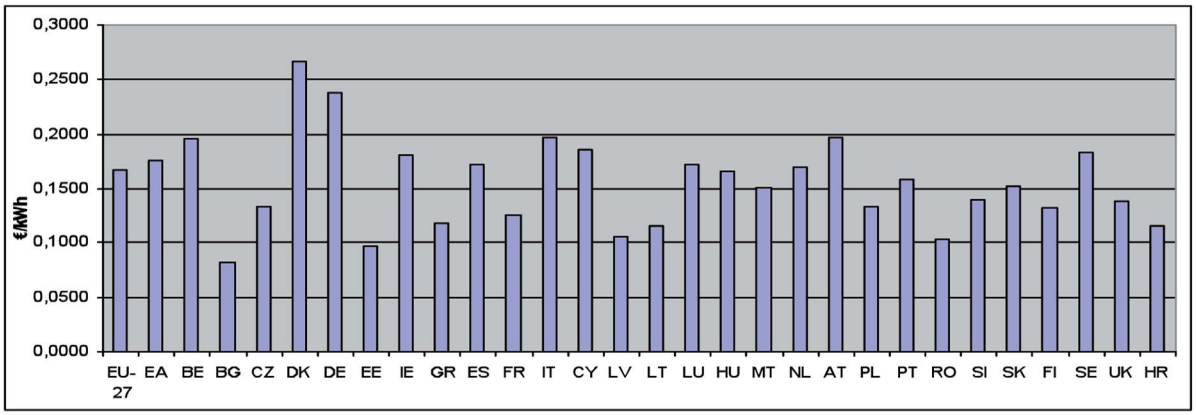
MODEL 3: Veletržište na kome je omogućeno distributivnim kompanijama da izaberu svog dobavljača, što uvodi konkurenciju među proizvođače i na maloprodajnom tržištu. U ovom modelu postoji slobodan pristup prijenosnoj mreži i djeluje mehanizam veleprodajne burze električne energije. Napredak u odnosu na prethodni model je ostvaren mogućnošću da proizvođači mogu prodavati električnu energiju različitim kupcima, bilo distribucijskim tvrtkama, bilo velikim industrijskim potrošačima, a ne samo jednom kupcu, što čini tržište konkurentnim.

[24] Goić R., Moguće opcije razvoja tržišta električne energije u Hrvatskoj.

MODEL4: Maloprodaja u kojoj je dozvoljeno svim kupcima da sami izaberu svog dobavljača, što podrazumijeva potpunu konkurenciju. Također postoji slobodan pristup prijenosnoj i distribucijskoj mreži.

Naravno da optimalni model tržišta ovisi o ekonomskim, tehničkim, ali i socijalnim i institucionalnim specifičnostima svake pojedine zemlje, a sukladno tome treba donijeti tržišna pravila i tehničke norme kojima se potiče razvoj i otvaranje tržišta. Bez obzira na relativno velik broj direktiva EU i pravne regularnosti obveze liberalizacije tržišta, i dalje postoje velike razlike u dostignutom stupnju otvorenosti u zemljama članicama Europske unije. Prema najnovijim podacima o broju opskrbljivača i broju promjena opskrbljivača od strane korisnika, stupanj otvorenosti tržišta u svim zemljama članicama EU i dalje je vrlo nizak. Broj kupaca koji su promjenili opskrbljivača kreće se od 0 do 11,3% što je posljedica velike zatvorenosti tržišta energije kod većine zemalja članica, zbog čega, iako postoji veliki broj opskrbljvača na nacionalnoj razini, još uvijek postoji visoka tržišna koncentracija. Tako se tržišni udio tri najveća opskrblljivača kreće od 35% u Slovačkoj do 100% u manje razvijenim zemljama članicama kao što su Litva, Latvija, Cipar i Grčka. U Hrvatskoj sukladno Zakonu o tržištu električne energije svi kupci električne energije mogu slobodno izabrati svog opskrbljivača, odnosno imaju status povlaštenog kupca. Dakle, iako su ispunjeni svi formalni uvjeti za otvarnje tržišta, stvarna liberalizacija nije postignuta, kako u većini članica EU, tako i ni u Hrvatskoj.[25] Autorica također navodi da iako su očekivanja od liberalizacije tržišta el.energije bila velika, čini se da se nisu ostvarila, bar što se tiče konvergencije i snižavanja razina cijene.

Slika 7. Cijene električne energije za domaćinstva u 2010. godini, uključeni porezi



Izvor: Eurostat 2011.

[25] Vlahinić-Dizdarević N.,Rekonstruiranje i liberalizacija tržišta električne energije:gdje je Hrvatska; Pregledni članak UDK 658.1 Makroekonomska kretanja, 2011.

5.2 Liberalizacija tržišta električnom energijom u Hrvatskoj

Ključno pitanje koje se postavlja što se dogodilo nakon uvođenja novih opskrbiljivača energijom na tržišta. Potonje u radu smo objasnili i analizirala koncept poslovanja HEP-a, a sad ćemo deskriptivno opisati kakav je utjecaj ulaska konkurencije na tržište, što zapravo predstavlja našu prvu hipotezu.

Iako ima problema, otkada je počela prava liberalizacija sredinom 2013. jačanjem slovenskom GEN-I-ja i njemačkog RWE-a, tržište dobro funkcionira i ne odskače od drugih otvorenih tržišta.

U tom je periodu, RWE Energiju odabralo je 95 tisuća korisnika iz kategorije kućanstvo i četiri tisuće korisnika iz kategorije poduzetništva koji su na računima za struju uštedjeli čak 30 milijuna kuna. Rezultat je to, istaknuto je, uspješne liberalizacije električne energije u Hrvatskoj te odličan primjer strukturalnih reformi koje zagovara Europska komisija u svom posljednjem izvješću.

Do sada je 130 tisuća korisnika potpisalo za RWE, od čega 16.819 korisnika nije prebačeno zbog grešaka u sustavu HEP ODS-a (nepostojanje OIB-a, mjerenja ili nepriznavanje punomoći) , dok se 20.222 korisnika vratilo na univerzalnu opskrbu. Jedan dio je to učinio zbog problema s dva računa (potrošnja i mrežarina), a jedan dio korisnika je iskoristio zakonsko pravo raskida ugovora bez objašnjenja u roku od 14 dana. Oko dva posto korisnika nije bilo dobro ili potpuno informirano od strane pojedinih prodajnih predstavnika, zbog čega je raskinulo ugovor s RWE Energijom. Ako gledamo postotak prebačenih kupaca u prvoj godini na drugim otvorenim tržištima, u Češko je to bilo 1,2 posto, u Njemačkoj 1,8 posto, u Mađarskoj 2,1 posto, u Hrvatskoj pak čak šest posto. Samo su Nizozemci ispred nas sa 7 posto. Kad pak se gleda postotak vraćanja kupaca na univerzalnu uslugu, u Nizozemskoj je to učinilo čak 50 posto kupaca, u Slovačkoj 35 posto, u Češkoj i Mađarskoj 25 posto, u Njemačkoj 26 posto, a u Hrvatskoj svega 13,3 posto.

RWE Energije trenutačno drži oko pet posto tržišta električne energije, do kraja 2016. planira osvojiti 10 posto, s vremenom ući i u plinski segment te s obzirom da se uvozi, ovisno o godini između 10 i 30 posto električne energije, uskočiti na mjesto uvoznika.[26]

Ako pogledamo iskustvo Hrvatske i ako se ograničimo na kućanstva (ostali su, prema određenoj dinamici i prije dobili pravo i mogućnost izbora novog opskrbljivača), onda je oko

[26] http://lider.media/aktualno/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/liberalizacija-trzista-elektricne-energije-u-hrvatskoj-je-uspjela/

10 posto potrošnje (a tu je negdje i broj kućanstava) promijenilo opskrbljivača, što znači otišlo je od Hrvatske eleketroprivrede prema nekom drugom opskrbljivaču. Trenutno u Hrvatskoj 23 tvrtke imaju dozvolu za obavljanje djelatnosti opskrbe električnom energijom, aktivnih je između 10 i 13, a samo njih pet ili šest ima neki značajniji udjel u opskrbi električnom energijom u Hrvatskoj.

U početku su tvrtke koje su htjele ući na tržište u Hrvatskoj nudile nešto niže cijene nego što su to nudila dva opskrbljivača u sustavu HEP-a, a to su HEP ODS d.o.o i HEP Opskrba d.o.o. Treba reći da je pri tome bilo i dosta manipulacija, a i dosta marketinških trikova, gdje je jedna usluga jeftinija od konkurencije, ali je zato druga ili ostale usluge skuplja nego kod konkurencije.

Kad su u pitanju elektroprivrede i gubitak monopola, autor Mladen Željko navodi da je to je ipak dobra stvar. "One sada dolaze u situaciju da moraju ozbiljno razmišljati o svojoj učinkovitosti, o svojim troškovima, kako bi se mogle nositi s konkurencijom. Na kraju treba nešto reći i u obranu elektroprivreda, koje su do sada bile jedini opskrbljivač kad su u pitanju kućanstva. One ulaze u tržišnu utakmicu s naslijeđem iz prošlosti, objektivnim i subjektivnim problemima, koje su osjećali kupci energije, a na koncu i s brojem ljudi, koji je u pravilu prevelik u svim elektroprivredama. Njima kao konkurencija dolaze tvrtke koje mogu imati samo nekoliko zaposlenika i svakako da su njihova fiksna troškovna opterećenja puno manja nego kod elektroprivreda. Elektroprivrede se ne mogu trenutno riješiti određenog broja ljudi. To je, na kraju krajeva, veliki socijalni problem", istaknuo je.

"Nadalje, elektroprivrede su dobile zakonsku obvezu javne usluge, u što spada tzv. univerzalna usluga, ali i zajamčena usluga. Znači, ako neki kupci promijene opskrbljivača i on propadne (bankrotira), sve kupce koji su bili kod tog opskrbljivača mora preuzeti elektroprivreda u okviru zajamčene opskrbe. To, također, izaziva određene dodatne troškove", smatra on.

Predsjednik Saveza "Potrošač" iz Zagreba Ilija Rkman kaže da je proces liberalizacije tržišta električne energije imperativ vremena.

"Ovako složena i prijelomna tržišna promjena, kao liberalizacija tržišta, mora biti precizno planirana i provedena sukladno najboljim modelima i iskustvima iz država-starih članica EU-a. Hrvatski potrošači već imaju iskustvo s lošom liberalizacijom tržišta telekomunikacijskih

usluga, o čemu govori i Flash Eurobarometar o zaštiti potrošača u Hrvatskoj 2014. godine. Na tržištu električne energije takva greška ne bi smjela biti ponovljena, jer je hrvatski potrošač 2014/15. je oprezniji, bolje informiran i educiran o svojima pravima i obvezama na liberaliziranom tržištu električne energije", rekao je Rkman.[27]

Što se tiče slovenskog dobavljača GENI-ja, on je na domaće tržište ušao nakon liberalizacije prije tri godine, a prema dostupnim podacima, već je u prvoj godini u Hrvatskoj ostvario 701 milijun kuna poslovnih prihoda, od čega je 180 milijuna došlo od prodaje struje krajnjim korisnicima, privatnim kućanstvima i tvrtkama. Dosegnuli su vrlo brzo oko 5 posto tržišnog udjela, a ta im je, 2013.godina, bila sjajna jer su u šest zemalja regije dobili 120 tisuća novih korisnika i 74 milijuna kuna čiste dobiti.

Liberalizacija je na domaćem tržištu donijela tri nova igrača. RWE i GEN-I, te Hrvatski telekom, koji su u prvoj godini ukidanja monopola Hrvatske elektroprivrede uzeli oko 5 posto kupaca. Međutim, već sljedeće, 2014. godine, prema pisanju specijaliziranih medija, počeo je pad GEN-I-ja. Vrhunac im je bio 8 posto tržišnog udjela, ali do polovice 2015. godine pali su natrag na 5,18 posto. Prošle su godine imali 13 zaposlenih i rast prihoda od 24 posto (949 milijuna kuna, ali i pad dobiti od 62 posto, odnosno ukupno oko milijun kuna).

U ovim se pokazateljima možda treba potražiti i razlog vraćanja određenih odjela iz zagrebačkoga GEN-I-ja natrag u slovensku centralu. [28]

Liberalizacija elektroenergetskog tržišta u EU služi stvaranju konkurentnog tržišta ne bi li se povećala ekonomska efikasnost i smanjila uloga države. U zemljama članicama EU godinama je elektroenergetski sektor bio organiziran kao prirodni vertikalno integrirani monopol u državnome vlasništvu. To se pokazalo neučinkovitim u smislu osiguranja (konkurentne) tržišne cijene električne energije. Uz tehnološki napredak u proizvodnji i prijenosu električne energije, reforma elektroenergetskog sektora postala je moguća i neizbježna. Naime, sve proizvodne i razvojne aktivnosti oslanjaju se na energiju, tj. električnu energiju, čime ovaj oblik energije postaje nezamjenjiv u odnosu na druge energente. S obzirom na porast stupnja korištenja električne energije te na međupovezanost ekonomskog rasta i razvoja elektroenergetskog sektora, važno je detaljno elaborirati dosljednost tog procesa u EU unutar konteksta samih direktiva o električnoj energiji. Razlog se, naime, nalazi u činjenici da upravo

[27] http://balkans.aljazeera.net/vijesti/prednosti-i-mane-liberalizacije-trzista-struje

[28] http://www.jutarnji.hr/vijesti/hrvatska/dosli-u-hrvatsku-uz-geslo-jeftina-struja-povlaci-li-se-gen-i-s-naseg-trzista-el.-energije/4442217/

provedba tih direktiva o električnoj energiji, zajedno s ostalim popratnim propisima, predstavlja sredstvo stvaranja potpuno funkcionalnog unutarnjeg tržišta električne energije. Spomenuto vrijedi i u slučaju hrvatskog tržišta električne energije.

Proces deregulacije tržišta energije EU proces je kojim se normativno i u praksi liberaliziraju i demonopoliziraju tržište i utjecaj tržišnih subjekata da bi se formiralo unutarnje tržište EU s većom učinkovitošću i nižim cijenama energije. Kao buduća članica EU i Republika Hrvatska (u daljem tekstu: RH) mora s energetskim propisima EU uskladiti svoj energetski sektor, njegove tržišne subjekte i njihovo djelovanje, dakle, mora s pravnom stečevinom EU1 uskladiti i elektroenergetski sektor RH i organizaciju i djelovanje Hrvatske elektroprivrede.
Autor je u ovome radu opisao promjene na energetskome tržištu EU i njihov utjecaj na hrvatsko tržište električne energije. Na osnovi provedenoga kvalitativnoga istraživanja utvrdio je područja koja bi u HEP grupi valjalo uskladiti s energetskim propisima EU i predložio je najpovoljnije moguće rješenje organizacije HEP grupe koje omogućuje ostvarenje najveće društvene i gospodarske koristi za RH. Zatim je o privatizaciji elektroprivrednih tvrtki iznio argumente u prilog tezi da HEP grupa mora ostati cjelovita tvrtka u vlasništvu RH, što je i korisno i u skladu je sa zaštitom nacionalnih interesa RH.

Direktiva 96/92/EC nije ostvarila očekivane ciljeve formiranja unutarnjega tržišta električne energije i njegovoga boljega funkcioniranja. Uočeni su nedostaci u liberalizaciji elektroenergetskoga sektora, kao npr.: nije porasla razina konkurencije, nije smanjen rizik ovladavanja tržištem i grabežljivog ponašanja, nisu onemogućene diskriminacijske tarife za prijenos i distribuciju (pravo pristupa mreži treće strane, objava tarifa prije stupanja na snagu), izostala je zaštite prava malih i „ranjivih“ kupaca, itd., što je zahtijevalo donošenje odgovarajućih odredaba. Zato se na summitu u Lisabonu 23. i 24. ožujka 2000. sastalo Vijeće Europe koje je zahtijevalo da se ubrzaju poslovi na postizanju potpune operativnosti unutarnjeg tržišta EU. Ta tzv. Lisabonska strategija(agenda) sadrži niz reformi kojima se željelo postići da EU „do 2010. postane najkonkurentnije i najdinamičnije gospodarstvo svijeta utemeljeno na znanju, sposobno za održivi gospodarski rast s većim brojem i kvalitetnijim radnim mjestima te većom socijalnom kohezijom“

Budući da je slobode građanima EU - koje su zajamčene Ugovorom o osnivanju Europske zajednice, moguće ostvariti jedino na potpuno otvorenom konkurencijskom tržištu, trebalo se djelovati u tome smjeru. Tada je započela izrada novih energetskih propisa koji na unutarnjem

energetskome tržištu EU moraju kupcima omogućiti slobodan izbor opskrbljivača, a opskrbljivačima slobodnu isporuku kupcima.

Da bi se postigla operativnost takvoga tržišta, bilo je potrebno riješiti problem pristupa mreži, problem tarifa i različite razine otvorenosti tržišta pojedinih država članica EU. Zbog tih se razloga u zemljama EU moralo postupno ukidati državnu regulaciju elektroenergetskoga sektora i monopolističku tržišnu poziciju elektroprivrednih tvrtki. Dijelove elektroprivrednih tvrtki koji imaju obilježja komercijalne djelatnosti valjalo je prepustiti konkurencijskome tržištu i time ih prisiliti na učinkovitije poslovanje, a dio koji čine nekomercijalne (regulirane) djelatnosti tih tvrtki mogao je ostati u vlasništvu i pod kontrolom države.

Na tako liberaliziranome i dereguliranome tržištu električne energije EU13 konkurencijske bi odnose morali omogućiti, na strani ponude - ukidanje pravnih i administrativnih prepreka slobodnom ulasku dobavljača električne energije i na strani potražnje - sloboda kupaca električne energije u izboru dobavljača. Na taj se način željelo da u EU liberalizacija tržišnoga poslovanja, otvaranje tržišta konkurenciji i uvođenje tržišnih regulacijskih i nadzornih mjera povećaju učinkovitost tržišnih subjekata i ekonomskoga prostora EU.

Drugi paket energetskih propisa EU donesen je da bi se osiguralo funkcioniranje tržišnoga natjecanja na unutarnjem energetskome tržištu EU i nepristran pristup mreži, a time bi se konkretno poduprli ciljevi Lisabonske agende. U drugome paketu energetskih propisa EU na električnu se energiju odnose:
1. Uredba (EC) br. 1228/2003 Europskog parlamenta i Vijeća od 26. lipnja 2003. o uvjetima pristupa mreži za prekograničnu razmjenu električne energije14,

2. Direktiva 2005/89/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 18. siječnja 2006. O mjerama zaštite sigurnosti opskrbe električnom energijom i ulaganja u infrastrukturu.

Uredba (EC) br. 1228/2003 regulira pristup mreži za prekogranične razmjene i navodi načela upravljanja mrežnim zagušenjem. Ta je Uredba donesena sa ciljem da se intenzivira trgovanje električnom energijom i time pridonese otvaranju i normalnom funkcioniranju konkurencijskoga tržišta EU. Direktiva 2003/54/EC utvrđuje opća pravila za organizaciju sektora koja, uz praćenje sigurnosti opskrbe i tehnička pravila, obuhvaćaju obvezu javne usluge i zaštite kupaca. Ta se obveza odnosi na nepristranost država članica u

odnosu na prava i obveze elektroprivrednih poduzeća; na sigurnost opskrbe, redovitost i kvalitetu cijena električne energije; na pravo treće strane za pristup sustavu; na osigurano korištenje javnom uslugom za kupce-kućanstva i po potrebi za malo poduzetništvo; na mogućnost određivanja opskrbljivača u obvezi; na mjere za zaštitu krajnjih kupaca (osjetljivih kupaca u izbjegavanju iskapčanja i kupaca u udaljenim područjima); na pravo povlaštenih kupaca na promjenu opskrbljivača.

Ta Direktiva propisuje kriterije i postupke za ponudbene pozive i autorizaciju izgradnje novih proizvodnih kapaciteta. Njome se utvrđuju pravila za rad, organizaciju i funkcioniranje elektroenergetskoga sektora prema kojima je potrebno razdvojiti mrežne djelatnosti (prijenos i distribuciju električne energije) od proizvodnje električne energije i opskrbe električnom energijom. Utvrđuje se i potreba imenovanja operatora prijenosnoga sustava i operatora distribucijskoga sustava koji, kada su dio vertikalno integriranoga poduzeća, moraju biti neovisni o ostalim djelatnostima najmanje u smislu svoga pravnoga oblika, organizacije i odlučivanja.

Tom se Direktivom ne stvara obveza odvajanja vlasništva imovine mrežnih operatora od vertikalno integriranoga poduzeća u zemljama članicama EU (dakle, isto vrijedi i za zemlje kandidate za članstvo u EU, pa i za RH). Ta Direktiva utvrđuje pravo pristupa treće strane prijenosnim i distribucijskim sustavima, bez pristranosti, uz uvjet da postoje potrebni kapaciteti. Tom se Direktivom uvodi obveza država članica da imenuju nadležna regulacijska tijela definiranih ovlasti i neovisna o interesu elektroprivrednih poduzeća.

Direktiva 2005/89/EC utvrđuje mjere zaštite sigurnosti opskrbe električnom energijom kojima se u EU osigurava pravilno funkcioniranje unutarnjega tržišta, odgovarajuća razina interkonekcija među državama članicama, odgovarajuća razina proizvodnih kapaciteta i ravnoteža među ponudom i potražnjom. Budući da se u EU investiranje u mrežnu infrastrukturu smatra ključnim za sigurnost opskrbe električnom energijom i za uspostavu jedinstvenoga tržišta električne energije, države članice EU obvezuju se pravilno održavati i razvijati mrežnu infrastrukturu i odrediti opće, transparentne i nediskriminirajuće politike za sigurnu opskrbu električnom energijom i ulogu i odgovornosti tržišnih subjekata.
Direktiva 2009/72/EC u 68 točaka uvodnoga dijela navodi osnovu i razloge njezinoga donošenja i opoziva Direktive 2003/54/EC. Glavni razlozi za donošenje ove Direktive jesu postizanje osnovnih ciljeva energetske politike EU, a to su učinkovitost unutarnjega tržišta

EU, sigurnost opskrbe potrošača energijom i ublaživanje klimatskih promjena, a koji bi morali biti ostvarivi na višoj razini nego do tada.
Ova Direktiva daje smjernice i utvrđuje:
1. Zajednička pravila za proizvodnju, prijenos, distribuciju i opskrbu električne energije
2. Odredbe o zaštiti potrošača
3. Pravila organizacije i funkcioniranja elektroenergetskoga sektora
4. Pravila koja omogućuju otvoren (slobodan) pristup tržištu
5. Kriterije i postupke za objavu natječaja i za davanje autorizacije
6. Kriterije i postupke za rad sustava

Ta Direktiva utvrđuje obvezu javne usluge i zaštite potrošača, kao npr. Mogućnost da države nametnu obvezu pružanja javnih usluga subjektima koji posluju u elektroenergetskom sektoru, pravo na opću uslugu36 kupcima kategorije kućanstva Prije donošenja Direktiva 2005/89/EC, Vijeće Europe je godine 2005. Zaključilo da je napredak u postizanju lisabonskih ciljeva spor i nedostatan, a rezultati primjene neujednačeni. Uočene slabosti morala je ukloniti tzv. Revidirana Lisabonska strategija (European Council, 2005.) koja je na razini EU i na nacionalnim razinama akciju usmjerila na tri ključna područja - atraktivnost Europe za ulaganja i rad, rast zasnovan na znanju i inovacijama i veći broj i bolja radna mjesta. Ta strategija predviđa da je za, npr. povećanje atraktivnosti Europe za ulaganja i rad potrebno proširiti i produbiti unutarnje tržište, osigurati otvorena i konkurencijska tržišta unutar i izvan Europe, poboljšati europsku i nacionalnu regulativu i proširiti i poboljšati europsku infrastrukturu. Iako rezultati primjene drugoga paketa energetskih propisa EU nisu ocijenjeni optimalnima, njegova je primjena predstavljala značajan korak prema uspostavi zajedničkoga unutarnjega tržišta i prema međusobnom otvaranju tržišta zemalja članica EU, a rad na ostvarivanju tih ciljeva morao se u EU nastaviti.

Usklađivanje u RH s pravnim uređenjem elektroenergetskoga sektora EU započelo je poslije ožujka 2000. donošenjem Lisabonske agende i traje do danas. Na značaj nastupajućih promjena u RH ukazuje činjenica da je u RH energetski sektor osnova gospodarstva i razvitka i da taj sektor raspolaže najvrednijim gospodarskim resursima o kojima ovise sigurnost, stabilnost i neovisnost gospodarstva. U RH su godine 2001. pokrenute reforme energetskoga sektora kojima je postupno moralo biti dokinuto monopolističko poslovanje i kojima se moralo otvoriti energetsko tržište i uvesti konkurencija u poslovanje, a bitne je točke reforme

- „restrukturiranje, konkurenciju i tržište, regulaciju i vlasništvo“ bilo potrebno postupno realizirati.

Provođenje reformi zahtijevalo je odgovarajući zakonski okvir koji bi omogućio liberalizaciju tržišta energije i deregulaciju energetskoga sektora. Zato je u srpnju 2001. Hrvatski sabor donio pet energetskih zakona (NN 68/01)18 kojima je propisana uspostava tržišnih uvjeta poslovanja i institucionalizirana obveza javne usluge, a u ožujku 2002. donesen je Zakon o privatizaciji Hrvatske elektroprivrede d.d. (NN 32/2002.). Tako je elektroenergetski sektor RH dobio osnovu za funkcionalni preustroj. Od tada se HEP, centralizirana vertikalno integrirana tvrtka u državnome vlasništvu, restrukturira u tržišno orijentirano i javno regulirano poduzeću čiju osnovnu (temeljnu) djelatnost (core business) čine proizvodnja, prijenos i distribucija električne energije i opskrba električnom energijom. U godini 2002. Dotadašnje se direkcije cjelovitoga poduzeća HEP d.d. izdvajaju u trgovačka društva HEP Operator prijenosnog sustava d.o.o.19, HEP Operator distribucijskoga sustava d.o.o.20 i HEP Proizvodnja d.o.o., a godine 2003. formiraju se HEP Opskrba d.o.o. i druga trgovačka društva. Postupno se HEP formira u koncern, grupaciju vertikalno integriranih društava na čelu sa vladajućim društvom HEP d.d. koje obavlja funkciju korporativnoga upravljanja HEP skupinom i jamči uvjete za sigurnu i pouzdanu opskrbu kupaca energijom.

Vlada RH odgovorna je za transponiranje pravne regulative trećega energetskoga paketa EU u nacionalno zakonodavstvo, a to znači da je zakonske i podzakonske akte RH koji uređuju sektor energetike u RH potrebno harmonizirati sa zakonodavstvom EU. Da bi ispunila uvjete pristupa unutarnjem tržištu EU, u RH je, prema energetskim propisima EU, liberalizirano tržište i provedena je deregulacija energetskoga sektora, tj. na tržište RH uvedeni su neovisni pravni subjekti, regulator HERA i operator tržišta HROTE i restrukturirani su ustroj i poslovanje HEP grupe.

Autor smatra da će RH ostvariti najveću društvenu i gospodarsku korist ako restrukturirana HEP skupina ostane cjelovita i u vlasništvu RH, jer samo takva može ispuniti očekivanja o svojoj ulozi nositelja rasta i razvitka gospodarstva i zapošljavanja u RH u nadolazećem vremenu. Tome cilju vodi korištenje mogućnosti očuvanja vlasništva nad prijenosnom mrežom RH, i to tako da HEP OPS d.o.o. organizira kao ITO. Iako usklađivanje sa trećim

paketom energetskih propisa EU donosi velike promjene HEP grupi, autor smatra da će primjena ITO opcije zahtijevati manje promjena nego primjena UO ili ISO opcije.[29]

Iz svega navedenoga, iako je Hrvatska članica EU i kao takva dužna poštovati i slijediti direktive i pravne norme koje donosi Eurposki parlament, možemo zaključiti da nije došlo do značajnog utjecaja EU direktiva na poslovanje na tržištu električne energije. I dalje HEP posjeduje primat na tržištu, iako je direktivama EU pokušala smanjiti državnu ulogu u opskrbi električnom energijom.

[29] Bukša, D. Proces deregulacije hrvatskog tržišta električnom energijom, UDK 621.311., Pregledni članak

6. UTJECAJ RAZINE GODIŠNJIH PADALINA NA POSLOVANJE HEP d.d.

Prosječna količina padalina razlikuje se od regije do regije. Količina padalina također se mijenja iz godine u godinu, što uzrokuje promjenjivu godišnju proizvodnju električne energije u hidroelektranama. Male hidroelektrane i male akumulacije, za razliku od srednjih i velikih, bolje se uklapaju u okoliš i izazivaju manje po okoliš štetnih posljedica.

Korištenje hidroenergetskog potencijala za dobivanje električne energije danas je u širokoj uporabi svugdje u svijetu. Kao primjer mogu se navesti Norveška i Paragvaj, koje skoro cijelu proizvodnju električne energije temelje na hidroenergiji. Premda hidroelektrane imaju brojne prednosti kao i ostali obnovljivi izvori energije, moguć je njihov negativan utjecaj na okoliš - primjerice, poremećaj tokova podzemnih voda, te utjecaj na život flore i faune.[30]

Prihodi HEP-a, najveće grupe za proizvodnju i distribuciju električne energije u Hrvatskoj, porasli su u 2012. godini u sva tri segmenta – prodaji električne energije, plina i toplinske energije. Najizraženiji je bio porast prihoda od prodaje električne energije, oko 860 milijuna kuna, koji je generiran prvenstveno administrativnom korekcijom cijena (HEP, 2012).
Prihodi od prodaje iznosili su 11,6 milijardi kuna. Dominantno društvo u sektoru, tijekom 2013. godine investiralo je 2,4 milijarde kuna u razvoj elektroenergetske mreže, a usporediva razina investicija (oko 2,6 milijardekuna) najavljena je za 2014. godinu (Vlada Republike Hrvatske, 2013).

Loši klimatski uvjeti, koji su u 2011. godini utjecali na značajno smanjenje proizvodnje električne energije iz hidroelektrana, nastavljeni su i tijekom 2012. Udio hidroenergije u ukupnoj bruto proizvodnji, kao i razina bruto proizvodnje iz hidroelektrana, ostali su gotovo isti. To je utjecalo na povećanje uvoza električne energije, koji je dosegnuo 44 posto ukupne potrošnje elektroenergetskog sustava (HERA, 2012).

[30] Brošura o tehnologijama za uporabu obnovljivih izvora energije, transfer najboljih primjena i raspoloživih tehnologija za uporabu obnovljivih izvora energije u izoliranim regijama

http://www.vbpc-res.org/files/brosura1/Brochure1_CRO.pdf

Klimatski povoljnija bila je 2013. godina, tako da je povećanje oborina uzrokovalo povećanje proizvodnje u hidroelektranama. U prvih devet mjeseci 2013. godine bruto proizvodnja povećana je više nego dvostruko u odnosu na 2012. godinu i 42 posto u odnosu na isto razdoblje 2011. godine.

Dugoročno, premda je teško planirati u uvjetima značajnih klimatskih promjena, oscilacije u proizvodnji u nekoliko posljednjih godina naglašavaju potrebu za dugoročnim planiranjem prilagodbe u razvoju energetskog sektora, tj. ulaganja u kapacitete i održivost razvoja.

Također, zamjetno je povećanje proizvodnje obnovljivih izvora energije, prvenstveno u vjetroelektranama. Podaci Državnog zavoda za statistiku pokazuju da je bruto proizvodnja vjetroelektrana i ostalih obnovljivih izvora energije više nego dvostruko povećana tijekom prvih devet mjeseci 2013. godine u odnosu na 2011. godinu i oko 28 posto u odnosu na isto razdoblje 2012. godine. Ukupni kapaciteti proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije i kogeneracije povećani su za 15,7 MW tijekom 2011. godine (HERA, 2012). Tijekom 2012. prvenstveno zbog izmjena zakonskih propisa koji se odnose na obnovljive izvore energije te pojednostavljenja procedure za sunčane elektrane, povećan je interes za ugradnju sunčanih elektrana priključne snage do 30 kW (HEP ODS, 2013).

Međutim, najavljene promjene u pravilnicima o obnovljivim izvorima energije, kao i izmjene strukture naknada vrlo će vjerojatno utjecati na promjene u tom segmentu proizvodnje. Strategija EU-a o konkurentnoj, održivoj i sigurnoj energiji zahtijeva i povećanje udjela energije iz obnovljivih izvora do 20 posto, do 2020. Godine 25. Prema podacima Eurostata u 2011. godini, taj je udio bio 15,7 posto, što je iznad prosjeka EU-28 od 13 posto. Ispunjavanje tog uvjeta pridonijet će poboljšanju energetske učinkovitosti te dodatno povećati udio potrošnje energije iz obnovljivih izvora u ukupnoj potrošnji energije.[31]

Iz potonje navedenih podataka možemo zaključiti da postoji značajna korelacija između razine godišnjih padalina i proizvodnje električne energije, s čime smo potvrdili našu hipotezu. Što je količina padalina manja to je i manja profitabilnost tvrtke koje crpe električnu energiju iz hidroelektrana. Zaključak koji se nameće, a kojeg su sve svjesniji i u Europskoj uniji je taj da je potrebno crpiti energiju i iz drugih obnovljivih izvora.

[31] Redžepagić D., Sektorske analize, Ekonomski institut Zagreb, 2013, broj 26.

7. ZAKLJUČAK

HEP d.d. je bez sumnje poduzeće od strateškog i vitalnog značenja za Republiku Hrvatsku(u nastavku RH). Nemjerljiva važnost energetskog sektora u današnjem svijetu nameće vladi RH vrlo odgovorno i mudro upravljanje HEP-om kao najvećim energetskim divom u vlasništvu RH.

Prema svim dobivenim podacima i uzimajući u obzir pokazatelje, temeljna hipoteza da je ulazak konkurencije, odnosno liberalizacija na tržištu električne energije utjecala na poslovanje HEP d.d. se odbacuje. Iz bilance i računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2012-2015, ostvarivan je rast poslovanja bez obzira na novonastalo stanje na tržištu, koje je naizgled trebalo imati značajniji utjecaj na poslovanje. Iako, iznimno profit u 2015.godini je bio manji u odnosu na 2014.godinu, ali to je ponajprije zahvaljujući promjeni u poslovnim odnosima s HEP - Operatorom distribucijskog sustava d.d., čiji se prihodi više ne ubrajaju u prihode od prodaje HEP d.d. Razlog tome nije naveden, ali takvo smanjenje prihoda u iznosu od 1.642,342 milijuna kuna, zapravo pokazuje da je profit malo, ako i uopće smanjen u odnosu na rekordno profitabilnu 2014.godinu, bez obzira što račun dobiti i gubitka pokazivao.

Pomoćna hipoteza o utjecaju direktiva EU na poslovanje, donosi zapravo samo promjene u smislu pravnih regulativa(normi), koje donosi Europski parlament, nisu značajno utjecale na poslovanje, već ga u određenoj mjeri promijenile i prilagodile ciljevima mobilnijeg i transparentnijeg EU tržišta.

Pomoćna hipoteza da između utjecaja razine godišnjih padalina i profitabilnosti postoji značajna povezanost je potvrđena, odnosno postoji značajna korelacija između razine godišnjih padalina i proizvodnje električne energije, jer što je količina padalina manja, manja je i proizvodnja električne energije iz hidroelektrana i obrnuto. Proizlazi da je potrebno energiju crpiti i iz drugih izvora, iako su hidroelektrane u slučaju HEP-a najprofitabilnije, jer su već odavno amortizirane, ali problem je što ovise o padalinama, što otvara prostor za ulaganje u alternativne oblike proizvodnje električne energije.

Zaključno, HEP d.d. vrlo je vrijedan nacionalni energetski resurs, a nakon Vladine prodaje INE, zasigurno i najveći. Ipak, HEP d.d. poput INE, ne bi trebalo prodavati, jer ne samo što

ostvaruje 1/3 prihoda RH od državnih poduzeća, računajući sve udjele za koje je RH u vlasništvu, nego je od iznimnog društvenog i gospodarskog značaja. Sam primjer Francuske vlade, koja je prodala vlasnički udio energetske firme EDF, vrlo brzo nakon same prodaje uvidila svoju grešku, te ih netom nakon i otkupila, a 2016. godine prodaje udjele u Renaultu i Safranu, zbog pomoći financiranja EDF-ovog ulaganja u nove nuklearne centrale u Velikoj Britaniji. Sve dok ne bude prevelikog političkog utjecaja i nepromišljenih, kratkoročnih odluka od strane vlade RH, HEP d.d. je sigurno i prosperitetno poduzeće, spremno za buduće izazove tržišta i politike.

SAŽETAK

HEP grupacija je nacionalna elektroenergetska tvrtka, koja se već stoljeće bavi proizvodnjom, prijenosom i distribucijom električne energije, a u posljednjih nekoliko desetljeća i opskrbom kupaca toplinom i distribucijom plina diljem RH. Analizira se novonastalo stanje, odnosno liberalizacija tržišta i ulaskom konkurencije na isto.

Provodi se horizontalna i vertikalna analiza bilance i računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2012-2015 godine, a na temelju te iste analize dobiva se uvid u udjele pojedinih stavki u pojedinom izvješatju kroz vrijeme, te samim time dolazimo do zaključka o utjecaju konkurencije na tržište električne energije u RH.

Pored utjecaja konkurencije, analiziralo se i utjecaj direktiva EU na poslovanje, te utjecaj godišnje razine padalina na profitabilnost poduzeća, s obzirom na velik broj hidroelektrana.

KLJUČNE RIJEČI:

- Financijski izvještaji
- Profitabilnost
- HEP grupacija
- EU direktive
- Liberalizacija tržišta
- Godišnje padaline

SUMMARY

HEP group is Croatian biggest electric power company, who is in the electric business almost a centrury transmiting and distributing electric energy, and in a last few decades they are supplying gas and heat to the costumers of Croatia. In this thesis, we are anaylising liberalisation of the electric market and a new competition in that same market.

We are using horizontal and vertical analysis of the balance sheet and a profit and loss statement for a period of 2012-2015. On that same analysis base we are getting a picture of group business activity and does the new competiton have a significant impact on electric market in Croatia.

Besides the competition impact, there were analysis about impact of a European Union directive on a group management, and the impact of a annual precipitation on a profitability of a company, considering a large number of hydroelectric power plants.

KEYWORDS

- Financial reports
- Profitability
- HEP group
- EU directive
- Market liberalization
- Annual precipitation

LITERATURA

Knjige:

1. Belak, V. (1995): Menadžersko računovodstvo, RRIF Plus, Zagreb

2. Dr.sc. Berislav Bolfek, Milan Stanić, univ.spec.oec.Sanja Knežević, Vertikalna i horizontalna analiza poslovanja tvrtke.

3. Žager K., Žager L., (1999.) Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb.

4. Žager, L. (2007): Osnove računovodstva, Sveučilišni tisak d.o.o., Zagreb.

5. Zelenika, R. (1998): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.

6. Cashin, J., Feldman, S.,Lerner, J., Englard, B. (1996): Financijsko računovodstvo I, Faber & Zgombić Plus, Zagreb

7. Redžepagić D.(2013.), Sektorske analize, Ekonomski institut Zagreb.

8. Vujević I. (2003): Financijska analiza, Ekonomski fakultet u Splitu, Split

9. Spremić, I. (1993) Primjena međunarodnih računovodstvenih standarda u poduzeću, Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika, Zagreb.

10. Vidučić. Lj. (2006): Financijski menadžment, RRiF, Zagreb.

11. Bešvir, B. (2008): Kako čitati i analizirati financijske izvještaje, Biblioteka računovodstvo,RRiF, Zagreb.

12. Mamić I., Vašiček V. (2003): Knjigovodstvo s bilanciranjem 1, Školska knjiga

13. Baletić, Z. (1995): Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod Miroslav Krleža i Masmedia, Zagreb.

14. Deželjin J. (1994): Računovodstvo, Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika

15. Englard, B. (1996): Financijsko računovodstvo II, Faber &Zgombić Plus, Zagreb

Stručni članci:

1. Bukša, D. Proces deregulacije hrvatskog tržišta električnom energijom, UDK 621.311

2. Vlahinić-Dizdarević N.,Rekonstruiranje i liberalizacija tržišta električne energije:gdje je Hrvatska; Pregledni članak UDK 658.1 Makroekonomska kretanja, 2011.

3. Goić R., Moguće opcije razvoja tržišta električne energije u Hrvatskoj

4. Narodne novine (2014): Zakon o porezu na dobit, Narodne novine d.d., Zagreb

5. Baletić, Z. (1995): Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod Miroslav Krleža i Masmedia, Zagreb

Zakoni:

1. Narodne novine (2014) Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d

Izvori s interneta:

1. http://www.vbpc-res.org/files/brosura1/Brochure1_CRO.pdf

2. http://balkans.aljazeera.net/vijesti/prednosti-i-mane-liberalizacije-trzista-struje

3. http://www.jutarnji.hr/vijesti/hrvatska/dosli-u-hrvatsku-uz-geslo-jeftina-struja-povlaci-li-se-gen-i-s-naseg-trzista-el.-energije/4442217/

4. http://lider.media/aktualno/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/liberalizacija-trzista-elektricne-energije-u-hrvatskoj-je-uspjela

5. http://www.hep.hr/hep/grupa/default.aspx

POPIS GRAFOVA:

Graf 1. Kretanje dugotrajne i kratkotrajne imovine kroz razdoblje 2012-2015.godine

Graf 2. Kretanje stavki kratkotrajne imovine kroz razdoblje 2012-2015.godine

Graf 3. Kretanje ukupnog prihoda i rashoda tijekom razdoblja 2012-2015.godine

Graf 4. Kretanje profita kroz razdoblje 2012-2015.godine

POPIS SLIKA:

Slika 1. Shema bilance u Republici Hrvatskoj

Slika 2. Oblici dugotrajne imovine

Slika 3. Oblici kratkotrajne imovine

Slika 4. Struktura prihoda

Slika 5. Struktura rashoda

Slika 6. Shema novčanog toka

Slika 7. Cijene električne energije za domaćinstva u 2010. godini, uključeni porezi

POPIS TABLICA:

Tablica 1. Bilanca poduzeća HEP d.d. za razdoblje 2012-2015 god. AKTIVA

Tablica 2. Bilanca poduzeća HEP d.d. za razdoblje od 2012-2015 god. PASIVA

Tablica 3. Horizontalna analiza bilance poduzeća HEP d.d. za razdoblje od 2012-2015. god.

Tablica 4. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka za poduzeće HEP d.d. 2012-2015 god.

Tablica 5. Vertikalna analiza bilance poduzeća HEP d.d. 2012-2015 god.

Tablica 6. Vertikalna analiza Računa dobiti i gubitka poduzeća HEP d.d. 2012-2015 god.