

# Mjerenje uspješnosti trgovačkih poduzeća na primjeru poduzeća Kožul d.o.o.

---

**Stanković, Dalibor**

**Graduate thesis / Diplomski rad**

**2024**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Tourism and Rural Development in Pozega / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Fakultet turizma i ruralnog razvoja u Požegi**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:277:023784>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-01-22**



*Repository / Repozitorij:*

[FTRR Repository - Repository of Faculty Tourism and Rural Development Pozega](#)



**FAKULTET TURIZMA I RURALNOG  
RAZVOJA U POŽEGI**



**STUDENT: DALIBOR STANKOVIĆ, JMBAG:0079045713**

**MJERENJE USPJEŠNOSTI TRGOVAČKIH  
PODUZEĆA NA PRIMJERU PODUZEĆA KOŽUL d.o.o.**

***DIPLOMSKI RAD***

Požega, 2024. godine.

FAKULTET TURIZMA I RURALNOG

RAZVOJA U POŽEGI

STRUČNI DIPLOMSKI STUDIJ TRGOVINSKO POSLOVANJE

**MJERENJE USPJEŠNOSTI TRGOVAČKIH  
PODUZEĆA NA PRIMJERU PODUZEĆA KOŽUL d.o.o.**

***DIPLOMSKI RAD***

IZ KOLEGIJA: RAČUNOVODSTVO TRGOVINE

MENTOR: doc.dr.sc. Verica Budimir

STUDENT: Dalibor Stanković, bacc.ing.agr.

JMBAG studenta: 0079045713

Požega, rujan 2024. godine.

## SAŽETAK

Financijski izvještaji su poput putokaza koji prikazuju trenutno stanje i smjer poslovanja poduzeća unutar određenog vremenskog razdoblja. Radi boljeg razumijevanja, potrebno ih je naučiti čitati, potom i analizirati. Nakon detaljne analize, poduzimaju se planiranja. Financijski izvještaji su važni za interne i eksterne korisnike podjednako, uključujući financijski menadžment, dobavljače, ulagače i kreditore. Pružaju informacije o vrijednosti udjela, preporukama za ulaganje, kreditnom riziku i sposobnosti plaćanja.

Kroz rad se prikazuje analiza poslovanja poduzeća Kožul d.o.o. za razdoblje od 2020.g. do 2022.g., fokusirajući se na bilancu, račun dobiti i gubitka te izvještaj o novčanim tokovima. Kroz rad se također ističe važnost nadzora u poslovanju, kao i analize financijskih izvještaja za prepoznavanje prilika i prijetnji u poslovanju. Relevantni podaci preuzeti su iz revizorskih izvještaja.

Analizom internih i eksternih pokazatelja zaključuje se da poduzeće tijekom svih triju godina uspješno upravlja poslovnim odlukama i maksimizira dobit u promjenjivim tržišnim uvjetima. Održavanje dugoročne tržišne pozicije bio je osnovni cilj poduzeća a rezultati ukazuju na to da je postignut uspjeh u tom smislu.

**Ključne riječi:** bilanca, račun dobiti i gubitka, financijski pokazatelji, mjerenje uspješnosti

## **ABSTRACT**

Financial statements are like signposts that show the current state and direction of a company's operations within a certain period of time. For a better understanding, it is necessary to learn to read and then analyze them. After detailed analysis, planning is undertaken. Financial statements are important to internal and external users alike, including financial management, suppliers, investors and creditors. They provide information on share value, investment recommendations, credit risk and ability to pay.

The paper presents an analysis of the business operations of the company Kožul d.o.o. for the period from 2020. until 2022., focusing on the balance sheet, profit and loss account and cash flow statement. The paper also emphasizes the importance of supervision in business, as well as the analysis of financial statements to identify opportunities and threats in business. The relevant data were taken from audit reports.

The analysis of internal and external indicators concludes that the company successfully managed business decisions and maximized profit in changing market conditions during all three years. Maintaining a long-term market position was the main goal of the company, and the results indicate that success has been achieved in this regard.

**Keywords:** balance sheet, profit and loss account, financial indicators, performance measurement

# SADRŽAJ

<b>1. UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>2. RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE I IZVJEŠČIVANJE .....</b>	<b>2</b>
2.1. Računovodstveno praćenje poduzetnika u Hrvatskoj .....	4
2.2. Zakon o računovodstvu u Hrvatskoj .....	7
2.3. Obuhvat računovodstvenog praćenja obveznika .....	8
a) Trgovina na malo .....	8
b) Trgovina na veliko .....	8
c) Trgovački lanci .....	8
<b>3. FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI PODUZETNIKA U TRGOVINI .....</b>	<b>9</b>
3.1. Eksterni financijski izvještaji i njihovi korisnici .....	10
3.1.1. Bilanca .....	11
3.1.2. Račun dobiti i gubitka .....	11
3.1.3. Izvještaj o novčanim tokovima .....	12
3.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala .....	12
3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje koji su međusobno povezani i propisani .....	12
3.2. Interni financijski izvještaji i njihovi korisnici .....	12
<b>4. ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA PODUZEĆA KOŽUL</b>	
<b>D.O.O. ZA PERIOD OD 2020. DO 2022. GODINE .....</b>	<b>15</b>
4.1. Osnovni podaci o poduzeću Kožul d.o.o. ....	15
4.2. Bilanca poduzeća Kožul d.o.o. ....	16
4.3. Račun dobiti i gubitka .....	22
4.4. Financijski pokazatelji poduzeća Kožul d.o.o. ....	23
4.4.1. Pokazatelji likvidnosti .....	24
4.4.2. Pokazatelji financijske solventnosti (zaduženosti) .....	29
4.4.3. Pokazatelji aktivnosti .....	33
4.4.4. Pokazatelji ekonomičnosti .....	36
4.4.5. Pokazatelji profitabilnosti .....	39
4.4.6. Pokazatelj prihoda i neto dobiti/gubitak po zaposlenom .....	42
<b>5. ODLUČIVANJE NA TEMELJU INFORMACIJA O USPJEŠNOSTI</b>	

5.1.	Odlučivanje temeljem informacija dobivenih iz eksternih financijskih izvještaja	44
5.2.	Odlučivanje temeljem informacija dobivenih iz internih financijskih izvještaja..	45
5.2.1.	Prihodi.....	45
5.2.2.	Razlika u cijeni .....	45
5.2.3.	Troškovi .....	46
5.2.4.	Naplata .....	46
5.2.5.	Zalihe .....	46
<b>6.</b>	<b>ZAKLJUČAK.....</b>	<b>47</b>
<b>7.</b>	<b>LITERATURA .....</b>	<b>48</b>
<b>8.</b>	<b>POPIS TABLICA.....</b>	<b>49</b>
<b>9.</b>	<b>POPIS SLIKA.....</b>	<b>51</b>
<b>10.</b>	<b>POPIS KRATICA I SIMBOLA.....</b>	<b>52</b>

# 1. UVOD

Financijsko praćenje i analiza poslovanja poduzetnika u trgovini zauzimaju ključnu ulogu u informiranom donošenju odluka i upravljanju financijskim resursima. Svrha ovog diplomskog rada je istražiti važnost računovodstvenog praćenja u Hrvatskoj, naglasak stavljajući na zakonske okvire i obveze vezane uz financijske izvještaje poduzetnika. Cilj rada je prikazati analizu poduzeća Kožul d.o.o. za period od tri godine (2020., 2021., 2022.) omogućujući vlasnicima, investitorima, vjerovnicima i drugim dionicima procjenu financijskog stanja poduzetnika radi informiranog donošenja poslovnih odluka.

U drugom poglavlju ovog rada prikazano je računovodstveno praćenje poslovanja poduzetnika u Hrvatskoj s posebnim fokusom na zakonski okvir i obveze vezane uz financijske izvještaje. Analizirane su zakonske odredbe koje reguliraju evidentiranje poslovnih događaja i primjenu računovodstvenih načela. Poseban naglasak stavljen je na obveznike računovodstvenog praćenja, s pažnjom usmjerenom prema maloprodajnim trgovinama, veleprodajnim distributerima i trgovačkim lancima.

U trećem poglavlju istraživanja fokus je na temeljnim financijskim izvještajima. Istražuje se svrha i korisnici financijskih izvještaja te objašnjava razlika između internih i eksternih izvještaja. Analizirani su temeljni financijski izvještaji i prikazani različiti pokazatelji likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti i profitabilnosti koji se koriste u analizi financijskih izvještaja.

Četvrto poglavlje istraživanja fokusira se na rezultate poslovanja i analizu financijskih izvještaja poduzetnika u trgovini. Istražuje se kako se informacije dobivene iz internih i eksternih financijskih izvještaja koriste u procesu donošenja poslovnih odluka. Posebna pažnja posvećena je analizi rezultata poslovanja i financijskih izvještaja poduzetnika u trgovini kako bi se bolje razumjelo kako ti faktori utječu na uspješnost poslovanja.

Ovaj rad ima za cilj pružiti dublje razumijevanje uloge računovodstvenog praćenja i analize financijskih izvještaja u trgovinskom sektoru te istražiti kako ovi elementi doprinose donošenju informiranih poslovnih odluka. Kroz temeljito istraživanje zakonskih okvira, financijskih izvještaja i analitičkih metoda, rad će osvijetliti kako se financijska analiza može iskoristiti za bolje upravljanje resursima i postizanje uspješnosti u poslovanju poduzetnika u trgovini.



## 2. RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE I IZVJEŠČIVANJE

U kontekstu uspješnog poslovanja poduzetnika u trgovini, računovodstveno praćenje ima ključnu ulogu jer omogućuje precizno kategoriziranje financijskih transakcija te sustavno praćenje poslovnih rezultata. U Republici Hrvatskoj, kao i u većini drugih zemalja, postoje precizni propisi i standardi koji reguliraju metodologiju i pravila za vođenje računovodstva. Ovaj regulatorni okvir osigurava dosljednost, transparentnost i usporedivost financijskih informacija među različitim poduzetnicima. Rad je fokusiran na računovodstveno praćenje poduzetnika u trgovini u Hrvatskoj i njihovo razvrstavanje.

U Hrvatskoj, poduzetnici u trgovini su obvezni voditi poslovne knjige prema Zakonu o računovodstvu (NN 85/24) (u daljnjem tekstu: Zakon). Prema ovom Zakonu, poduzetnici moraju primijeniti dvojno knjigovodstvo i koristiti sustav kontnog plana. Kontni plan propisuje razvrstavanje financijskih transakcija prema određenim kategorijama, omogućujući poduzetnicima da prate prihode, rashode, imovinu i obveze na jasan i sustavan način.

U trgovini, poduzetnici obično imaju različite vrste transakcija koje zahtijevaju precizno razvrstavanje. Na primjer, prihodi od prodaje robe mogu se razvrstati prema vrsti robe ili usluga koje se prodaju. Osim toga, rashodi se mogu razvrstati prema kategorijama kao što su nabava robe, plaće zaposlenika, troškovi najma prostora i ostali administrativni troškovi. Pravilno razvrstavanje ovih transakcija omogućuje poduzetnicima da analiziraju svoje financijske izvještaje i donose informirane poslovne odluke.

Važno je istaknuti da poduzetnici u trgovini također moraju slijediti porezne propise i obveze. Porezni zakoni u Hrvatskoj propisuju odgovarajuće porezne stope i pravila za obračunavanje poreza na dobit, poreza na dodanu vrijednost (PDV) i ostalih poreza koji se odnose na trgovinske aktivnosti. Pravilno vođenje računovodstva omogućuje poduzetnicima da pravovremeno i ispravno izračunaju porezne obveze i podnesu potrebne izvještaje nadležnim poreznim tijelima.

Slika 1. Razvrstavanje poduzetnika

PODUZETNICI	KRITERIJI
<b>Mikro poduzetnik</b> je onaj koji ne prelazi granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta	1. ukupna aktiva 450.000,00 eura
	2. neto prihod 900.000,00 eura
	3. pros. broj radnika/ godina =10
<b>Mali poduzetnik</b> je onaj koji nije mikro poduzetnik i ne prelazi granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta	1. ukupna aktiva 5.000.000,00 eura
	2. neto prihod 10.000.000,00 eura
	3. pros. broj radnika/ godina =50
<b>Srednji poduzetnik</b> je onaj koji nije ni mikro ni mali poduzetnik i ne prelazi granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:	1. ukupna aktiva 25.000.000,00 eura
	2. neto prihod 50.000.000,00 eura
	3. pros. broj radnika/ godina =250
<b>Veliki poduzetnik</b> je poduzetnik koji prelazi granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta iz stavka	

Izvor: Zakon o računovodstvu (čl. 5.)

Mikro, mali, srednji i veliki poduzetnici su ključni igrači u gospodarstvu i često se smatraju kralježnicom svake ekonomije. Razvrstavaju se na temelju iznosa ukupne aktive, iznosa neto prihoda i prosječnog broja radnika kako je prikazano na slici 1.

- **Mikro poduzetnici** su najmanji oblik poslovanja. Često se radi o samostalnim poduzetnicima ili malim obiteljskim tvrtkama. Mikro poduzetnici često rade na lokalnoj razini i fokusiraju se na pružanje usluga ili proizvoda specifičnoj zajednici.
- **Mali poduzetnici** su veći od mikro poduzetnika, ali i dalje relativno manji u usporedbi s velikim korporacijama. Mali poduzetnici obično posluju na regionalnoj ili nacionalnoj razini. Mogu imati raznolike djelatnosti, od maloprodaje do pružanja profesionalnih usluga.
- **Srednji poduzetnici** su veća kategorija od malih poduzetnika. Srednji poduzetnici imaju veće financijske resurse i mogu biti prisutni na nacionalnom i međunarodnom tržištu. Često se razvijaju kao konkurentne tvrtke u svojoj industriji i mogu imati značajan utjecaj na regionalno gospodarstvo.
- **Veliki poduzetnici** su poduzetnici koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta od prethodnog pokazatelja (srednji poduzetnici).

Financijski izvještaji mogu biti eksterni, koriste ih vanjski, ili eksterni korisnici. Vanjski ili eksterni korisnici financijskih izvještaja su osobe ili organizacije koje nisu unutar same tvrtke ili organizacije, već su izvan nje i koriste financijske izvještaje kako bi donijeli odluke ili stekli uvid u financijsko stanje i napredak te tvrtke. Na primjer kreditori, investitori, partneri ili konkurencija. Poduzetnici su financijske izvještaje obavezni dostaviti Financijskoj agenciji u rokovima propisanim Zakonom (čl. 18). Interni financijski izvještaji, obično su namijenjeni internim korisnicima, najčešće je to menadžment ovisno o razinama upravljanja. Financijski izvještaji (eksterni) dostupni su na poslovnim portalima (fin info, poslovna.hr, boniteti.hr i dr.). Kasnije u istraživanju, detaljnije su opisani interni i eksterni financijski izvještaji kao i njihove razlike.

## **2.1. Računovodstveno praćenje poduzetnika u Hrvatskoj**

U Hrvatskoj su regulirana i primjenjuju se četiri temeljna računovodstvena sustava.

- „Računovodstvo poduzetnika
- Računovodstvo neprofitnih organizacija (fondovsko računovodstvo)
- Računovodstvo proračuna i proračunskih korisnika
- Računovodstvo obrtnika i slobodnih zanimanja“ (Gulin i Perčević, 2013: 12-14)

Svaki od ovih računovodstvenih sustava ima svoje specifične zahtjeve i pravila koja moraju biti ispunjena u skladu s hrvatskim zakonodavstvom. Ovi računovodstveni sustavi omogućuju različitim vrstama organizacija da pravilno vode računa o svojim financijama i izvještavaju o njima na način koji odgovara njihovoj djelatnosti i ciljevima. Ovi sustavi postavljaju univerzalne smjernice i pravila za pripremu i prezentaciju financijskih izvještaja kako bi se osigurala njihova usporedivost, transparentnost i kvaliteta.

Ključna razlika između računovodstvenih sustava leži u načinu na koji se prihodi i rashodi priznaju u financijskim izvještajima.

Poduzetnik je organizacija koja se bavi gospodarskom djelatnošću s glavnim ciljem ostvarivanja profita. U tom kontekstu, prihodi se priznaju kad se događaj ostvari, bez obzira na to je li naplaćen. To znači da se troškovi knjiže u trenutku kada su vezani za generiranje prihoda ili druge poslovne aktivnosti, čak i ako nisu još fizički plaćeni.

Ovisno o opsegu poslovanja i specifičnim zahtjevima, trgovačka poduzeća imaju mogućnost birati između dvije ključne strategije za vođenje financijskih evidencija: interno knjigovodstvo i outsourcing, odnosno vanjsko knjigovodstvo.

Interno knjigovodstvo predstavlja praksu vođenja financijskih evidencija, praćenja transakcija i pripreme financijskih izvještaja unutar same organizacije, koristeći vlastite interne resurse i osoblje. To znači da poduzeće ima svoj vlastiti interni tim računovodstvenih stručnjaka koji su odgovorni za sve aspekte knjigovodstva, uključujući evidentiranje poslovnih transakcija, praćenje troškova, prihoda i ostalih financijskih događaja te pripremu internih izvještaja. Ova strategija omogućava poduzeću veću kontrolu nad procesom i pristup financijskim informacijama u realnom vremenu.

S druge strane, outsourcing (vanjsko knjigovodstvo) znači da poduzeće angažira vanjsko poduzeće ili računovodstvenog stručnjaka da obavlja knjigovodstvene usluge u ime poduzeća. Ovo poduzeće ili stručnjak je odgovoran za sve računovodstvene zadatke, uključujući vođenje financijskih evidencija, pripremu izvještaja i praćenje zakonskih obveza. Outsourcing omogućava poduzeću da se usmjeri na svoju osnovnu djelatnost dok se stručnjaci za knjigovodstvo bave složenim i specijaliziranim aspektima financijskog praćenja.

Računovodstvo poduzeća za poduzetnike obuhvaća praćenje financijskih transakcija, izradu financijskih izvještaja, vođenje evidencija o приходima i rashodima te usklađivanje poslovanja s poreznim zakonodavstvom. Također uključuje izvještavanje o financijskom stanju poduzeća, što je ključno za donošenje poslovnih odluka, analizu profitabilnosti i osiguranje transparentnosti prema vlasnicima, investitorima i regulatornim tijelima.

Prema Perkušić (2021) postoje četiri kriterija koja se primjenjuju na jednak način, a to su:

- „Primjena sustava dvojnog knjigovodstva
- Primjena načela nastanka događaja
- Obveza vođenja poslovnih knjiga koje čine: dnevnik, glavna knjiga, i pomoćne knjige
- Obveza izrade godišnjih financijskih izvještaja: izvještaja o financijskom položaju (bilance), računa dobiti i gubitka, izvještaja o novčanim tokovima, izvještaja o promjenama kapitala, i bilješki uz financijske izvještaje.“ (Perkušić, 2021: 21)

Slika 2. Usporedba računovodstvo fizičkih osoba (obrtnika) i računovodstvo poduzetnika



Izvor: Perkušić, (2021: 12)

Grafički prikaz na slici 2 ilustrira usporedbu između računovodstva fizičkih osoba (obrtnika) i poduzetnika (pravnih osoba). Na vrhu se nalazi računovodstveni sustav, koji predstavlja centralni okvir iz kojeg se granaju dva različita smjera, prema lijevoj i desnoj strani, simbolizirajući dvije glavne skupine korisnika računovodstvenih sustava.

S lijeve strane prikaza nalazi se segment koji obuhvaća računovodstvo poduzetnika, odnosno pravnih osoba. Prva komponenta unutar ovog segmenta su pravne osobe, kao što su trgovačka društva, koja posluju unutar pravno definiranih okvira. Ove pravne osobe podliježu obvezi plaćanja poreza na dobit, što znači da se oporezuje profit koji ostvaruju kroz poslovanje. U računovodstvu tih subjekata koristi se sustav dvojnog knjigovodstva, gdje se svaka transakcija bilježi na dva konta dugovni i potražni, što omogućuje precizno praćenje financijskih tokova. Također, ove pravne osobe primjenjuju načelo nastanka događaja, koje nalaže da se prihodi i rashodi priznaju u trenutku nastanka, neovisno o stvarnom tijeku novca.

Desna strana prikaza posvećena je računovodstvu fizičkih osoba, odnosno obrtnika. U ovom segmentu, fizičke osobe koje obavljaju poslovne djelatnosti ne osnivaju pravnu osobu, već posluju u svoje ime. Obrtnici su obveznici poreza na dohodak, što znači da plaćaju porez na svoj ukupni dohodak, odnosno razliku između primljenih prihoda i nastalih rashoda. U njihovom računovodstvu koristi se jednostavno knjigovodstvo, koje omogućava

jednostavnije i manje složeno evidentiranje transakcija, često bez potrebe za dvojnim unosom podataka. Fizičke osobe primjenjuju načelo blagajne, prema kojem se prihodi i rashodi priznaju u trenutku stvarnog primitka ili isplate novca, što znači da su novčani tokovi ključni za priznavanje financijskih rezultata.

Ova usporedba jasno prikazuje ključne razlike između računovodstvenih sustava koji se primjenjuju na pravne osobe i fizičke osobe, ističući različite pristupe, obveze i principe koji se koriste u evidentiranju i praćenju poslovnih aktivnosti.

## **2.2. Zakon o računovodstvu u Hrvatskoj**

Zakon o računovodstvu predstavlja glavni pravni okvir za računovodstveno praćenje poduzetnika u trgovini u Hrvatskoj. Ovaj Zakon ima za cilj osigurati kvalitetno vođenje računovodstvenih evidencija, pripremu financijskih izvještaja te njihovu usklađenost s međunarodnim računovodstvenim standardima. Njegova primjena obvezuje sve poduzetnike u trgovini bez obzira na njihovu veličinu i oblik organizacije.

Zakon propisuje određene obveze poduzetnika u pogledu vođenja financijskih izvještaja. Poduzetnici u trgovini su dužni pripremati i objavljivati financijske izvještaje koji obuhvaćaju bilancu, račun dobiti i gubitka te izvještaj o novčanom toku. Ti izvještaji pružaju informacije o financijskom položaju, rezultatima poslovanja i novčanim tokovima poduzetnika. Zakon također propisuje rokove za pripremu i dostavu financijskih izvještaja nadležnim institucijama.

Poduzetnici u trgovini su također obvezni voditi evidenciju o svim poslovnim događajima koji imaju financijski utjecaj na njihovo poslovanje. To uključuje evidentiranje prihoda, rashoda, nabave robe, troškova plaća i ostalih relevantnih transakcija. Evidencija se provodi na temelju računovodstvenih dokumenata kao što su ulazne i izlazne fakture, ugovori, bankovni izvodi i drugi relevantni dokumenti.

Zakon također propisuje primjenu određenih računovodstvenih načela koja se moraju poštivati prilikom vođenja financijskih evidencija. Ta načela uključuju načelo pravovremenosti, kontinuiteta, dosljednosti, pravde i stvarnog prikazivanja financijskih informacija. Primjena ovih načela osigurava konzistentnost i pouzdanost financijskih izvještaja.

### 2.3. Obuhvat računovodstvenog praćenja obveznika

Zakon u Hrvatskoj jasno propisuje da su svi poduzetnici u trgovini obvezni voditi računovodstvo i voditi financijske evidencije. Ovaj propis ne postavlja uvjet veličine ili oblika organiziranja poduzetnika, što znači da čak i mali poduzetnici i jednočlani obrti koji se bave trgovinom moraju poštovati zakonske obveze u vezi s računovodstvenim praćenjem.

#### a) Trgovina na malo

Trgovina na malo, prema Zakonu o trgovini (NN 87/08, 96/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14, 32/19, 98/19, 32/20, 33/23 čl. 8.) „je kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima za osobnu uporabu ili uporabu u kućanstvu, kao i profesionalnim korisnicima ako za tu prodaju nije potrebno ispunjavanje dodatnih minimalnih tehničkih i drugih uvjeta propisanih posebnim propisima, a obavlja se u prodavaonicama i izvan prodavaonica.”

#### b) Trgovina na veliko

Trgovina na veliko, prema Zakonu o trgovini (čl. 7.) „ je kupnja robe radi daljnje prodaje profesionalnim korisnicima, odnosno drugim pravnim ili fizičkim osobama koje obavljaju neku registriranu ili zakonom određenu djelatnost.” Oni su ključna veza između proizvođača i maloprodajnih trgovina, osiguravajući opskrbu i distribuciju robe na većim količinama.

#### c) Trgovački lanci

Trgovački lanci uključuju velike i srednje trgovinske sustave koji posluju kroz više prodajnih mjesta i imaju širok raspon proizvoda. To mogu biti lanci supermarketa, robnih kuća, trgovačkih centara ili drugih organiziranih trgovina.

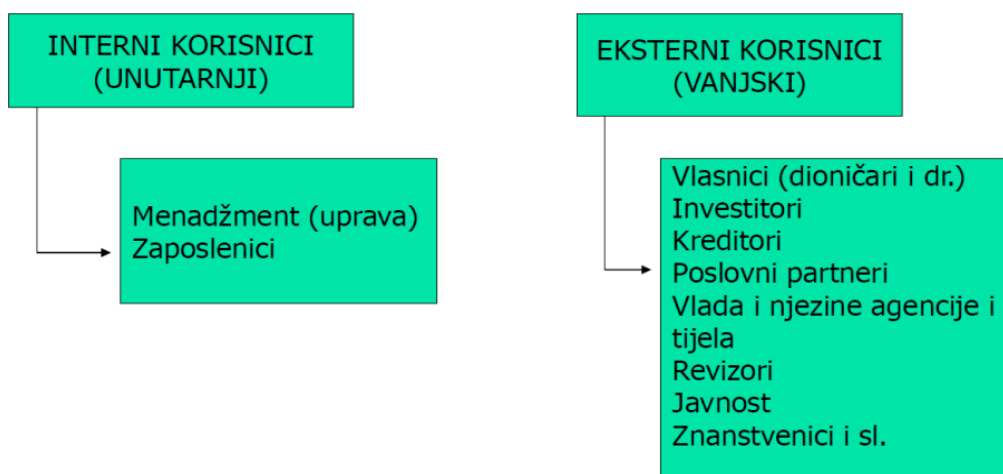
U Hrvatskoj, zakonski okvir za računovodstveno praćenje poduzetnika u trgovini obuhvaća sve subjekte koji obavljaju trgovinsku djelatnost, bez obzira na veličinu i oblik organiziranja. Maloprodajne trgovine, veleprodajni distributeri i trgovački lanci, zajedno s drugim subjektima u trgovinskom sektoru, moraju provoditi računovodstveno praćenje u skladu s propisima kako bi osigurali točnost financijskih izvještaja, transparentnost poslovanja i ispunjenje zakonskih obveza. Pravilno vođenje financijskih evidencija omogućuje poduzetnicima da donose informirane poslovne odluke i stvaraju temelje za uspješno poslovanje u trgovinskom sektoru.

### 3. FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI PODUZETNIKA U TRGOVINI

Financijski izvještaji produkt su financijskog računovodstva. Financijski izvještaji predstavljaju „završnu fazu računovodstvenog procesiranja podataka i pojavljuju se kao nositelj računovodstvenih informacija, čiji je cilj izvještavanje i informiranje zainteresiranih korisnika o financijskom položaju poduzeća o uspješnosti poslovanja“ (Žager, 2020 :21). Financijski izvještaji prikazuju stvarnu i fer situaciju poslovanja poduzetnika, kao i njegovu sposobnost da ostvari pozitivan ili negativan novčani tok.

Financijski izvještaji predstavljaju temeljne instrumente za donošenje poslovnih odluka, ali i osnovni izvor informacija za različite korisnike kako unutar poduzeća, tako i izvan njega. Prema tome, financijske informacije koriste dvije skupine korisnika: interni i eksterni (prikazani na slici 3), a izvještaji koje koriste nazivaju se interni i eksterni izvještaji.

Slika 3. Korisnici financijskih izvještaja



Izvor: Bešvir (2008: 17)

Sastavljanje financijskih izvještaja propisano je Pravilnikom o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja (NN 95/16, 144/20, 158/23) (u daljnjem tekstu: Pravilnik). Koje financijske izvještaje poduzetnici sastavljaju ovisi o veličini i obliku poduzeća prema čl. 5. Zakona:

- Mikro i mali poduzetnici obvezni su predati: izvještaj o financijskom položaju (bilanca), račun dobiti i gubitka, bilješke uz financijske izvještaje.
- Srednji poduzetnici obvezni su predati: izvještaj o financijskom položaju (bilanca), račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o promjenama kapitala, bilješke uz financijske izvještaje.



- Veliki poduzetnici, obveznici primjene MSFI (Međunarodni standardi financijskog izvještavanja) obvezni su predati: izvještaj o financijskom položaju (bilanca), račun dobiti i gubitka, izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o promjenama kapitala i bilješke uz financijske izvještaje.

### 3.1. Eksterni financijski izvještaji i njihovi korisnici

Eksterni financijski izvještaji su dokumenti koje poduzeće priprema i objavljuje kako bi obavijestilo vanjske dionike o svojim financijskim rezultatima i poziciji. Poduzetnik, pravna i fizička osoba, dužan je sastaviti godišnje financijske izvještaje u obliku, sadržaju, i na način propisan Zakonom (čl. 18.). Glavni cilj eksternih izvještaja je pružiti jasno, objektivno i točno razumijevanje financijskog stanja i uspješnosti poduzeća.

Eksterni financijski izvještaji služe kao ključan izvor informacija za širok spektar vanjskih dionika, čime omogućavaju informirane odluke. Korisnici eksternih financijskih izvještaja najčešće su:

- **Investitori:** Potencijalni i postojeći investitori koriste financijske izvještaje za ocjenjivanje profitabilnosti, solventnosti i mogućih rizika poduzeća prije nego što ulože svoj kapital.
- **Vjervnici:** Banke i drugi vjervnici analiziraju izvještaje kako bi procijenili sposobnost poduzeća da ispuni svoje financijske obveze i otplati kredite.
- **Regulatorne agencije:** Državne i regulatorne agencije koriste izvještaje kako bi osigurale da poduzeća poštuju zakone i propise te transparentno izvještavaju o svojim financijskim performansama.
- **Opća javnost:** Izvještaji omogućuju općoj javnosti da stekne uvid u financijsko stanje i doprinos poduzeća društvu, što je posebno važno u kontekstu korporativne odgovornosti.

Eksterni financijski izvještaji oslikavaju odgovornost poduzeća prema svojim dionicima. Kroz objavu ovih izvještaja, organizacija pokazuje spremnost za transparentno izvještavanje i otvorenu komunikaciju s okolinom. Ova transparentnost jača povjerenje dionika i doprinosi stabilnosti i ugledu poduzeća na tržištu.

Eksterni financijski izvještaji podijeljeni su u nekoliko kategorija (Zakon, čl. 18):

- Bilance - predstavlja izvještaj o financijskom položaju
- Računa dobiti i gubitka

- Izvještaja o novčanim tokovima
- Izvještaja o promjenama kapitala
- Bilješkama uz financijske izvještaje koji su međusobno povezani i propisani.

Poduzetnici koji su obveznici sastavljanja financijskih izvještaja su:

- „Trgovačko društvo i trgovac pojedinac određeni propisima kojima se uređuju trgovačka društva.
- Podružnica poduzetnika sa sjedištem u drugoj državi članici, ili trećoj državi, u republici Hrvatskoj kako je određeno propisima kojima se uređuju trgovačka društva.
- Poslovna jedinica poduzetnika sa sjedištem u drugoj državi članici, ili trećoj državi ako prema propisima te države ne postoji obveza vođenja poslovnih knjiga i sastavljanja financijskih izvještaja” Zakon (čl. 4).

Propisani rokovi za poduzetnike, obveznike primjene Zakona su do 30. travnja po isteku poslovne godine a za javnu objavu šest mjeseci po isteku poslovne godine.

### 3.1.1. Bilanca

„Bilanca predstavlja financijski izvještaj koji sistematizirano prikazuje stanje imovine , obveze i kapitala u određenom vremenskom razdoblju, ona je temeljni financijski izvještaj koji prikazuje financijski položaj poduzeća koji služi kao podloga za ocjenu sigurnosti poslovanja“ (Žager, 2020: 93). Osnovni elementi bilance su imovina, obveze i kapital. Imovina predstavlja resurs koji kontrolira poduzeće. Resurs koji je nastao iz prošlih aktivnosti i od koga se očekuju aktivnosti u budućnosti. Obveza je dug koji je nastao iz poslovanja poduzeća (postojeći dug). Kapital ili glavnica je ostatak imovine nakon podmirenja obveza. Bilanca se sastoji od dva dijela, a to su aktiva i pasiva. Aktiva pokazuje vrijednost imovine kojom poduzeće raspolaže, a pasiva pokazuje izvore te imovine, obveze prema izvorima iz poslovanja poduzeća (obveze i kapital). Svaka promjena u poslovanju utječe na promjenu aktive i/ili pasive. Dakle između aktive i pasive postoji ravnoteža koju nazivamo bilančna ravnoteža. Imovina je prikazana u aktivi, a izvor imovine u pasivi.

### 3.1.2. Račun dobiti i gubitka

„Za razliku od bilance koja je statički financijski izvještaj (daje informacije o imovini, obvezama i kapitalu na određeni datum), račun dobitka i gubitka je dinamički

financijski izvještaj koji daje informacije o prihodima i rashodima poduzetnika u određenom poslovnom razdoblju, obično u kalendarskoj godini“ (Bešvir, 2008: 10). Pokazuje nam uspješnost poslovanja poduzeća.

### 3.1.3. Izvještaj o novčanim tokovima

Izvještaj o novčanim tokovima jedan je od temeljnih financijskih izvještaja koji prikazuje kretanje novčanih sredstava u poduzeću tijekom određenog vremenskog razdoblja. Ovaj izvještaj pruža uvid u način na koji poduzeće upravlja svojim novcem te je od presudne važnosti za procjenu njegove likvidnosti, solventnosti i financijske stabilnosti.

### 3.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala

Žager (2020) smatra da izvještaj o promjenama kapitala predstavlja jedan od osnovnih financijskih izvještaja koji daje pregled kako se kapital poduzeća mijenjao tijekom određenog vremenskog razdoblja. Ovaj izvještaj bilježi sve promjene koje su utjecale na vlasnički kapital, kao što su zadržana dobit, rezerve i uplaćeni kapital. Drugim riječima, prikazuje na koji način poduzeće koristi svoj kapital i kako su se promjene u poslovanju, kao što su ostvarena dobit ili izdavanje novih dionica, odrazile na ukupni kapital poduzeća.

### 3.1.5. Bilješke uz financijske izvještaje

Bilješke su popratni izvještaj koji nadopunjuje osnovne izvještaje. Prema Žager (2020) on dodatno pojašnjava strukturu, vrijednost i obilježja najvažnijih pozicija u temeljnim financijskim izvještajima.

## 3.2. Interni financijski izvještaji i njihovi korisnici

Interni financijski izvještaji su poslovni dokumenti koji prikazuju financijske informacije, kao što su prihodi, rashodi, kapital, troškovi i tijek gotovine, s naglaskom na internu uporabu unutar poduzeća. Njihov cilj nije samo prikazivanje financijskog stanja, već i pružanje dubljeg razumijevanja performansi organizacije te identificiranje pravaca za poboljšanje i optimizaciju poslovanja. U modernom poslovnom okruženju, gdje promjene dolaze brzo i neočekivano, interno izvještavanje pruža duboko razumijevanje dinamike poslovanja. Ovi izvještaji omogućavaju menadžmentu i zaposlenicima praćenje ključnih pokazatelja performansi, identificiranje trendova i prepoznavanje potencijalnih problema.

Kroz analizu internih izvještaja, organizacija može bolje razumjeti svoju profitabilnost, likvidnost, solventnost i učinkovitost poslovanja.

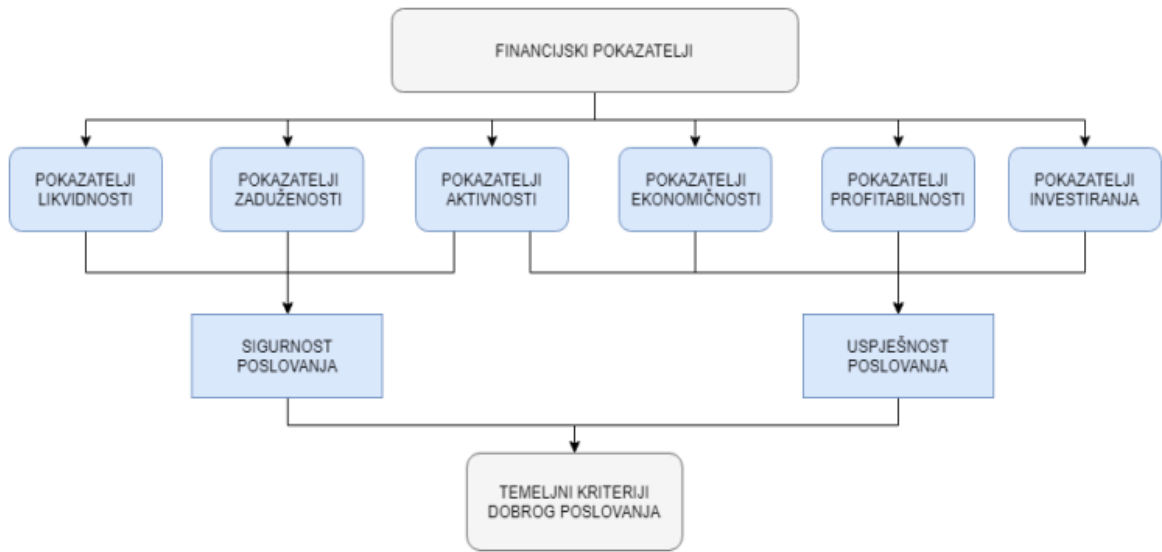
Jedna od temeljnih svrha internih financijskih izvještaja je omogućiti donošenje mudrih i strateški usmjerenih odluka. Menadžment koristi ove izvještaje kako bi identificirao uspješne sektore poslovanja te one koji zahtijevaju poboljšanja.

Interni korisnici financijskih izvještaja su razne razine menadžmenta koji zahtijevaju pouzdane informacije prilikom obavljanja svakodnevnih aktivnosti. Temeljem internih izvještaja, menadžeri imaju informaciju o trenutnom stanju poduzeća, te donose odluke o budućim aktivnostima. Osim menadžmenta korisnici internih izvještaja su upravni i nadzorni odbor, revizorski odbor, kao i sami zaposlenici koje zanima stabilnost i profitabilnost tvrtke, sigurnost plaća i mirovina. Interni financijski izvještaji zakonski nisu regulirani, ni obvezni, ali interno su neophodni i vrlo korisni. Za razliku od eksternih financijskih izvještaja koji opisuju događaj koji se dogodio i kao takav je ne promjenjiv.

### **3.3. Financijski pokazatelji**

Financijski pokazatelji su najvažniji alat za analizu financijskih izvještaja. Financijski pokazatelji pružaju informacije korisne vlasnicima i menadžerima poduzeća za donošenje odluka, rast i razvoj poduzeća. Postoji nekoliko vrsta financijskih pokazatelja, koji ovise o korisnicima. Iste pokazatelje neće koristiti npr. bankari (koje će zanimati trenutno financijsko stanje i likvidnost) i dugoročni investitori ili dioničari (koji promatraju stabilnost poslovanja, vrijednost imovine i stvaranje prihoda). Temeljni financijski pokazatelji s aspekta sigurnosti i uspješnosti poslovanja prikazani su na slici 4. Pokazatelji sigurnosti poslovanja su likvidnost i zaduženost. Pokazatelji uspješnosti poslovanja su ekonomičnost, profitabilnost i investiranje. Pokazatelj aktivnosti smatra se podjednako bitnim kako za sigurnost tako i za uspješnost poslovanja.

Slika 4. Povezanost pokazatelja analize finansijskih izvještaja i temeljnih kriterija dobrog poslovanja



Izvor: Žager (2020: 45)

## 4. ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA PODUZEĆA KOŽUL D.O.O. ZA PERIOD OD 2020. DO 2022. GODINE

### 4.1. Osnovni podaci o poduzeću Kožul d.o.o.

Poduzeće Kožul d.o.o. osnovano je 1994. godine, u vlasništvu jedinog osnivača Ivice Kožula. Primarna djelatnost poduzeća je veleprodaja i maloprodaja ručnog alata i pribora. Kao jedan od glavnih distributera ručnih alata i pribora u regiji, poduzeće Kožul d.o.o. fokusira svoje poslovanje na tržište jugoistočne Europe, gdje ima brojne partnere i kupce. Poslovanje je započelo u Slavonskom Brodu, a kontinuirani razvoj i dobro osmišljena strategija segmentacije omogućili su da iz lokalnog poduzeća izraste u prepoznatljivo ime za kvalitetne profesionalne alate i pribor. Poduzeće je 2003. godine donijelo odluku o stvaranju, razvijanju i investiranju u vlastiti brend i koncept alata MAX. Poduzeće iste godine registrira svoj vlastiti brend MAX® pri Hrvatskom institutu za intelektualno vlasništvo. Osim MAX alata, poduzeće je zastupnik za još 17 stranih brendova vidljivih na slici 5. Poduzeće distribuira svoje brendove putem mreže od 20 komercijalnih predstavnika, koji opslužuju više od 1.300 aktivnih kupaca te kroz maloprodajni centar u Slavonskom Brodu. Postavljajući visoke standarde i slijedeći istu održivu filozofiju već trideset godina, poduzeće Kožul d.o.o. danas zapošljava više od 110 ljudi.

Misija i vizija poduzeća Kožul d.o.o.

Već 30 godina misija poduzeća je razvijati i nuditi širok izbor profesionalnih rješenja svim korisnicima, po konkurentnim cijenama i uz visokokvalitetne proizvode, kako bi zadovoljili krajnje korisnike. Od samog početka, vizija poduzeća bila je postati poželjan partner i dobavljač kupcima te omiljeni brand na tržištu ručnih i električnih alata u Hrvatskoj i jugoistočnoj Europi (Kožul, url).

*Slika 5. Brendovi koje predstavlja poduzeće Kožul d.o.o.*





*Izvor: Kožul, brendovi, url*

#### 4.2. Bilanca poduzeća Kožul d.o.o.

Tablica 1. prikazuje bilancu poduzeća Kožul d.o.o. za razdoblje od tri godine (2020., 2021. i 2022.). Tablica prikazuje financijski položaj poduzeća na kraju financijske godine. Uspoređuje odnose aktive i pasive kroz promatrano razdoblje u apsolutom i postotnom iznosu. Odnos između aktive i pasive je uvijek u ravnoteži te slika 6. prikazuje temeljnu ravnotežu bilance.

*Slika 6. Zapis temeljne bilančne ravnoteže*

$$\begin{aligned}
 & \text{AKTIVA} = \text{PASIVA} \\
 & \text{IMOVINA} = \text{OBVEZE} + \text{KAPITAL} \\
 & \text{KAPITAL} = \text{IMOVINA} - \text{OBVEZA}
 \end{aligned}$$

*Izvor: Žager (2020: 103)*

U nastavku rada, prikazuje se analiza poduzeća Kožul d.o.o. kroz elemente aktive i pasive. Fokus je stavljen na strukturu imovine (dugotrajnu i kratkotrajnu) kao i na obveze i kapital kako bi dobili sliku o financijskom položaju poduzeća.

Tablica 1. Bilanca poduzeća Kožul d.o.o. na dan 31.12. kroz 2020., 2021. i 2022. godinu

BILANCA	2020.	% prom. 20/19	2021.	% prom. 21/20	2022.	% prom. 22/21
<b>AKTIVA</b>						
<b>A) DUGOTRAJNA IMOVINA</b>	<b>14.501.862</b>	<b>7</b>	<b>14.639.762</b>	<b>1</b>	<b>16.753.373</b>	<b>14</b>
I. NEMATERIJALNA IMOVINA	0		0		0	
II. MATERIJALNA IMOVINA	14.494.404	7	14.632.304	1	16.745.915	14
III. FINANCIJSKA IMOVINA	7.458	0	7.458	0	7.458	0
IV. POTRAŽIVANJA	0		0		0	
V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA	0		0		0	
<b>B) KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>	<b>36.562.380</b>	<b>16</b>	<b>45.100.234</b>	<b>23</b>	<b>47.344.550</b>	<b>5</b>
I. ZALIHE	19.979.692	17	24.595.273	23	28.380.746	15
II. POTRAŽIVANJA	15.944.685	14	18.019.009	13	16.975.381	-6
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	188.831	-57	512.936	172	408.196	-20
IV. NOVAC (banka/blagajna)	449.172	399	1.973.016	339	1.580.227	-20
<b>C) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI</b>	<b>9.715</b>	<b>2</b>	<b>7.563</b>	<b>-22</b>	<b>7.078</b>	<b>-6</b>
<b>D) UKUPNO AKTIVA</b>	<b>51.073.957</b>	<b>13</b>	<b>59.747.559</b>	<b>17</b>	<b>64.105.001</b>	<b>7</b>
<b>PASIVA</b>						
<b>A) KAPITAL I REZERVE</b>	<b>21.609.992</b>	<b>21</b>	<b>25.728.578</b>	<b>19</b>	<b>30.823.181</b>	<b>20</b>
I. TEMELJNI KAPITAL	3.973.700	0	3.973.700	0	3.973.700	0
II. KAPITALNE REZERVE	0		0		0	
III. REZERVE IZ DOBITI, REVALORIZACIJSKE REZERVE, REZERVE FER VRIJEDNOSTI	0		0		245	0
IV. ZADRŽANA DOBIT/PRENESENI GUBICI	13.823.834	17	17.636.292	28	21.754.878	23
V. DOBIT/GUBITAK POSLOVNE GODINE	3.812.458	88	4.118.586	8	5.094.358	24
VI. MANJINSKI (NEKONTROLIRAJUĆI) INTERES	0		0		0	
<b>B) REZERVIRANJA</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>C) DUGOROČNE OBVEZE</b>	<b>4.459.165</b>	<b>-37</b>	<b>3.231.340</b>	<b>-28</b>	<b>5.325.993</b>	<b>65</b>
<b>D) KRATKOROČNE OBVEZE</b>	<b>25.004.800</b>	<b>23</b>	<b>30.787.641</b>	<b>23</b>	<b>27.955.827</b>	<b>-9</b>
<b>E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>F) UKUPNO PASIVA</b>	<b>51.073.957</b>	<b>13</b>	<b>59.747.559</b>	<b>17</b>	<b>64.105.001</b>	<b>7</b>

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url



- **Dugotrajna materijalna imovina (aktiva)**

Dugotrajna materijalna imovina (stalna ili fiksna imovina) je onaj dio dugotrajne imovine koji ima materijalni tj. fizički oblik. Najznačajniji dio dugotrajne imovine su zgrade, oprema, postrojenja, transportna sredstva, pogonski i poslovni inventar (namještaj), krupni alat i slično (Žager, 2020: 98). Dugotrajna imovina je imovina čiji je obrtajni ciklus duži od jedne godine, ona je stalna ili fiksna, ne prodaje se, već se od nje očekuje poslovna korist u budućem periodu. Dugotrajna imovina zadržava svoj oblik tijekom cijelog svog radnog vijeka i koristi se u poslovne procese. Vrijednost dugotrajne imovine isplaćuje se kroz postupak amortizacije prema određenoj stopi.

Tablica 2 prikazuje stanje dugotrajne imovine poduzeća Kožul d.o.o. za promatrani period.

*Tablica 2. Stanje dugotrajne imovine Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god.*

Promatrao razdoblje	2020. god.	2021. god.	2022. god.
<b>B) DUGOTRAJNA IMOVINA</b>	14.501.862	14.639.762	16.753.373
I. Nematerijalna imovina	0	0	0
II. Materijalna imovina	14.494.404	14.632.304	16.745.915
1 Zemljišta	1.600.121	1.600.121	1.600.121
2 Građevinski objekti	9.549.521	9.789.563	9.303.214
3 Postrojenja i oprema	357.177	238.267	976.001
4 Ostala materijalna imovina	2.987.585	3.004.353	4.866.578
III. Financijska imovina	7.458	7.458	7.458
1 Udjeli dionice i ostali vrijednosni papiri	7.458	7.458	7.458

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Prema bilanci kroz promatrani period vidljiv je porast materijalne imovine što je rezultat kupnje skladišnog prostora, koji je evidentiran u stavci građevinski objekti. Vrijednost postrojenja i opreme uslijed amortizacije tijekom 2020. i 2021. godine je smanjena, dok je u 2022. povećana radi kupovine novih strojeva i nekretnina.

- **Kratkotrajna materijalna imovina (aktiva)**

Kratkotrajna imovina (tekuća, radna ili obrtna imovina) predstavlja ukupni dio imovine poduzeća kojim se nastoji postići što veći koeficijent obrtaja zaliha, sirovina i potraživanja u kraćem vremenu od jedne godine. Likvidan dio imovine se transformira u novčani oblik. Dijeli se na: zalihe, potraživanja, financijsku imovinu i novac na računu i u blagajni.

*Tablica 3. Stanje kratkotrajne imovine Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god.*

Promatrao razdoblje	2020. god.	2021. god.	2022. god.
<b>C) KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>	36.562.380	45.100.234	47.344.550
<b>I. Zalihe</b>	19.979.692	24.595.273	28.380.746
1 Sirovine i materijal	742.426	608.052	59.274
2 Proizvodnja u tijeku	0	0	0
3 Gotovi proizvodi i trgovačka roba	19.237.266	23.987.221	28.321.472
4 Ostale zalihe	0	0	0
<b>II. Potraživanja</b>	15.944.685	18.019.009	16.975.381
1 Potraživanja od kupaca	13.034.119	14.256.211	13.739.210
2 Ostala potraživanja	2.910.566	3.762.798	3.236.171
<b>III. Financijska imovina</b>	188.831	512.936	408.196
1 Udjeli, dionice i ostali vrijednosni papiri ( kratkotrajni)	0	0	0
2 Dani zajmovi, depoziti i sl. (kratkotrajni)	170.898	506.271	403.722
3 Ostala kratkotrajna financijska imovina	17.933	6.665	4.474
<b>IV. Novac</b>	449.172	1.973.016	1.580.227
<b>D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI</b>	9.715	7.563	7.078
<b>UKUPNO AKTIVA</b>	51.073.957	59.747.559	64.105.000

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Kao što je vidljivo u tablici 3. kratkotrajna imovina poduzeća u promatranom razdoblju je značajno povećana. U 2021. godini, u odnosu na 2020. zabilježeno je povećanje od 23%, dok je u 2022. godini, u odnosu na 2021. povećanje iznosilo 5%. Povećanje kratkotrajne imovine rezultat je povećanja zaliha u kategoriji gotovih proizvoda i trgovačke

robe, kao i povećanja potraživanja od kupaca. Razlog povećanja trgovačke robe je odluka uprave da maksimalno popuni skladišta visoko obrtajnom robom. Odluka uprave temeljila se na neizvjesnosti razvoja događanja uzrokovanih dolaskom koronavirusa (Covid-19) i konstantnim povećanjem cijena od strane proizvođača i dobavljača. Odluka se pokazala ispravnom, jer je u prvom valu koronavirusa robe nedostajalo na tržištu, a isporuka je bila spora i ograničena. Potražnja za robom bila je veća od ponude, osobito u 2020. godini. Poduzetnici koji su imali robu ostvarili su bolje prodajne rezultate. Povećanjem zaliha (trgovačke robe) i potraživanja od kupaca, koja se nalaze u aktivi bilance, u pasivi bilance povećale su se kratkoročne obveze prema dobavljačima i bankama.

- **Kapital i rezerve ( pasiva ) izvori imovine**

U bilanci aktiva je u ravnoteži s pasivom. Imovina je jednaka glavnici (kapitalu) i obvezama. Kapital (glavnicu) dobijemo kada od ukupne imovine oduzmemo ukupne obveze. „Cilj svakog poduzetnika je da obveze budu što manje u odnosu na kapital. Sva imovina kojom neko poduzeće raspolaže ima svoje podrijetlo, svoj put i način pritjecanja u poduzeće, tj. izvore od kuda je pribavljena“ (Žager, 2020:99). Izvori imovine, ovisno o klasifikaciji prema vlasništvu mogu biti: vlastiti izvori (kapital ili glavnica) – dio imovine poduzeća financiran od strane vlasnika i tuđi izvori (obveze) – dio imovine financiran od strane dobavljača, kreditora ili drugih poslovnih partnera.

*Tablica 4. Kapital i rezerve, Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god.*

Promatrano razdoblje	2020.god.	2021.god.	2022.god.
A) KAPITAL I REZERVE	21.609.992	25.728.578	30.823.180
1 Temeljni kapital	3.973.700	3.973.700	3.973.700
2 Kapitalne rezerve	0	0	0
3 Rezerve iz dobiti i revalorizacijske rezerve	0	0	245
4 Zadržana dobit/preneseni gubici	13.823.834	17.636.292	21.754.878
5 Dobit/gubitak poslovne godine	3.812.458	4.118.586	5.094.358

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Kao što je vidljivo u tablici 4. temeljni kapital poduzeća u analiziranom periodu ostao je isti. Ukupni kapital je povećan uslijed povećanja dobiti u svim promatranim razdobljima.

- **Dugoročne i kratkoročne obveze (pasiva)**

„Obveze su bilančna pozicija pasive koje predstavljaju tuđe izvore imovine, obično se dijele na kratkoročne i dugoročne, a razlikujemo ih prema roku dospijeća” (Belak i Vudrić, 2012:196). Svaki poduzetnik u poslovanju ima određenih obveza te je potrebno donijet dobru odluku za što se dugoročno ili kratkoročno zadužiti. Dugoročne obveze podrazumijevaju onaj dio obveza koje dolaze na naplatu za više od 12 mjeseci. Obično su dugoročne obveze vezane uz dugotrajnu imovinu, na primjer dugoročni kredit iz banke za gradnju ili kupovinu nekog proizvodnog pogona i strojeva. Kratkoročne obveze su obveze koje je poduzetnik dužan platiti u periodu kraćem od 12 mj. Kratkoročne obveze odnose se na banke, dobavljače, obveze prema zaposlenicima, prema državi i porezu. Kratkoročnim dugom se ne kupuje dugotrajna imovina, poduzetnik bi tada mogao imao problem s likvidnosti.

*Tablica 5. Dugoročne i kratkoročne obveze Kožul d.o.o.za 2020., 2021., 2022. god.*

Promatrano razdoblje	2020.god.	2021.god.	2022.god.
<b>C) DUGOROČNE OBVEZE</b>	4.459.165	3.231.340	5.325.993
1 Kamatonosne (financijske) obveze (dugoročne)	4.459.165	3.231.340	5.325.993
2 Obveze prema dobavljačima (dugoročne)	0	0	0
3 Ostale dugoročne obveze	0	0	0
<b>D) KRATKOROČNE OBVEZE</b>	25.004.800	30.787.641	27.955.827
1 Kamatonosne (financijske) obveze (kratkoročne)	8.807.174	9.870.892	9.996.298
2 Obveze prema dobavljačima (kratkoročne)	12.567.017	13.619.465	13.622.386
3 Obveze prema zaposlenicima	709.833	808.872	889.287
4 Ostale kratkoročne obveze	2.920.776	6.488.412	3.447.855
<b>E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD</b>	0	0	0
<b>F) UKUPNA PASIVA</b>	51.073.957	59.747.559	64.105.000

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Dugoročne obveze kao što je vidljivo u tablici 5. u promatranom razdoblju 2020. i 2021. godine smanjene su zbog podmirenja dijela obveza. Međutim, 2022. godine poduzeće je uzelo zajam za kupovinu novog voznog parka, što je rezultiralo povećanjem dugoročnih obveza za tu godinu. Kratkoročne obveze 2021. godine porasle su za 23% u odnosu na prethodnu godinu, uslijed povećanja obveze prema bankama, dobavljačima, zaposlenicima,

a posebno u kategoriji "ostale kratkoročne obveze. Razlika u "ostalim kratkoročnim obvezama" između 2022. i 2021. godine iznosi 122%. Iz bilance se vidi da je obveza nastala zbog predujmova. U konačnici, ukupne obveze (dugoročne i kratkoročne) u 2022. godini, u odnosu na 2020. porasle su za 13%. Razlog povećanja kratkoročnih obveza, koje su dijelom vezane uz obveze prema dobavljačima i kreditorima (bankama), jest povećanje zaliha trgovačke robe. Na taj način, poduzeće je osiguralo veće količine zaliha kako bi zadovoljilo potrebe svojih kupaca. Odluka uprave o povećanju zaliha bila je posljedica nestabilnosti tržišta, koja se pojavila početkom 2020. godine zbog pandemije koronavirusa (Covid-19), a manifestirala se kroz nedostatak robe, probleme s dostupnošću, kašnjenja u isporuci te česte promjene cijena. Poduzeće je tako povećalo količinu gotovih proizvoda i trgovačke robe u 2022. godini u odnosu na 2020. godinu za 42%.

#### 4.3. Račun dobiti i gubitka

Tablica 6. kroz račun dobiti i gubitka prikazuje financijske rezultate poduzeća Kožul d.o.o. za razdoblje od tri godine, 2020., 2021. i 2022. Tablica daje uvid u prihode, rashode i završni financijski rezultat, bilo da je riječ o dobiti ili gubitku. Uspoređuje dobivene rezultate u apsolutom i postotnom iznosu. Cilj je prikazati financijsku uspješnost poduzeća i dati na uvid informacije korisne za donošenje poslovnih odluka.

Poslovni prihodi koje poduzeće ostvaruje jesu prihodi od prodaje proizvoda izvan grupe i unutar grupe, prihodi od najмова, prihodi od refundacija i prihodi od prodaje dugotrajne materijalne imovine čime je poduzeće povećalo ekonomsku korist u određenom vremenskom razdoblju. Poduzeće ima kontinuirani rast poslovnih prihoda u promatranom razdoblju 2022. i 2020. godine od 31%. Jednako tako, gotovo proporcionalno povećali su se troškovi poslovanja u stavkama materijalni troškovi i troškovi prodane robe te troškovi osoblja. Troškovi osoblja u 2022. godini u odnosu na 2020. godinu povećani su za 24% što je rezultat ne samo povećanja broja zaposlenika nego i povećanja plaća zaposlenika. Dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) u 2022. godini u odnosu na 2020. godinu veća je za 34%.

Tablica 6. Račun dobiti i gubitka, Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god.

RAČUN DOBITI I GUBITKA ( RDG )	2020.	% prom 20/19	2021.	% prom 21/20	2022.	% prom 22/21
<b>A) POSLOVNI PRIHODI</b>	<b>88.591.179</b>	<b>13</b>	<b>101.797.959</b>	<b>15</b>	<b>116.340.924</b>	<b>14</b>
1 Prihodi od prodaje s poduzetnicima unutar grupe	2.944.203	-4	3.198.036	9	4.503.498	41

2 Prihodi od prodaje (izvan grupe)	83.481.430	14	96.714.261	16	109.798.730	14
3 Ostali poslovni prihodi	2.165.546	23	1.885.662	-13	2.038.696	8
<b>B) POSLOVNI RASHODI (BEZ AMORTIZACIJE)</b>	<b>81.860.408</b>	<b>12</b>	<b>94.264.191</b>	<b>15</b>	<b>107.312.563</b>	<b>14</b>
I. Troškovi poslovanja	81.860.408	12	94.264.191	15	107.312.563	14
1 Materijalni troškovi i troškovi prodane robe	<b>67.336.166</b>	<b>12</b>	<b>77.066.624</b>	<b>14</b>	<b>89.011.365</b>	<b>15</b>
2 Troškovi osoblja (bruto)	11.853.465	15	14.665.705	24	14.672.915	0
3 Vrijednosna usklađenja i rezerviranja	0		0		306.962	0
4 Ostali troškovi i rashodi	2.670.777	-2	2.531.862	-5	3.321.321	31
<b>C) DOBIT PRIJE KAMATA, POREZA I AMORTIZACIJE (EBITDA)</b>	<b>6.730.771</b>	<b>35</b>	<b>7.533.768</b>	<b>12</b>	<b>9.028.360</b>	<b>20</b>
1 Amortizacija	<b>1.744.954</b>	<b>3</b>	<b>1.970.544</b>	<b>13</b>	<b>2.329.324</b>	<b>18</b>
<b>D) DOBIT PRIJE KAMATA I POREZA (EBIT)</b>	<b>4.985.817</b>	<b>52</b>	<b>5.563.224</b>	<b>12</b>	<b>6.699.036</b>	<b>20</b>
<b>E) NETO REZULTAT FINANIJSKIH AKTIVNOSTI</b>	<b>-496.428</b>	<b>29</b>	<b>-441.584</b>	<b>11</b>	<b>-413.965</b>	<b>6</b>
I. Financijski prihodi	232.341	246	194.569	-16	260.191	34
II. Financijski rashodi	728.769	-5	636.153	-13	674.156	6
<b>F) UKUPNI PRIHODI</b>	<b>88.823.520</b>	<b>13</b>	<b>101.992.528</b>	<b>15</b>	<b>116.601.115</b>	<b>14</b>
<b>G) UKUPNI RASHODI</b>	<b>84.334.131</b>	<b>11</b>	<b>96.870.888</b>	<b>15</b>	<b>110.316.044</b>	<b>14</b>
<b>H) DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA</b>	<b>4.489.389</b>	<b>74</b>	<b>5.121.640</b>	<b>14</b>	<b>6.285.071</b>	<b>23</b>
I. Porez na dobit	676.931	21	1.003.054	48	1.192.684	19
<b>D) NETO DOBIT/GUBITAK</b>	<b>3.812.458</b>	<b>88</b>	<b>4.118.586</b>	<b>8</b>	<b>5.092.387</b>	<b>24</b>
<b>J) DOBIT/GUBITAK UKUPNOG POSLOVANJA PRIJE OPOREZIVANJA</b>	<b>4.489.389</b>	<b>74</b>	<b>5.121.640</b>	<b>14</b>	<b>6.285.071</b>	<b>23</b>
I. Porez na dobit ukupnog poslovanja	676.931	21	1.003.054	48	1.192.684	19
<b>K) NETO DOBIT/GUBITAK UKUPNOG POSLOVANJA</b>	<b>3.812.458</b>	<b>88</b>	<b>4.118.586</b>	<b>8</b>	<b>5.092.387</b>	<b>24</b>

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

#### 4.4. Financijski pokazatelji poduzeća Kožul d.o.o.

Financijski pokazatelji su osnovni alat za analizu financijskih izvještaja. Analiza se provodi kako bi pružila ključne informacije koje vlasnici, menadžeri i ostali eksterni dionici koriste u donošenju odluka, kao i pri planiranju budućeg rasta i razvoja poduzeća.

Analiza financijskih pokazatelja poduzeća Kožul d.o.o. usmjerena je na glavne aspekte financijskog poslovanja kako bi stekli uvid u stabilnost, likvidnost, profitabilnost i učinkovitost poslovanja. Analiza se temelji na informacijama iz bilance i računa dobiti i gubitka. U nastavku slijede financijski pokazatelji likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti,

ekonomičnosti, profitabilnosti i pokazatelji investiranja poduzeća Kožul d.o.o. i njihova analiza kroz 2020., 2021. i 2022. godinu

#### 4.4.1. Pokazatelji likvidnosti

Ukoliko poduzeće ne može podmiriti svoje kratkoročne obveze za robu, usluge ili neke druge obveze, može se zaključiti da je nelikvidno. Svi pokazatelji likvidnosti dobiveni su iz podataka bilance. Tablica 7. prikazuje najčešće pokazatelje likvidnosti i postupak njihova izračunavanja.

*Tablica 7. Pokazatelji likvidnosti*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent trenutne likvidnosti	novac	kratkoročne obveze
koeficijent ubrzane likvidnosti	novac +kratkotrajna potraživanja	kratkoročne obveze
Koeficijent tekuće likvidnosti	kratkotrajna imovina	kratkoročne obveze
Koeficijent financijske stabilnosti	dugotrajna imovina	kapital i rezerve-dugoročne obveze

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 46)*

Koeficijent trenutne likvidnosti u omjer stavlja novac i kratkoročne obveze, kako je prikazano u tablici 8. „Vrijednost pokazatelja iskazuje se kao koeficijent, a interpretira se kao postotak kratkoročnih obveza koje poduzeće može podmiriti novcem raspoloživim na dan sastavljanja bilance” (Žager, 2020:45). Pokazatelj obuhvaća samo novac u blagajni i kratkoročne obveze. Idealno bi bilo da ovaj pokazatelj bude što veći, pri čemu vrijednosti iznad 1 su povoljne.

Koeficijent trenutne likvidnosti često varira i nije konstantan pa korisnici pokazatelja dobiju krivu sliku o likvidnosti poduzeća. Da bi pokazatelj trenutne likvidnosti bio relevantan, potrebno je dobiti slične vrijednosti u nekoliko uzastopnih razdoblja.

*Tablica 8. Koeficijent trenutne likvidnosti*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent trenutne likvidnosti	novac	kratkoročne obveze

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 46)*

Prema pokazateljima u tablici 9. vidljiva je velika razlika novca na žiro računu što rezultira velikim oscilacijama u novčanim odnosima.

Tablica 9. Kretanje koeficijenta trenutne likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022. god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Novac u banci i blagajni	449.172	1.973.016	1.580.227
Kratkoročne obveze	25.004.800	30.787.641	27.955.827
Novčani odnos	1,80	6,41	5,7

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Prema podacima iz tablice, u 2020. godini pokazatelj je bio zadovoljavajući, dok se u 2021. godini značajno poboljšao. U 2022. godini primjećuje se blagi pad u odnosu na 2021. godinu, no likvidnost poduzeća nije narušena. Važno je nastaviti pažljivo upravljati kratkoročnim obvezama kako bi se izbjegao negativan trend, koji bi mogao predstavljati problem u budućnosti. Trenutno se može zaključiti da poduzeće nema značajnih problema

Kod koeficijenta ubrzane likvidnosti vidljivog u tablici 10. u omjer s kratkoročnim obvezama stavljen je novac uvećan za kratkotrajna potraživanja. Ovim pokazateljem procjenjujemo koliko je brzo poduzeće u stanju reagirati na poremećaje na tržištu.

Tablica 10. Koeficijent ubrzane likvidnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
koeficijent ubrzane likvidnosti	novac + kratkotrajna potraživanja	kratkoročne obveze

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 46)

U ovom pokazatelju su izuzete zalihe jer je za njihovo prebacivanje u novac potrebno vrijeme prodaje uvećano za dane valute kupcima. U krizno vrijeme opće nelikvidnosti često imamo situaciju da se valute ne poštuju pa se vrijeme unovčavanja imovine još i produžuje. Poželjno je da ovaj pokazatelj bude što veći a smatra se kako on nikako ne bi trebao biti manji od 1. Imovina koja će se brzo unovčiti, minimalno bi trebala bit jednaka kratkoročnim obvezama da bi poduzeće bilo likvidno.

Tablica 11. Kretanje koeficijenta ubrzane likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Novac + kratkotrajna potraživanja	16.582.688	20.504.961	18.963.804
Kratkoročne obaveze	25.004.80	30.787.641	27.955.827
Koeficijent ubrzane likvidnosti	0,66	0,67	0,68



*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Kretanje koeficijenta ubrzane likvidnosti nije zadovoljavajući niti u jednom promatranom razdoblju, prikazano u tablici 11. Kada od kratkotrajne imovine oduzmemo zalihe dobiju se najvećim djelom potraživanja od kupaca koja bi trebala bit naplaćena u valutnom roku, međutim u sve 3 promatrane godine, kratkoročne obveze su visoke što rezultira lošim koeficijentom tekuće likvidnosti.

Tablica 12. prikazuje koeficijent tekuće likvidnosti. Tekuća likvidnost stavlja u omjer kratkotrajnu imovinu i kratkoročne obveze. „Prema određenim modelima koeficijent tekuće likvidnosti trebao bi biti veći od 2” (Žager, 2020:47). Svaki poduzetnik da bi imao određenu sigurnost u poslovanju, nastoji imati što više rezervi ili radnog kapitala koji se dobije kada od kratkotrajne imovine oduzmemo kratkoročne obveze.

*Tablica 12. Koeficijent tekuće likvidnosti*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent tekuće likvidnosti	kratkotrajna imovina.	kratkoročne obveze

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 46)*

U promatranom razdoblju, 2021. god. i 2020. god. poduzeće povećava kratkotrajnu imovinu za 23%, a kratkoročne obveze u istom periodu povećava za 23%., koeficijent tekuće likvidnosti ostaje isti, iz čega proizlazi da poduzeće stagnira u likvidnosti, prikazano u tablici 13. U 2023. god. poduzeće povećava koeficijent tekuće likvidnosti na 1,69 što rezultira poboljšanjem tekuće likvidnosti u odnosu na prethodne dvije godine. Povećanje je nastalo uslijed značajnijeg smanjenja kratkoročnih obveza u odnosu na 2021. god. Iz toga proizlazi da je poduzeće uspjelo stabilizirati poslovanje. Poduzeće može kratkoročno produžiti rok plaćanja dobavljačima (ne popularna mjera) ili dio kratkoročnih obveza prebaciti u dugoročne obveze, kako bi popravila koeficijent tekuće likvidnosti. Daljnji rast likvidnosti u 2022. god. predstavlja pozitivan trend za poduzeće Kožul d.o.o.

*Tablica 13. Kretanje koeficijenta tekuće likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020.-2022. god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Kratkotrajna imovina	36.562.380	45.100.234	47.344.552
Kratkoročne obaveze	25.004.800	30.787.641	27.955.828
Koeficijent tekuće likvidnosti	1,46	1,46	1,69

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Tablica 14. pokazuje koeficijent financijske stabilnosti.

Tablica 14. Koeficijent financijske stabilnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent financijske stabilnosti	dugotrajna imovina	kapital i rezerve - dugoročne obveze

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 46)

Koeficijent financijske stabilnosti stavlja u omjer dugotrajnu imovinu i zbroj kapitala i rezerve, te dugoročne obveze. Pokazuje sposobnost poduzeća za financiranje dugotrajne imovine. Pokazuje nam iz kojih sredstava poduzetnik podmiruje svoje dugoročne obveze. Pokazatelj financijske stabilnosti trebao bi biti ispod 1, ako je iznad, značilo bi da poduzeće dio dugoročnih obveza koristi za financiranje dugotrajne imovine iz kratkoročnih izvora.

Tablica 15. Kretanje koeficijenta financijske stabilnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Dugotrajna imovina	14.501.862	14.639.762	16.753.373
Kapital	21.609.992	25.728.578	30.823.181
Dugoročne obaveze	4.459.165	3.231.340	5.325.993
Koeficijent financijske stabilnosti	0,56	0,51	0,46

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Prema pokazateljima iz tablice 15. vidljivo je povećanje dugotrajne imovine i kapitala, dok su dugoročne obveze smanjene u 2021. god. u odnosu na 2020. god. Međutim, poduzeće je kroz zajam u 2022. godini ponovo povećalo dugoročne obveze. Koeficijent financijske stabilnosti je ispod 1, što je dobar znak, jer to znači da poduzeće financira dio kratkotrajne imovine iz radnog kapitala, odnosno neto obrtnog kapitala koji se dobije oduzimanjem kratkoročnih obveza od kratkotrajne imovine.

Radni kapital se određuje kao razlika kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza, kako je prikazano u tablici 16.

Tablica 16. Radni kapital

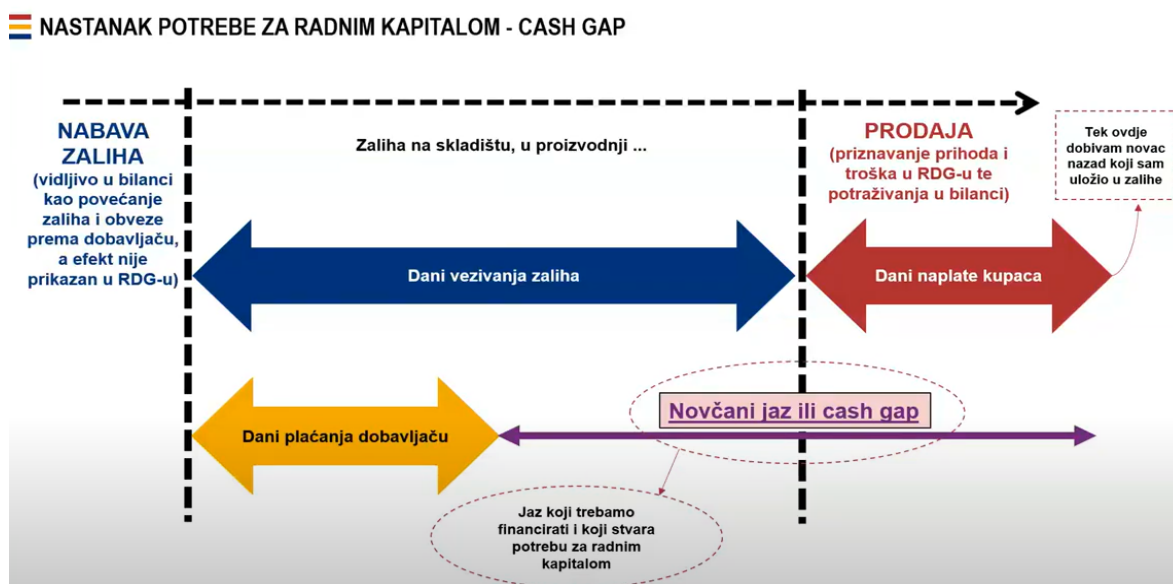
Radni kapital = kratkotrajna imovina – kratkoročne obveze.
--

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 47)

U analizi likvidnosti poduzeća radni kapital vrlo je važan pokazatelj koji se odnosi na rezerve s kojima poduzeće raspolaže. Visina radnog kapitala ovisi o djelatnosti kojom se poduzetnik bavi. Proizvodna djelatnost zahtijevat će veći iznos radnog kapitala od

trgovačkog poduzeća radi dužeg roka povrata, od ulaganja u sirovinu, procesa proizvodnje, plasiranja robe na tržište i same naplate. Zašto je važno imati radni kapital (slika 7.)? Zato što se jedan operativni ciklus sastoji od nabave zaliha, vrijeme držanja zaliha na skladištu, (dani vezivanja) prodaje robe i u konačnici naplate robe. U međuvremenu poduzetnik prije nego što dobije novac od prodaje robe mora platiti dobavljače. Dobije se velika razlika između zbroja dana vezanja zaliha i dana naplate kupaca umanjena za dane plaćanja dobavljačima, tu razliku nazivamo novčani jaz ili cash gap koji je potrebno financirati. Zbog navedenog je ključno osigurati radni kapital, posebno u kriznim razdobljima poput inflacije, energetske krize, pandemije COVID-19 itd., kada poslovanje mnogih poduzeća postaje otežano, a rokovi naplate se produžuju.

Slika 7. Nastanak potrebe za radnim gap kapitalom Cash



Izvor: Mazars Croatia (2020), url

Radni kapital kroz promatrano razdoblje kao što je vidljivo u tablici 17. ima rast što je pokazatelj likvidnosti poduzeća.

Tablica 17. Kretanje koeficijenta radnog kapitala Kožul d.o.o. za 2020-2021 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Kratkotrajna imovina	36.562.380	45.100.234	47.344.550
Kratkoročne obveze	25.004.800	30.787.641	27.955.827
Radni kapital	11.557.580	14.312.593	19.388.723

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

#### 4.4.2. Pokazatelji financijske solventnosti (zaduženosti)

Pokazatelji zaduženosti daju informacije o izvorima financiranja poduzeća, a temelje se na bilanci te u odnos stavljaju omjer vlastitog i tuđeg kapitala. „Pokazatelji zaduženosti odraz su strukture pasive i govore koliko je imovine financirano iz vlastitog kapitala (glavnice), u odnosu na financiranu imovinu iz tuđeg kapitala (obveza)“ (Žager, 2020: 21). Svako poduzeće treba koristiti tuđi kapital i zaduživati se, ali pritom mora pažljivo upravljati omjerom zaduženosti tuđim kapitalom u odnosu na vlastiti kapital. Slika 8 prikazuje naziv pokazatelja zaduženosti i poželjne veličine.

Slika 8. Pokazatelji zaduženosti

NAZIV POKAZATELJA (i poželjne veličine)	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent zaduženosti (< 0,5)	ukupne obveze	ukupna imovina
Koeficijent vlastitog financiranja (> 0,5)	glavnica	ukupna imovina
Koeficijent financiranja (poželjno što manji)	ukupne obveze	glavnica
Pokriće troškova kamata (veći od 3,5 godine)	dobit prije poreza i kamata	kamate
Faktor zaduženosti (poželjno što manji)	ukupne obveze	zadržana dobit + amortizacija
Stupanj pokrića I. (>0,5)	glavnica	dugotrajna imovina
Stupanj pokrića II. (>1)	glavnica + dugoročne obveze	dugotrajna imovina

Izvor: [slidetodoc.com/analiza-poslovanja-poduzea-analiza-putem-pokazatelja](http://slidetodoc.com/analiza-poslovanja-poduzea-analiza-putem-pokazatelja), url

Koeficijent zaduženosti stavlja u omjer ukupne obveze i ukupnu imovinu prema tablici 18. Iz tog pokazatelja može se odrediti udio tuđeg kapitala, odnosno obveza, u ukupnoj imovini (vlastitom kapitalu). Idealan koeficijent zaduženosti trebao bi biti što manji, ispod 50%, što znači da manje od polovice ukupnog kapitala dolazi iz zaduživanja. Ako zaduženost prelazi 50%, poduzeće se izlaže financijskom riziku zbog moguće nemogućnosti vraćanja svojih obveza.

Tablica 18. Koeficijent zaduženosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent zaduženosti	ukupne obveze	ukupna imovina

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020:49)

Kroz analizirano razdoblje primjećuje se povećanje i pad ukupnih obveza te povećanje ukupne imovina (tablica 19.). Pokazatelj koeficijenta zaduženosti je veći od 50% no ima trend opadanja. U 2020. god. poduzeće koristi 58% tuđeg kapitala, a 42% vlastitog kapitala. U 2022. god. trend koeficijenta zaduženosti se smanjuje na 52% korištenja tuđeg kapitala u odnosu na 48% korištenja vlastitog kapitala. Smanjenje ukupnih obveza, utječe na koeficijent zaduženosti i popravak likvidnosti poduzeća.

*Tablica 19. Kretanje koeficijenta zaduženosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god.*

<b>Mjerena vrijednost</b>	<b>2020.god.</b>	<b>2021.god.</b>	<b>2022.god.</b>
Ukupne obveze	29.463.965	34.018.981	33.281.820
Ukupna aktiva (imovina)	51.073.957	59.747.559	64.105.001
Koeficijent zaduženosti	0,58	0,57	0,52

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Tablica 20. pokazuje financiranje imovine iz glavnice ili vlastitog kapitala odnosno u kojem omjeru poduzeće sudjeluje u financiranju vlastitim kapitalom. Koeficijent vlastitog financiranja ne bi trebao bit veći od 50% ili 0,5.

*Tablica 20. Koeficijent vlastitog financiranja*

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>BROJNIK</b>	<b>NAZIVNIK</b>
Koeficijent vlastitog financiranja	kapital i rezerve	ukupna imovina

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 49)*

Poduzeće Kožul d.o.o. u promatranom razdoblju ima koeficijent vlastitog financiranja ispod 50% (prikaz iz tablice 21.) iz čega se može zaključit da poduzeće još uvijek više koristi tuđi kapital za poslovanje poduzeća. U promatranom razdoblju vidi se trend povećanja koeficijenta vlastitog financiranja s 42% na 48% što je dobar pokazatelj.

*Tablica 21. Kretanje koeficijenta vlastitog financiranja Kožul d.o.o. za 2020-2022 god.*

<b>Mjerena vrijednost</b>	<b>2020.god.</b>	<b>2021.god.</b>	<b>2022.god.</b>
Glavnica (kapital i rezerve)	21.609.992	25.728.578	30.823.181
Ukupna aktiva (imovina)	51.073.957	59.747.559	64.105.001
Koeficijent vlastitog financiranja	0,42	0,43	0,48

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Koeficijent financiranja (tablica 22.) predstavlja omjer između ukupnih obveza i vlastitog kapitala (tj. udjela tuđeg novca u odnosu na vlastiti novac). Idealno bi bilo da ovaj pokazatelj ne prelazi 1. Ako je koeficijent financiranja veći od 1 znači da poduzeće u velikoj mjeri koristi tuđi kapital, što može dovesti do problema s likvidnošću.

*Tablica 22. Koeficijent financiranja*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent financiranja	ukupne obveze	kapital i rezerve

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 49)*

Koeficijent financiranja prelazi 1, znak je da pokazatelj nije dobar, jer poduzeće koristi većim dijelom tuđi kapital, točnije sve preko 1 nije vlastiti kapital. Koeficijent financiranja kroz promatrano razdoblje pokazuje pozitivan trend i uz smanjenje ukupnih obveza neće imati problema s likvidnosti, tablica 23.

*Tablica 23. Kretanje koeficijenta financiranja Kožul d.o.o. 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Ukupne obveze (kratkoročne + dugoročne)	29.463.965	34.018.981	33.281.820
Glavnica (kapital i rezerve)	21.609.992	25.728.578	30.823.181
Koeficijent financiranja	1,36	1,32	1,08

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Pokriće troškova stavlja u omjer zaradu prije kamata i poreza (EBITD) i rashod od kamata za promatrano razdoblje (tablica 24.). Pokriće troškova kamata i faktor zaduženosti odnose se na dinamičku zaduženost poduzeća jer dug promatraju s aspekta mogućnosti njegova podmirivanja, a izračunavaju se temeljem podataka iz računa dobiti i gubitka i bilance prema Žager (2020: 49). Drugim riječima, razmatra u kojem omjeru dobit pokriva kamate.

*Tablica 24. Pokriće troškova i kamata*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Pokriće troškova kamata	zarade prije kamata i poreza EBITD	rashodi od kamata

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 49)*

Dobit prije poreza i kamata u promatranom razdoblju stalno raste, dok kamate opadaju. Kao rezultat toga, omjer pokrića kamata povećava se tijekom treće godine. Ovaj pokazatelj je povoljan jer prelazi graničnu vrijednost od 1, tablica 25.

Tablica 25. Pokriće troškova kamata Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Dobit prije poreza i kamata (EBIT)	4.985.817	5.563.224	6.699.036
Kamate	728.769	636.153	674.156
Pokriće troškova kamata	6,84	8,75	9,94

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

U tablici 26. faktor zaduženosti stavlja u omjer ukupne obveze poduzeća i zadržanu dobit plus troškove amortizacije. Faktor zaduženosti je pokazatelj za koliko je godina poduzeće u stanju podmiriti sve svoje dugove (obveze) iz neto dobiti i amortizacije, odnosno iz slobodnih novčanih tijekova, pod pretpostavkom ne promijenjenog poslovanja tijekom budućeg razdoblja društva (Kuvačić, 2006:17). Faktor zaduženosti je jednostavan pokazatelj solventnosti društva.

Tablica 26. Faktor zaduženosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Faktor zaduženosti	ukupne obveze	zadržana dobit + troškovi amortizacije

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 49)

Prema pokazateljima prikazanim u tablici 27. prosječan faktor zaduženosti poduzeća bio je 5 godina. U 2020. godini iznosio je 5,3, u 2021. godini se smanjio na 5,2, a u 2022. godini pao je na 4,5. Društvo pokazuje pozitivan trend u faktor zaduženosti jer se on kontinuirano smanjuje.

Tablica 27. Faktor zaduženosti Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Ukupne obveze (kratkoročne + dugoročne)	29.463.965	34.018.981	33.281.820
Zadržana dobit + troškovi amortizacije	5.557.412	6.089.130	7.423.682
Faktor zaduženosti	5,3	5,20	4,5

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Stupanj pokrića I prema tablici 28. određuje se kao omjer dugotrajne imovine i vlastitog kapitala (vlastitih izvora financiranja).

Tablica 28. Stupanj pokrića I

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Stupanj pokrića I	kapital i rezerve	dugotrajna imovina

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 49)

Kod analize stupnja pokrića I (tablica 29.) njegova vrijednost u pravilu treba biti veća od 1, budući da se dio kratkotrajne imovine često financira dugoročnim izvorima. S druge strane, kod analize stupnja pokrića II (tablica 30) od 2020. do 2022. godine, primjećuje se povećanje pokrića dugotrajne imovine za 20%.

Tablica 29. Stupanj pokrića I Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Glavnica (kapital i rezerve)	21.609.992	25.728.578	30.823.181
Dugotrajna imovina	14.501.862	14.639.762	16.753.373
Stupanj pokrića I	1,49	1,76	1,84

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Tablica 30. Stupanj pokrića II Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Glavnica (kapital i rezerve) + dugoročne obveze	26.069.157	28.959.918	36.149.174
Dugotrajna imovina	14.501.862	14.639.762	16.753.373
Stupanj pokrića II	1,80	1,98	2.16

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

#### 4.4.3. Pokazatelji aktivnosti

Pokazatelji aktivnosti mjere brzinu kojom se imovina i potraživanja kreću kroz različite faze poslovnih procesa, odnosno prikazuju koeficijent obrtaja određenih elemenata poslovanja. Cilj ovih pokazatelja je povećanje obrtaja, što dovodi do kraćeg zadržavanja zaliha u skladištu, brže naplate potraživanja i kraćeg operativnog ciklusa. Pokazatelji aktivnosti su ključni za osiguranje stabilnosti i uspješnosti poslovanja. Najčešće korišteni pokazatelji uključuju: koeficijent obrta ukupne imovine, koeficijent obrta kratkotrajne imovine, koeficijent obrta potraživanja i prosječno trajanje naplate potraživanja u danima. Tablica 31. prikazuje pokazatelja aktivnosti.



Tablica 31. Pokazatelji aktivnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent obrta ukupne imovine	ukupni prihod	ukupna imovina
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	ukupni prihod	kratkotrajna imovina
Koeficijent obrta potraživanja	prihod od prodaje	potraživanja
Trajanje naplate potraživanja u danima	broj dana u godini (365)	koeficijent obrta potraživanja

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 51)

Pokazatelj obrtaja ukupne imovine prema tablici 32. pokazuje koliko je poduzeće puta godišnje svoju ukupnu imovinu zarotiralo i pretvorilo u prihode. Što je veći koeficijent obrtaja znači više prihoda za financiranje imovine.

Tablica 32. Koeficijent obrta ukupne imovine

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent obrta ukupne imovine	ukupni prihod	ukupna imovina

Izvor: Autor, prilagođeno prema (Žager, 2020 :51)

Tablica 33. prikazuje koeficijent obrtaja ukupne imovine Kožul d.o.o. 2020-2022.god.

Tablica 33. Koeficijent obrtaja ukupne imovine Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Ukupni prihodi	88.591.179	101.797.959	116.340.924
Ukupna imovina	51.064.242	59.739.996	64.097.923
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	1,73	1,70	1,81

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Prema pokazateljima zabilježen je porast koeficijenta obrta ukupne imovine. U usporedbi s 2020. godinom, u 2022. godini došlo je do povećanja obrta ukupne imovine za 5%. Poduzeće je na svaki uloženi 1,00 kn ostvarila povrat od 1,81 kn.

Koeficijent obrta kratkotrajne imovine prema tablici 34. pokazuje koliko puta kratkotrajna imovina cirkulira tijekom jedne godine. Cilj je da ovaj koeficijent bude što viši, što znači da se zalihe više puta u potpunosti pretvore u novac unutar iste godine.

Tablica 34. Koeficijent obrta kratkotrajne imovine

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
-------------------	---------	----------

Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	ukupni prihod	kratkotrajna imovina
--	---------------	----------------------

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 51)*

Prema pokazateljima prikazanim u tablici 35. može se zaključiti da je koeficijent obrta kratkotrajne imovine u 2021. godini smanjen u odnosu na 2020. godinu. Ovaj pad je posljedica značajnijeg rasta kratkotrajne imovine u odnosu na povećanje ukupnih prihoda. Zalihe, uključujući gotove proizvode i trgovačku robu, povećane su za 25%, dok su potraživanja od kupaca porasla za 10%. Preporučuje se analizirati nekurentne zalihe trgovačke robe, jer one mogu imati značajan utjecaj na koeficijent obrta kratkotrajne imovine.

*Tablica 35. Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine Kožul d.o.o. 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Ukupni prihodi	88.591.179	101.797.959	116.340.924
Kratkotrajna imovina	36.562.380	45.100.234	47.344.550
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	2,42	2,26	2,46

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Tablici 36, prikazuje koeficijent obrtaja potraživanja koji nam pokazuje koliko poduzeće brzo naplaćuje svoja potraživanja u jednoj godini. Poželjno je da se roba naplati što brže, brža naplata utječe na kraće vezanje robe na skladištu, a rezultat brze naplate povećava koeficijent obrtaja i popravljiva likvidnost poduzeća.

*Tablica 36. Koeficijent obrta potraživanja*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Koeficijent obrta potraživanja	prihod od prodaje	potraživanja

*Izvor: Autor, prilagođeno prema (Žager, 2020 :51)*

Poduzeće je povećalo prihode od prodaje za 32% u razdoblju od 2020. do 2022. godine, dok su potraživanja u istom razdoblju porasla za samo 6%. Smanjenje potraživanja u odnosu na 2021. godinu dovelo je do povećanja koeficijenta obrta potraživanja na 6,47 u 2022. godini, kako je prikazano u tablici 37.

*Tablica 37. Koeficijent obrtaja potraživanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Prihodi od prodaje	83.481.430	96.714.261	109.798.730

Potraživanja	15.944.685	18.019.009	16.975.381
Koeficijent obrtaja potraživanja	5,24	5,37	6,47

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Dani naplate potraživanja prema tablici 38. predstavljaju prosječan broj dana potreban za naplatu proizvoda ili usluga od kupaca. Poželjno je da ovo razdoblje bude što kraće, jer je dostupnost novca ključna za učinkovito upravljanje poslovanjem.

*Tablica 38. Trajanje naplate potraživanja u danima*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Trajanje naplate potraživanja u danima	broj dana u godini (365)	koeficijent obrta potraživanja

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 51)*

U razdoblju od 2020. do 2022. godine, prosječan broj dana naplate potraživanja iznosio je 64,68 dana. Trend pokazuje smanjenje broja dana s 69,66 na 56,41 dan, kako je prikazano u tablici 39.

*Tablica 39. Trajanje naplate u danima Kožul d.o.o.za 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Broj dana u godini	365	365	365
Koeficijent obrtaja potraživanja	5,24	5,37	6,47
Naplata potraživanja u danima	69,66	67,97	56,41

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

#### 4.4.4. Pokazatelji ekonomičnosti

Pokazatelji ekonomičnosti (tablica 40.) iz grupe financijskih pokazatelja, pokazuju koliko je poduzeće uspješno u poslovanju. Koliko poduzeće ostvari prihoda po jedinici rashoda. Pokazatelje ekonomičnosti računamo na temelju informacija dobivenih iz računa dobiti i gubitka. Pokazatelji bi trebali biti što je moguće veći, jer se tada više prihoda ostvari po jedinici rashoda.

*Tablica 40. Pokazatelji ekonomičnosti*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	ukupni prihodi	ukupni rashodi
Ekonomičnost poslovanja	poslovni prihodi	poslovni rashodi
Ekonomičnost prodaje	prihodi od prodaje	rashodi od prodaje
Ekonomičnost financiranja	financijski prihodi	financijski rashodi
Ekonomičnost ostalih poslovnih aktivnosti	ostali poslovni prihodi	ostali poslovni rashodi

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 52)*

Ekonomičnost ukupnog poslovanja prema tablici 41. predstavlja omjer između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda. Koeficijent ukupnog poslovanja trebao bi biti veći od 1, što ukazuje na to da je poduzeće ostvarilo neto dobit.

*Tablica 41. Ekonomičnost ukupnog poslovanja*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	ukupni prihodi	ukupni rashodi

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 52)*

U promatranom razdoblju ekonomičnost ukupnog poslovanja poduzeća prikazana u tablici 42. povećana je za 5% u 2020. i 2021. godini, dok je u 2022. godini porasla za 6%. To znači da su ukupni prihodi premašili ukupne rashode za 5%, odnosno 6% u navedenim godinama.

*Tablica 42. Koeficijent ekonomičnosti ukupnog poslovanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Ukupni prihodi	88.823.520	101.992.528	116.601.115
Ukupni rashodi	84.334.131	96.870.888	110.316.044
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	1,05	1,05	1,06

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Ekonomičnost poslovanja prema tablici 43., za razliku od ekonomičnosti ukupnog poslovanja, u omjer stavlja poslovne prihode i poslovne rashode. Razlika od ekonomičnosti ukupnog poslovanja je ta što su u ekonomičnosti poslovanja izuzeti financijski prihodi, financijski rashodi i amortizacija.

*Tablica 43. Pokazatelj ekonomičnosti poslovanja*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost poslovanja	poslovni prihodi	poslovni rashodi

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 52)*

U promatranom razdoblju koje prikazuje tablica 44. ekonomičnost poslovanja poduzeća bila je ista za sve tri godine. Poslovni prihodi u odnosu na poslovne rashode bili su veći za 8% tijekom cijelog razdoblja.

*Tablica 44. Koeficijent ekonomičnosti poslovanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god.*

<b>Mjerena vrijednost</b>	<b>2020.god.</b>	<b>2021.god.</b>	<b>2022.god.</b>
Poslovni prihodi	88.591.179	101.797.959	116.340.924
Poslovni rashodi	81.860.408	94.264.191	107.312.563
Ekonomičnost poslovanja	1,08	1,08	1,08

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Ekonomičnost prodaje prema tablici 45. u omjer stavlja prihode od prodaje i rashode od prodaje. Svako poduzeće teži da pokazatelj ekonomičnosti prodaje bude što veći, jer tada poduzeće ostvaruje veću razliku u cijeni, tj. ostvaruje veću maržu.

*Tablica 45. Pokazatelj ekonomičnosti prodaje*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost prodaje	prihodi od prodaje	rashodi od prodaje

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 52)*

U promatranom razdoblju poduzeće pokazuje gotovo konstantan pokazatelj ekonomičnosti prodaje. Tablica 46. prikazuje da je u 2021. godini razlika između nabavne i prodajne cijene bila nešto veća, što je rezultiralo većom maržom.

*Tablica 46. Koeficijent ekonomičnosti prodaje Kožul 2020-2022 god.*

<b>Mjerena vrijednost</b>	<b>2020.god.</b>	<b>2021.god.</b>	<b>2022.god.</b>
Prihod od prodaje	86.425.633	99.912.297	114.302.228
Rashodi prodaje	67.336.166	77.066.624	89.011.365
Ekonomičnost prodaje	1,28	1,30	1,28

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Ekonomičnost financiranja stavlja u omjer financijske prihode i financijske rashode ( tablica 47.). Financijski prihodi su prihodi od kamata na zajmove, tečajnih razlika, dividende i dr. Financijski prihodi rezultat su financijskog poslovanja poduzeća ostvareni u određenom vremenskom razdoblju. Financijski rashodi su troškovi kamata, tečajne razlike i drugi rashodi. Za pokazatelje financijskih prihoda i rashoda koriste se podaci dobiveni iz računa dobiti i gubitka. Pokazatelj ekonomičnosti financiranja trebao bi biti veći od 1, to bi značilo da poduzeće ostvaruje veće financijske prihode.

Tablica 47. Pokazatelj ekonomičnosti financiranja

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Ekonomičnost financiranja	financijski prihodi	financijski rashodi

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 52)

Pokazatelji ekonomičnosti financiranja prikazani u tablici 48. ukazuju na to da su financijski rashodi veći od financijskih prihoda, što rezultira vrlo niskim koeficijentom ekonomičnosti financiranja. Niski koeficijenti prvenstveno su posljedica kamatonosnih obveza i tečajnih razlika. Pozitivan trend predstavlja povećanje koeficijenta ekonomičnosti financiranja.

Tablica 48. Koeficijent ekonomičnosti financiranja Kožul d.o.o. 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Financijski prihodi	232.341	194.569	260.191
Financijski rashodi	728.769	636.153	674.156
Koeficijent ekonomičnosti financiranja	0,31	0,31	0,39

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

#### 4.4.5. Pokazatelji profitabilnosti

Kod pokazatelja profitabilnosti analiziraju se pokazatelji marže profita, rentabilnost ukupne imovine i rentabilnost vlastitog kapitala (tablica 49.) temeljem čega se ocjenjuje sposobnost poduzeća da zarađuje i ostvaruje povrate na uložena sredstva (Žager, 2020: 52). Za izračunavanje marže profita koriste se rezultati iz računa dobiti i gubitka. U nastavku se prikazuju pokazatelji profitabilnosti.

Tablica 49. Pokazatelji profitabilnosti

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Neto marža profita	neto dobit + rashodi od kamata	ukupni prihodi
Bruto marža profita	dobit prije poreza	ukupni prihodi
Neto rentabilnost imovine	neto dobit + rashodi od kamata	Ukupna imovina
Bruto rentabilnost imovine	dobit prije poreza + rashodi od kamata	Ukupna imovina
Rentabilnost vlastitog kapitala	neto dobit	Kapital i rezerve

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 53)

Neto marža profita prikazana u tablici 50. stavlja u omjer zbroj neto dobiti/gubitka i kamate s ukupnim приходima. Neto marža profita iskazuje se u postotnom obliku i poželjno je da ona bude što veća, jer poduzeće ostvaruje veći prihod.

Tablica 50. Neto marža profita

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Neto marža profita	neto dobit + rashodi od kamata	ukupni prihodi

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 53)

Iz tablice 51. vidljivo je da poduzeće Kožul bilježi konstantan rast prihoda, rast neto dobiti te stabilizaciju rashoda za kamate u posljednje tri godine, što su svi pozitivni trendovi. Neto profitna marža u 2021. godini blago je pala u odnosu na 2020. godinu, što ukazuje na pad rentabilnosti poduzeća. Međutim, u 2022. godini neto profitna marža ponovno je rasla.

Tablica 51. Koeficijent neto marže profita Kožul 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Neto dobit	3.812.458	4.118.586	5.092.387
Kamate	728.769	636.153	674.156
Ukupni prihodi	88.591.179	101.797.959	116.601.115
Neto profitna marža	5,12%	4,67%	4,95%

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

U proizvodnim poduzećima, sličan pad može biti posljedica zastarjelosti opreme, povećane amortizacije zbog značajnog povećanja imovine koja se amortizira, ili nemogućnosti praćenja tržišnih trendova. Međutim, budući da je poduzeće Kožul trgovačko poduzeće, možemo zaključiti da su troškovi rasli brže od prihoda ili da je poduzeće imalo manju prosječnu maržu u posljednjoj promatranoj godini u odnosu na prethodnu.

Bruto marža profita u brojnik stavlja zbroj dobiti prije oporezivanja i rashode od kamata, a u nazivnik ukupne prihode (tablica 52.) Bruto marža profita pokazuje nam maržu prije oporezivanja, koja se također iskazuje u postocima i teži se da ona bude što veća.

Tablica 52. Bruto marža profita

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Bruto marža profita	dobit prije poreza + rashodi od kamata	ukupni prihodi

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 53)

Kod analize bruto profitne marže, prikazane u tablici 53. pokazatelji nam pokazuju iste rezultate kao i kod neto marže s tom razlikom da su ovdje isključeni troškovi kamata i amortizacije iz čega zaključujemo da poduzeće u zadnjoj godini ima pad neto marže isključivo zbog pada prosječne marže u prodaji ili povećanih troškova poslovanja.

Tablica 53. Koeficijent bruto profitne marže Kožul 2020-2022 god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Bruto dobit	4.489.389	5.121.640	6.285.071
Kamate	728.769	636.153	674.156
Ukupno prihodi	88.591.179	101.797.959	116.340.924
Bruto profitna marža	5,90%	5,65%	5,98

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Neto rentabilnost imovine (tablica 54) stavlja u odnos neto dobitak/gubitak uvećan za troškove financiranja (kamata) i ukupnu imovinu. Indikator neto rentabilnosti imovine izražava se u postocima i prikazuje nam povrat na imovinu, odnosno koliko se neto dobiti može dobiti iz ukupne imovine. Cilj poduzeća je da vrijednosti pokazatelja budu što veće, čime poduzeće pokazuje veću učinkovitost u iskorištavanju resursa.

Tablica 54. Neto rentabilnost imovine

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Neto rentabilnost imovine	neto dobit + rashodi od kamata	Ukupna imovina

Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 53)

Analizirajući neto rentabilnost imovine kroz tri godine i uzimajući u obzir da je dobit rasla tijekom razdoblja, dok su kamate u prvoj godini pale, a u drugoj godini porasle za 6%, primjećuje se da je neto rentabilnost u 2022. godini povećana u odnosu na prethodne dvije godine. Prema tablici 55. može se zaključiti da je poduzeće sredstva zadržalo u obrtarnoj imovini.

Tablica 55. Koeficijent neto rentabilnosti imovine Kožul 2020-2022. god.

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Neto dobit	3.812.458	4.118.586	5.092.387
Kamate	728.769	636.153	674.156
Ukupna imovina	51.073.957	59.747.559	64.105.001
Neto rentabilnost imovine	8,89%	7,96%	9,0%

Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url

Rentabilnost vlastitog kapitala prema tablica 56. pokazuje povrat na kapital od strane vlasnika uloženog u poslovanje poduzeća, odnosno ostvarenu dobit poduzeća upotrebljavajući kapital. Jedan je od najznačajnijih pokazatelja jer ocjenjuje sposobnost



poduzeća da stvara povrate (prinos) za vlasnike, a interpretira se kao postotak povrata vlasnicima na uložene izvore financiranja u jednoj godini (Žager 2020 :54). Pokazatelj rentabilnosti vlastitog kapitala u omjer stavlja neto dobit društva i kapital i rezerve. Za društvo poželjna je veća vrijednost rentabilnosti vlastitog kapitala.

*Tablica 56. Rentabilnost vlastitog kapitala*

NAZIV POKAZATELJA	BROJNIK	NAZIVNIK
Rentabilnost vlastitog kapitala	neto dobit	ukupni prihodi

*Izvor: Prilagođeno prema Žager (2020: 53)*

Vrijednost rentabilnosti povrata na kapital u razdoblju od 2020. do 2021. godine bila je u opadanju, dok je u 2022. godini zabilježen rast u odnosu na 2021. godinu (tablica 57.). Minimalna referentna vrijednost ovog pokazatelja trebala bi biti 15%.

*Tablica 57. Koeficijent rentabilnosti vlastitog kapitala Kožul 2020-2022 god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Neto dobit	3.812.458	4.118.586	5.092.387
Kapital i rezerve	21.609.992	25.728.578	30.823.181
Rentabilnost kapitala (ROE)	17,6%	16,01%	16.52%

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

#### 4.4.6. Pokazatelj prihoda i neto dobiti/gubitak po zaposlenom

Poslovni prihod po zaposlenoj osobi dobije se ako podijelimo poslovne prihode za analiziranu godinu i broj zaposlenika. Neto dobit/gubitak po zaposleniku u omjer stavlja neto dobit i broj zaposlenika. Omjer prihoda i neto dobiti po zaposleniku bitan je za učinkovitost i produktivnost zaposlenika poduzeća.

*Tablica 58. Odnos poslovnih prihoda i neto dobiti/gubitak po zaposlenom 2020-2022. god.*

Mjerena vrijednost	2020.god.	2021.god.	2022.god.
Broj zaposlenih	106	111	111
Poslovni prihod po zaposlenom	835.765	917.100	1.048.116
Neto dobit/gubitak po zaposlenom	35.967	37.104	45.877

*Izvor: Fininfo, poduzeće Kožul, url*

Odnosi poslovnih prihoda i neto dobiti po zaposleniku rastu paralelno s povećanjem broja zaposlenih u promatranom razdoblju. Posebno je značajan rast neto dobiti po

zaposleniku zabilježen u usporedbi između 2022. i 2021. godine, koji iznosi 24%. Ovaj rast postaje još impresivniji kada se uzme u obzir da je broj zaposlenika ostao nepromijenjen u 2021. i 2022. godini. Prikazuje tablica 58.

## **5. ODLUČIVANJE NA TEMELJU INFORMACIJA O USPJEŠNOSTI**

Donošenje odluka o uspješnosti poduzeća temelji se na analizi financijskih i operativnih pokazatelja, koji omogućuju menadžmentu da donosi utemeljene odluke. Ova analize uključuje procjenu ključnih financijskih izvještaja, kao što su račun dobiti i gubitka, bilanca i izvještaj o novčanom toku, kao i analizu tržišnih trendova i konkurencije. Na osnovu tih podataka menadžment ocjenjuje trenutnu poslovnu situaciju, identificira moguće prilike i prijetnje te razvija strategije za unapređenje.

Poduzeće Kožul d.o.o. koja se bavi veleprodajom i maloprodajom alata i pribora, posluje u dinamičnom okruženju gdje je ozbiljna konkurencija, a tržišni uvjeti često podložni promjenama. U ovom kontekstu, donošenje odluka na temelju informacija o uspješnosti postaje ključno za zadržavanje konkurentne prednosti.

Poduzeće Kožul kontinuirano prati aktivnosti konkurencije, kako na lokalnoj razini, tako i na regionalnom tržištu. To uključuje praćenje konkurentskih strategija, cijena i prodajnih aktivnosti, kao i njihovih interakcija s krajnjim korisnicima. Takav pristup omogućava poduzeću da pravovremeno reagira na promjene u tržišnim uvjetima i zadrži svoju poziciju na tržištu.

Na temelju analiza uspješnosti poduzeće može donijeti različite odluke koje mogu značajno utjecati na njegovo poslovanje: način upravljanja, specifičnost poslovanja, planiranje, proširenje poslovanja, dodatno zaduživanje za financiranje rasta, ulaganje u ljudske resurse, intenziviranje marketinških aktivnosti, investicije u nove programe, uvođenje modernijih proizvodnih linija i dr.

### **5.1. Odlučivanje temeljem informacija dobivenih iz eksternih financijskih izvještaja**

Analizirajući eksterne financijske izvještaje, vidljivo je kako poduzeće kroz promatrani period nije značajnije povećavalo dugotrajnu imovinu, dok je kratkotrajna imovina znatno rasla, poglavito u zalihama roba a onda i u kratkotrajnim potraživanjima. Takvu progresiju u zalihama i potraživanjima uz istovremeno smanjenje dugoročnih obaveza nije bilo moguće financirati samo iz poslovanja te se poduzeće moralo kratkoročno zadužiti a to je donijelo i nove kamatonosne obaveze. Takav trend može značajno utjecati na smanjenje likvidnosti, stoga bi poduzeće moglo u narednom razdoblju prenijeti dio kratkoročnih obaveza u dugoročne obaveze kako bi očuvalo likvidnost.

Iz računa dobiti i gubitka vidljivo je kako poduzeće kroz promatrani period ima konstantan rast u prihodu i to postotno brži od rasta troškova.

Poduzeće također bilježi stalan rast dobiti s naglim porastom u 2020. godini te blagim usporavanjem u 2021. godini zbog smanjenja marže u prodaji. Međutim, poduzeće ponovno bilježi rast u 2022. godini. Povećanjem likvidnosti, dio sredstava mogao bi biti usmjeren na avansne uplate za nabavku robe, što bi, uz zadržavanje istih prodajnih cijena, dovelo do povećanja marže i, posljedično, značajnog rasta dobiti poduzeća.

## **5.2. Odlučivanje temeljem informacija dobivenih iz internih financijskih izvještaja**

Internim financijskim izvještajima poduzeće Kožul na dnevnoj bazi prati niz pokazatelja iz kojih možemo vidjeti trend poslovanja u odnosu na prethodni period, a pritom te podatke uspoređujući s planovima i tržišnim uvjetima:

1. prihodi
2. razlika u cijeni (RUC)
3. troškovi
4. naplata
5. zalihe

### **5.2.1. Prihodi**

Poduzeće Kožul je podijeljeno na segmente maloprodaje, veleprodaje, izvoza i javne nabave. Svaki od tih segmenata ima svoj plan prihoda razrađen na nivou odjela a praćen na bazi mjeseca. Dnevnim izvještajima se uspoređuju trenutni prometi u odnosu na prethodnu godinu tako da poduzeće u svakom trenutku zna promet u odnosu na identičan datum iz protekle godine. Krajem mjeseca se mjesečnim izvještajima uspoređuju ostvareni prometi s postavljenim planovima.

### **5.2.2. Razlika u cijeni**

Prilikom ostvarene prodaje se osigurava i RUC od kojega poduzeće pokriva svoje tekuće troškove te ostvaruje mogućnost daljnjeg ulaganja i razvitka. Uz izvještaje o prihodima uspoređuju se i izvještaji o ostvarenom RUC-u koji se kao i prethodni izvještaj uspoređuje s istovjetnim rezultatom iz protekle godine i planom ostvarenog RUC-a.

Razlika u cijeni se može analizirati po profitnom centru, brandu, kupcu i samom artiklu. U slučaju anomalija u ostvarenom RUC-u analiza se spušta do najniže razine kako bi se utvrdio uzrok.

#### 5.2.3. Troškovi

Planom troškova se utvrđuju svi troškovi koji bi trebali nastati kao posljedica poslovanja. U slučaju povećanja troškova vodi se računa da se fiksni troškovi pokušaju zadržati u razinama iz prethodnog perioda dok varijabilni troškovi ne bi trebali rasti brže od prihoda. Cilj ovog mjerenja je spriječiti neplanirane troškove i održati planirane troškove unutar predviđenih granica.

#### 5.2.4. Naplata

Cilj poduzeća je ostvariti povećani prihod ali se pri tome ne smije zanemariti segment naplate potraživanja, kako poduzeće ne bi narušilo tekuću likvidnost. Poduzeće Kožul radi izvještaje naplate potraživanja u periodima od 15 dana. Povećanje prihoda utječe i na povećanje potraživanja jer poduzeće nema samo maloprodaju nego i veleprodaju gdje kupci imaju određenu valutu plaćanja. Pri tome se prati odnos dospjelog i nedospjelog potraživanja u odnosu na ukupno potraživanja. Svako povećanje postotka dospjelog potraživanja u odnosu na ukupno potraživanja je signal da poduzeće radi manji pritisak na kupce ili se na globalnom tržištu povećava nelikvidnost. I kod ovog mjerenja se uspoređuju vrijednosti do razine kupca pa možemo utvrditi i određenu anomaliju na jednom kupcu što nam daje jasan signal gdje se nalazi problem.

#### 5.2.5. Zalihe

Cilj poduzeća je ostvariti veći prihod ne povećavajući zalihe što bi popravilo koeficijent obrtaja zaliha a to direktno pozitivno utječe na tekuću likvidnost. To je moguće do određene razine ali naravno da se u redovnom poslovanju uz povećanje prihoda očekuje i određeno povećanje zaliha. Analizom zaliha se do razine artikla prati obrtajnost i pokušava se riješiti svih nekurentnih zaliha kako bi se oslobodile financije za povećanje onih najobrtajnijih artikala a time postigao dobar stupanj isporuke robe i sigurnost lagera, što opet utječe na pouzdanost dobavljača i indirektno na same prihode.

## 6. ZAKLJUČAK

Promatrajući različite pokazatelje uspješnosti poslovanja kao što su ekonomičnost financiranja, koeficijenti neto marže i bruto marže, rentabilnost imovine i rentabilnost vlastitog kapitala, uočavamo stagnaciju u poslovanju poduzeća tijekom 2021. godine u usporedbi s 2020. godinom. Međutim, tijekom 2022. godine dolazi do rasta i poboljšanja tih pokazatelja.

Ako uzmemo u obzir i pokazatelje poput prihoda i neto dobiti po zaposleniku, primjećujemo da je 2022. godina bila bolja od prethodne dvije godine. To upućuje na zaključak da je poduzeće ostvarilo poboljšanje rezultata u pogledu produktivnosti i učinkovitosti tijekom 2022. godine.

Analiza ukazuje na to da je glavni uzrok pogoršanja pokazatelja u 2021. godini povećanje zaliha robe, što je usporilo rast pokazatelja. Unatoč tome, poduzeće je ostvarilo značajan rast prihoda, što može biti rezultat stabilnih zaliha robe, posebno u razdoblju poremećaja u opskrbi.

Povećanje rasta zaliha robe je također dovelo do dodatnih zaduženja poduzeća. Međutim, povećanje tržišnog udjela poduzeća u 2022. godini, uz ostvarenu neto dobit veću od prethodne dvije godine, predstavlja izvrstan rezultat. To poduzeću daje pozitivan temelj za nadolazeću godinu, u kojoj može očekivati daljnji rast neto dobiti po zaposleniku.

Analizom internih i eksternih pokazatelja može se zaključiti da je poduzeće tijekom svih triju godina uspješno upravljalo poslovnim odlukama i maksimizirala dobit u promjenjivim tržišnim uvjetima. Održavanje dugoročne tržišne pozicije osnovni je cilj poduzeća, a rezultati ukazuju na to da je postignut uspjeh u tom smislu.

## 7. LITERATURA

### Knjige:

1. Belak, V. i Vudrić, N. (2012) *Osnove suvremenog računovodstva*. Zagreb: Biblioteka Excellens
2. Bešvir, B. (2008) *Kako čitati i analizirati financijske izvještaje*. Zagreb: RRIF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge.
3. Gulin, G. i Petričević, H. (2013) *Financijsko računovodstvo: Izabrane teme*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
4. Perkušić, D. (2021) *Osnove računovodstva*. Oss-unist.hr. [URL:https://oss.unist](https://oss.unist.hr) [pristup 10.07.2022]
5. Žager, K. (2020) *Analiza financijskih izvještaja: načela – postupci – slučajevi*, 4. izdanje. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
6. Žager at al. (2016) *Računovodstvo I. Računovodstvo za ne računovođe*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.

### Zakoni:

7. Narodne novine (2024) *Zakon o računovodstvu*. Zagreb: Narodne novine d.d. 58/24
8. Narodne novine (2023) *Zakon o trgovini*. Zagreb: Narodne novine d.d. 87/08, 96/08, 116/08, 76/09, 114/11, 68/13, 30/14, 32/19, 98/19, 32/20, 33/23
9. Narodne novine (2020) *Pravilnik o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja*. Zagreb: Narodne novine d.d. 95/16, 144/20, 158/23

### Internet izvori:

10. Osnovni podaci o poduzeću Kožul d.o.o. URL: <https://kozul.hr/povijest>
11. Brendovi koje predstavlja poduzeće Kožul d.o.o. URL:<https://kozul.hr/brendovi>
12. Mazars Croatia (2020) *Mazars webinar: Financijska analiza klijenata i restrukturiranje poslovanja*. [YouTube video, 15 May] URL: [https://www.youtube.com/watch?v=xj3saUN\\_XsM&t=192s](https://www.youtube.com/watch?v=xj3saUN_XsM&t=192s) [pristup: 18.7.2020.]
13. Fininfo, poduzeće, Kožul, url
14. Analiza poslovanja poduzeća analiza putem pokazatelja. URL: <https://slidetodoc.com/analiza-poslovanja-poduzea-analiza-putem-pokazatelja-analiza-putem/> [pristup: 20.8.2020]

## 8. POPIS TABLICA

Tablica 1. Bilanca poduzeća Kožul d.o.o. na dan 31.12. kroz tri godine. 2020., 2021., 2022. .....	17
Tablica 2. Stanje dugotrajne imovine Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god.....	18
Tablica 3. Stanje kratkotrajne imovine Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god. ....	19
Tablica 4. Kapital i rezerve, Kožul d.o.o. za 2020., 2021., 2022. god. ....	20
Tablica 5. Dugoročne i kratkoročne obveze Kožul d.o.o.za 2020., 2021., 2022. god.....	21
Tablica 6. Račun dobiti i gubitka, Kožul d.o.o.za 2020., 2021., 2022. god. ....	22
Tablica 7. Pokazatelji likvidnosti .....	24
Tablica 8. Koeficijent trenutne likvidnosti .....	24
Tablica 9. Kretanje koeficijenta trenutne likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022. god.....	24
Tablica 10. Koeficijent ubrzane likvidnosti .....	25
Tablica 11. Kretanje koeficijenta ubrzane likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god. ....	25
Tablica 12. Koeficijent tekuće likvidnosti.....	26
Tablica 13. Kretanje koeficijenta tekuće likvidnosti Kožul d.o.o. za 2020.-2022. god. ....	26
Tablica 14. Koeficijent financijske stabilnosti .....	27
Tablica 15. Kretanje koeficijenta financijske stabilnosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god..	27
Tablica 16. Radni kapital.....	27
Tablica 17. Kretanje koeficijenta radnog kapitala Kožul d.o.o. za 2020-2021 god. ....	28
Tablica 18. Koeficijent zaduženosti .....	29
Tablica 19. Kretanje koeficijenta zaduženosti Kožul d.o.o. za 2020-2022 god.....	30
Tablica 20. Koeficijent vlastitog financiranja .....	30
Tablica 21. Kretanje koeficijenta vlastitog financiranja Kožul d.o.o. za 2020-2022 god..	30
Tablica 22. Koeficijent financiranja .....	31
Tablica 23. Kretanje koeficijenta financiranja Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	31
Tablica 24. Pokriće troškova i kamata.....	31
Tablica 25. Pokriće troškova kamata Kožul d.o.o. 2020-2022 god.....	32
Tablica 26. Faktor zaduženosti.....	32
Tablica 27. Faktor zaduženosti Kožul d.o.o. 2020-2022 god.....	32
Tablica 28. Stupanj pokrića I.....	33
Tablica 29. Stupanj pokrića I Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	33
Tablica 30. Stupanj pokrića II Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	33
Tablica 31. Pokazatelji aktivnosti.....	34



Tablica 32. Koeficijent obrta ukupne imovine .....	34
Tablica 33. Koeficijent obrtaja ukupne imovine Kožul d.o.o. 2020-2022 god.....	34
Tablica 34. Koeficijent obrta kratkotrajne imovine.....	34
Tablica 35. Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine Kožul d.o.o. 2020-2022 god.....	35
Tablica 36. . Koeficijent obrta potraživanja .....	35
Tablica 37. Koeficijent obrtaja potraživanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	35
Tablica 38. Trajanje naplate potraživanja u danima.....	36
Tablica 39. Trajanje naplate u danima Kožul d.o.o.za 2020-2022 god. ....	36
Tablica 40. Pokazatelj ekonomičnosti.....	36
Tablica 41. Ekonomičnost ukupnog poslovanja.....	37
Tablica 42. Koeficijent ekonomičnosti ukupnog poslovanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god. .....	37
Tablica 43. Pokazatelj ekonomičnosti poslovanja.....	37
Tablica 44. . Koeficijent ekonomičnosti poslovanja Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	37
Tablica 45. Pokazatelj ekonomičnosti prodaje .....	38
Tablica 46. Koeficijent ekonomičnosti prodaje Kožul 2020-2022 god. ....	38
Tablica 47. Pokazatelj ekonomičnosti financiranja.....	39
Tablica 48. Koeficijent ekonomičnosti financiranja Kožul d.o.o. 2020-2022 god. ....	39
Tablica 49. Pokazatelji profitabilnosti.....	39
Tablica 50. Neto marža profita.....	40
Tablica 51. Koeficijent neto marže profita Kožul 2020-2022 god.....	40
Tablica 52. Bruto marža profita.....	40
Tablica 53. Koeficijent bruto profitne marže Kožul 2020-2022 god. ....	41
Tablica 54. Neto rentabilnost imovine .....	41
Tablica 55. Koeficijent neto rentabilnosti imovine Kožul 2020-2022. god.....	41
Tablica 56. Rentabilnost vlastitog kapitala.....	42
Tablica 57. Koeficijent rentabilnosti vlastitog kapitala Kožul 2020-2022 god.....	42
Tablica 58. Odnos poslovnih prihoda i neto dobit/gubitak po zaposlenom 2020-2022. god. .....	42

## 9. POPIS SLIKA

Slika 1. Pokazatelj mikro, mali, srednji i veliki poduzetnici .....	3
Slika 2. Usporedba računovodstvo fizičkih osoba (obrtnika) i računovodstvo poduzetnika	6
Slika 3. Korisnici financijskih izvještaja .....	9
Slika 4. Povezanost pokazatelja analize financijskih izvještaja i temeljnih kriterija dobrog poslovanja.....	14
Slika 5. Brendovi koje predstavlja poduzeće Kožul d.o.o.....	15
Slika 6. Zapis temeljne bilančne ravnoteže .....	16
Slika 7. Nastanak potrebe za radnim gap kapitalom Cash .....	28
Slika 8. Pokazatelji zaduženosti .....	29

## 10. POPIS KRATICA I SIMBOLA

BDP - bruto domaći proizvod

d.d. - dioničko društvo

d.o.o. - društvo ograničene odgovornosti

RH - Republika Hrvatska

EBIT - dobit prije kamata i poreza

EBITDA - dobit prije kamata, poreza i amortizacije

ROA - povrat na imovinu

ROE - povrat na kapital

god. - godina

tj. - to jest

idr. - i drugi

EUR - Euro

Kn - Kuna

% - posto

PDV - porez na dodanu vrijednost

**IZJAVA O AUTORSTVU RADA**

Ja, Dalibor Stanković, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog/diplomskog rada pod naslovom: MJERENJE USPJEŠNOSTI TRGOVAČKIH PODUZEĆA NA PRIMJERU PODUZEĆA KOŽUL d.o.o. te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, dan. mjesec godina.

11.09.2024

Potpis studenta

Dalibor Stanković  
