



**Висока пословно-техничка школа
Ужице
СПЕЦИЈАЛИСТИЧКЕ СТУДИЈЕ**





**Висока пословно-техничка школа
Ужице
СПЕЦИЈАЛИСТИЧКЕ СТУДИЈЕ**



**ВИСОКА ПОСЛОВНО ТЕХНИЧКА ШКОЛА
СТРУКОВНИХ СТУДИЈА**

СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ МЕНАџМЕНТ

**ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА ПРЕДУЗЕЋА
“ТЕХТИЛ” ДОО УЖИЦЕ**

СПЕЦИЈАЛИСТИЧКИ РАД

Кандидат: Петар Шоловић СМ 4/2015

Ментор: мр Биљана Ђуричић

Ужице, 2016



**Висока пословно-техничка школа
Ужице
СПЕЦИЈАЛИСТИЧКЕ СТУДИЈЕ**



**ВИСОКА ПОСЛОВНО ТЕХНИЧКА ШКОЛА
СТРУКОВНИХ СТУДИЈА**

СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ МЕНАџМЕНТ

НАЗИВ РАДА _____

ИЗВЕШТАЈ КОМИСИЈЕ

Оцена писаног /
практичног дела
Специјалистичког рада _____

Оцена усмене одбране
Специјалистичког рада _____

Укупна оцена
Специјалистичког рада _____

Комисија:

Председник:

Члан:

Ментор:

Датум:

Место: Ужице



**Висока пословно-техничка школа
Ужице
СПЕЦИЈАЛИСТИЧКЕ СТУДИЈЕ**



**ВИСОКА ПОСЛОВНО ТЕХНИЧКА ШКОЛА
СТРУКОВНИХ СТУДИЈА**

СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ МЕНАџМЕНТ

**ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА ПРЕДУЗЕЋА “ТЕХТИЛ” ДОО
УЖИЦЕ
СПЕЦИЈАЛИСТИЧКИ РАД**

ЗАДАТАК:

1. Финансијска анализа биланса
2. Хоризонтална и вертикална анализа
3. Рацио анализа
4. Предлог корективних мера

РЕЗИМЕ

Финансијска анализа представља анализу „крвне слике“ предузећа, односно даје информацију власницима капитала као и будућим инвеститорима како предузеће послује. Зато је неопходно на правилан начин протумачити све позиције биланса како би се на прави начин донеле одговарајуће одлуке.

Сврха овог рада била је да се на један другачији начин прикаже анализа биланса стања и биланса успеха у последње четири године пословања предузећа „ТЕХТИЛ“ доо из Ужица, као и да се прикажу алати који су коришћени у анализи. Ова студија је усмерена на боље разумевање финансијских анализа коришћењем и анализа путем рацио бројева на основу којих се може утврдити тренд пословања по годинама почев од профитабилности, ликвидности, задужености итд... На крају су дате одређене смернице шта би требало урадити у будућем пословању како би се обезбедио одговарајући профит и осигурала позиција на домаћем и страном тржишту.

Кључне речи: финансијска анализа, биланс стања, биланс успеха, рацио бројеви

ABSTRACT

Financial analysis is an analysis of the "blood count" of the company, which shows information to the owners of capital and future investors how the company operates. Therefore, it is necessary to correctly interpret all the items of the balance to be properly brought appropriate decisions.

The purpose of this work was to be in a different mode shows an analysis of the balance sheet and income statement for the last four years of operation of the company "TEXTIL" doo from Uzice, as well as to present the tools that were used in the analysis. This study is aimed at a better understanding of financial analysis and analysis by using the ratios which one can determine the trend of business during the past years as of profitability, liquidity, indebtedness, etc ... At the end, some guidance shows what should be done in future business to ensure adequate profits and to secure positions in the domestic and foreign markets.

Keywords: financial analysis, balance sheet, income statement, ratios

САДРЖАЈ:

1.	ПРЕДГОВОР.....	7
2.	УВОД.....	8
3.	ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА.....	9
3.1.	Биланс стања	9
3.1.1.	Актива.....	10
3.1.2.	Пасива.....	10
3.2.	Биланс успеха.....	10
3.2.1.	Добитак.....	11
3.2.2.	Губитак.....	11
3.2.3.	Приказивање прихода и расхода.....	11
3.2.4.	Садржај биланса успеха.....	12
3.2.5.	Пословни приход.....	12
3.2.6.	Расход.....	12
3.2.7.	Финансијски приходи.....	12
3.2.8.	Резултат пословања.....	13
3.2.9.	Расподела финансијског резултата.....	13
3.2.10.	Метода обрачуна резултата.....	13
3.3.	Рацио анализа.....	14
3.4.	Методe анализе финансијских извештаја.....	16
3.4.1.	Хоризонтална анализа.....	16
3.4.2.	Вертикална анализа.....	16
3.4.3.	Рацио анализа.....	16
4.	О ПРЕДУЗЕЋУ.....	19
5.	АНАЛИЗА БИЛАНСА ПРЕДУЗЕЋА „ТЕХТИЛ“ ДОО.....	22
5.1.	Анализа биланса успеха.....	22
5.2.	Анализа биланса стања.....	24
5.3.	Вертикална анализа биланса стања и успеха.....	26
5.4.	Хоризонтална анализа биланс стања и успеха.....	27
5.5.	Рацио анализа.....	28
5.6.	Ду понт анализа.....	29
5.7.	Кратак преглед.....	33
6.	ЗАКЉУЧАК.....	34
	ЛИТЕРАТУРА:.....	36
	ПРИЛОЗИ.....	37

1. ПРЕДГОВОР

Све динамичнији услови пословања захтевају брзо и ефикасно доношења правовремених одлука. Такође, правовремене одлуке се односе и на закључке произашле из анализе биланса предузећа, а све у циљу остварења стратегијских циљева компаније.

Из тог разлога, веома битна ствар у предузећу јесте како и на који прави начин власницима предузећа и менаџерима представити планирано и тренутно финансијско стање у предузећу.

Финансијски извештаји пружају информације о финансијском положају, успешности и променама у финансијском положају предузећа. У савременом привредном животу биланси се користе кад год треба изразити стање и резултат неке привредне активности.

Финансијска анализа се бави анализом финансијског стања предузећа и могућностима промена у жељеном правцу. Знатан део анализе врши се стављањем у однос вредности биланса стања и успеха. Финансијска анализа представља начин сакупљања и коришћења информација финансијског карактера с циљем да се оцени текуће финансијско стање, могући темпо развоја, прогнозира перспективно финансијско стање, открију доступни извори средстава, прогнозира положај предузећа на тржишту капитала и др.

Биланс стања и успеха представљају два повезана али по функцији различита финансијска извештаја. Први пружа увид у имовинску ситуацију и финансијски положај предузећа а други да омогући увид у то колико је предузеће способно да оствари зараду.

Предузећа су у обавези да на крају сваке пословне године, након књижења свих пословних промена, своје пословне књиге закључају, у циљу утврђивања тачног и коначног стања а које за сврху има састављање финансијског извештаја.

Овај извештај садржи податке о финансијском положају, успешности и свим променама које се тичу финансијског положаја предузећа.

2. УВОД

У овом специјалистичком раду урађена је анализа финансијских извештаја биланс стања и биланс успеха као и рацио анализа на примеру предузећа „ТЕХТИЛ“ доо из Ужица.

Први део специјалистичког рада односи се на теоријске основе биланса стања, биланса успеха и рацио бројева док други део говори о тумачењу истих биланса на практичном примеру.

На крају рада указано је на одређене недостатке у пословању као и препоруке за њихово решавање.

Сведоци смо да је из године у годину све теже остварити зацртане пословне циљеве и услови пословања су све тежи и тежи. Све то доводи до смањења посла и неминувано води до смањења оперативне добити, што нам не оставља много простора за неку грешку.

Да би фирма била успешна и опстала на тржишту потребно је да прати сва дешавања и услове пословања на тржишту и да се самим тим обезбеди успех и наравно профит. Из тог разлога нема места за грешке, тако да се мора водити рачуна о сваком кораку, сваком трошку, оптимизацији рада а и о мотивацији запослених.

Основни циљ који се анализом жели постићи јесте пружање информација потребних за доношење финансијских одлука од стране корисника информација. Корисници информација могу бити и интерени и екстерни. Било о којој интересној групи се ради, свима је у интересу да имају тачне и јасне извештаје које ће им омогућити да донесу правовремену и тачну информацију.

У прилогу рада дати су финансијски извештаји на основу којих је урађена финансијска анализа.

3. ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА

3.1. Биланс стања

Биланс стања је финансијски извештај о стању имовине, капитала и обавеза на дан састављања обрачуна. Биланс стања представља преглед који приказује билансну имовину и капитал (пасива) и начин инвестирања капитала (актива). Актива представља конкретне облике средстава са којима располаже предузеће, а пасива представља изворе односно припадност средстава предузећа. За разлику од биланса стања, биланс успеха се саставља за одређени извештајни период у коме су исказани сви приходи и расходи и на основу њих утврђен добитак или губитак. Карактеристика биланса успеха је да се у њему приходи, расходи и резултат исказују у виду више подбиланса и то:

1. пословни приходи, расходи и резултат
2. финансијски приходи, расходи и резултати
3. непословни и ванредни приходи, расходи и резултат.

Међусобним сумирањем резултата подбиланса добија се укупни бруто резултат предузећа као бруто добитак или као бруто губитак у обрачунском периоду. То значи да предузеће у билансу успеха може исказати или бруто добитак или бруто губитак. Позитиван финансијски резултат се исказује на страни расхода, а негативан финансијски резултат исказује на страни прихода, чиме се остварује билансна равнотежа.

Биланс стања пружа информације које се тичу ликвидности и солвентности предузећа одређеног дана. Анализа ликвидности укључује поређење краткорочне способности компаније да заради новац и краткоочних потраживања која има. Ликвидност показује способност компаније да одговори редовно на потраживања и обавезе које морају бити подмирена у наредних годину дана. Ликвидност првенствено интересује кредиторе или потенцијалне кредиторе.

Средства са којима предузеће послује се приказују у билансу стања. Билансом се полаже рачун о позитивним и негативним резултатима, успесима и неуспесима који прате пословање предузећа. Биланс стања је сложен и састоји се из рачуна односно салда рачуна активе и пасиве. Обзиром да свако средство има свој извор, основна карактеристика биланса стања је билансна равнотежа, која се види по томе што је вредност свих позиција на левој страни у активи једнака вредности свих позиција на десној страни биланса у пасиви, односно основна билансна једначина може се приказати односом: $\text{актива} = \text{пасива}$, што изражава квантитативну равнотежу леве и десне стране биланса. Уколико биланс стања није у равнотежи, то значи да биланс и не постоји. Уколико финансијски резултат није расподељен, он се исказује у билансу стања, чиме се успоставља равнотежа између активе и пасиве.

Позитиван финансијски резултат, који представља вишак активе над пасивом, исказује се у пасиви, док се негативан финансијски резултат исказује у активи, јер представља мањак активе према пасиви. Билансне позиције у активи

биланса стања за предузећа рашчлањене су према принципу растуће ликвидности, а све позиције пасиве према принципу растуће доспелости. То значи да мањи степен ликвидности имају позиције које чине сталну имовину од ставки које чине обртну имовину, а у оквиру тога готовина и готовински еквиваленти имају највећи степен ликвидности. У пасиви, пак, основни капитал има најдужи рок доспелости, односно најкраће су оне обавезе које су доспеле, а нису измирене према повериоцима. Постоји устаљена или прописана форма, садржај и распоред позиција биланса, која се назива билансна шема. Формом биланса одређује се број колона, њихов назив, смештај активе и пасиве, као и размештај и назив појединих делова и позиција активе и пасиве.

3.1.1. Актива

Актива представља активну масу, односно средства која круже. У активи се приказује трансформација средстава из једног облика у други облик. У активи се троше и настају ефекти, а на основу промена које настају у активи изводе се констатације о квантитету и квалитету пословних активности које су се збивале у предузећу и онима које треба очекивати у будућности. Отуда закључак да актива представља серију самосталних показатеља независних од пасиве.

3.1.2. Пасива

Пасива приказује "неактивну" масу. Она пружа информације о пореклу средстава, и податке о намени средстава и изражава финансијску конституцију предузећа. Финансирање представља активност која се односи на обезбеђивање финансијских средстава која могу бити сопствена и позајмљена. Посматрано са правне тачке гледишта, пасива приказује дугове или обавезе предузећа. Укупност пасиве се састоји из обавеза предузећа према самом себи што за циљ има рентабилно пословање које мора да оствари и обавеза према трећим лицима. Према намени финансијских средстава, разликујемо финансирање у ужем смислу, односно текућих пословних активности и финансирање у ширем, односно нових улагања. Финансирање се може посматрати као власничко, временско и наменско. Власничко финансирање се разликују као сопствено или самофинансирање из пословног резултата и финансирање из туђих извора, као што су банке, пословни партнери итд. Са позиције рочности, разликују се дугорочни-трајни извори, финансирају се улагања у фиксна средства и стална обртна средства и краткорочни-повремени извори, финансирају се повремене потребе обртних средстава. Са аспекта намене, сваки извор финансирања мора да има дефинисану намену.

3.2. Биланс успеха

До двадесетих година XX века, доминантан значај у приказивању пословања предузећа имао је биланс стања јер је приказивао средства и обавезе предузећа. Са развојем конкуренције, развојем нових предузећа и порастом значаја резултата пословања за будућност предузећа расте и значај биланса успеха. Биланс успеха свој корен вуче из биланса стања и у сталној је условљености и повезаности са њим. Биланс успеха приказује приходе, расходе и резултат који су остварени у одређеном временском периоду. То је други основним финансијским извештајем. Биланс стања

и биланс успеха су међусобно повезани извештаји не само због тога што остварени резултат исказан у билансу успеха представља промену нето имовине предузећа већ и због тога што недовршене пословне операције на дан биланса захтевају алокацију трошкова и предвиђање расхода, с једне и одлагање и предвиђање прихода с друге стране. Пошто сви расходи у билансу успеха имају као последицу смањивање активе или раст обавеза, а сви приходи повећање активе или смањење обавеза јасно је да је обрачун резултата чврсто повезан са процењивањем. Биланс успеха показује финансијски резултат пословања посматран из две перспективе. Позитиван финансијски резултат, где су приходи већи од расхода, означава повећање сопствених извора средстава док негативан финансијски резултат где су расходи већи од прихода значи смањење извора средстава. Биланс успеха може бити годишњи или периодичан и може се састављати по бруто или нето принципу, мада је бруто принцип данас опште прихваћен.

У саставу биланса успеха са приходима се суочавају расходи настали у циљу остваривања прихода. Оно што је карактеристика биланса успеха је да се у њему приходи, расходи и резултат исказују у виду више подбиланса. На овај начин издваја се редовни пословни резултат, који је битан за оцену успешности пословне делатности. Сумирањем резултата подбиланса добија се укупни бруто резултат предузећа као бруто добитак или збир свих добитака или као бруто губитак односно збир свих губитака. Предузеће може у свом билансу успеха исказати бруто добитак или бруто губитак. Ако је бруто добитак већи од бруто губитка, у билансу успеха се исказује добитак и обрнуто ако је бруто добитак мањи од бруто губитка, исказује се губитак.

3.2.1. Добитак

Добитак чини вишак прихода над расходима. Анализом добитка, најпре треба извести констатације о реалности његовог обрачуна и карактеру, о обиму оствареног добитка у текућој години, тренду његове динамике у односу на претходну годину и његовом учешћу у укупном приходу. Пошто је добитак сложена категорија, треба вршити анализу елемената из којих је састављен.

3.2.2. Губитак

У случајевима кад је остварени приход мањи од расхода, предузеће послује са губитком. Појава губитка може бити узрокована интерним и екстерним факторима. Интерни фактори су израз поремећаја у токовима репродукције предузећа, а између осталих ту спадају неискоришћеност капацитета, погрешан избор технологије и средстава рада, неорганизованост процеса рада, недостатак кретивног кадра, и сл. Екстерни фактори који узрокују појаву губитка су инфлација, повећање курса страних валута, царинске стопе, ревалоризација средстава, и сл.

Губитак може имати пословни, финансијски и ванредни карактер, у случајевима кад су расходи од наведених активности предузећа већи од прихода.

3.2.3. Приказивање прихода и расхода

Приходи и расходи могу да се приказују у билансу успеха у несалдираним (бруто принцип) и салдираним износима (нето принцип). Бруто принцип не компензује поједине врсте прихода и расхода, свака врста прихода и расхода се приказује посебно. Овако исказан биланс успеха приказује остварени резултат по

изворима (пословни и финансијски резултат). Нето принцип може бити састављен на различите начине. Салдирање прихода и расхода може да се врши потпуно и делимично.

3.2.4. Садржај биланса успеха

Биланс успеха садржи:

- пословне приходе, расходе и резултат
- финансијске приходе, расходе и резултат
- непословне и ванредне приходе, расходе и резултат
- укупни резултат правног лица

3.2.5. Пословни приход

Пословни приходи представљају најсигурније приходе. Пошто се већина пословног прихода формира по основу фактурисане, односно наплаћене реализације учинака, фактори пословног прихода су количине производа и продајне цене. Количина производа и услуга утиче на пословни приход преко фактора производње (капацитет, радна снага) и фактора реализације (квалитет производа, цена и сл.). Цене као други значајан фактор формирања пословног прихода се могу формирати на тржишту и административно. Анализа структуре пословних прихода се своди на анализу њихових врста, па се у том смислу требају извести констатације о учешћу појединих врста прихода нпр. од продаје, закупнина, субвенција, компензација, итд. у пословном приходу. Такође, пошто се већина пословних прихода формира на основу реализације производа, треба анализирати да ли ти приходи долазе са домаћег или иностраног тржишта. Анализа пословних прихода се врши и за предузеће у целини, по организационим јединицама и по производима.

3.2.6. Расход

Појам расхода обухвата све издатке који прате пословање предузећа. Деле се на пословне, финансијске и ванредне. Анализа обима расхода се своди на анализу укупних и појединачних врста расхода. Анализу расхода треба почети са извођењем констатација о обиму и динамици расхода текуће године са расходима претходних година. Раст стопе учешћа расхода у укупном приходу доводи до смањења пословног резултата и економичности пословања предузећа. Анализа структуре расхода треба да прикаже учешће појединих врста расхода (пословних, финансијских, ванредних) у укупним расходима. Процент учешћа пословних расхода у укупним расходима треба да је приближан проценту учешћа пословних прихода у укупним приходима. Учешће финансијских расхода у укупним расходима је условљено степеном задужености и висином камате која се плаћа на позајмљене кредите. Учешће ванредних расхода је индикатор ванредних активности предузећа. Њихово свођење на нулу је знак позитивних трендова у економији предузећа.

3.2.7. Финансијски приходи

Финансијски приходи обухватају: приходе од камата, реализованих курсних разлика и дивиденди, приходе остварене из односа са повезаним правним лицима са узјамним учешћем и са другим правним лицима, као и остале финансијске приходе.

3.2.8. Резултат пословања

Примарни циљ пословања предузећа је различит за различите облике предузећа, тако је код инокосних и ортачких предузећа то увећавање профита у корист власника капитала, док је код деоничарских друштава и јавних предузећа пре свега повећавање рентабилности пословних улагања. Резултат пословања предузећа се може посматрати са више аспеката. Са аспекта времена у теорији се разликују тотални (укупни пословни век предузећа) и периодични (тримесечни, полугодишњи). Са аспекта простора резултат се може односити на предузеће у целини или на његове организационе делове. Према пореклу резултат може бити пословни, финансијски и ванредни. По свом карактеру може бити упоредив (настаје под утицајем интерних фактора привређивања - радног колектива) и неупоредив (настаје под утицајем екстерних фактора - промене цена). Разликујемо нереализован (произведени а нереализовани учинци) и реализован (који може бити наплаћен и ненаплаћен).

Најинтересантније анализе пословања су према пореклу и успешности пословања. Према пореклу, резултат пословања се дели на пословни, финансијски и ванредни. Они настају као разлике прихода и расхода сваког понаособ. Сегментирање резултата према пореклу даје информације из којих група прихода он потиче. У нормалним условима, анализа ће показати да већина резултата потиче од пословних прихода. Резултат од финансирања је обично негативан из разлога што се обично више позајмљује средстава него што се пласирају. Ванредни добитак настаје ванредно, па се на њега не може дуже рачунати. Према успешности пословања, резултат може бити позитиван (приходи већи од расхода) и негативан. У тржишном систему привређивања, позитиван резултат се изражава у виду профита (добитка), а негативан у виду губитка.

3.2.9. Расподела финансијског резултата

Расподела финансијског резултата се врши у две фазе: у првој фази се утврђује део резултата који узима држава у облику разних дажбина, и део који остаје предузећу где су резултати остварени. Из вога се може закључити да је држава партнер у расподели остварене добити, тако да предузећу остаје део добити после расподеле с државом. То је нето добит. Преостали део нето добити распоређује се како одлучи менаџмент предузећа, нпр. на име дивиденди, стимулацију запослених, различите фондове и друге намене.

3.2.10. Метода обрачуна резултата

Обрачун резултата се врши по методи укупних трошкова (резултат пословања се утврђује поређењем свих прихода и расхода произведених производа у обрачунском периоду без обзира да ли су реализовани или не) која је погодна за сагледавање укупних улагања и њихових резултата и по методи продатих учинака (резултат представља разлику између прихода од продаје и припадајућих расхода, док се не приказују приходи и расходи који се односе на непродате учинке) а која је погодна за анализу резултата пословања.

3.3. Рацио анализа

Рацио анализа се бави истраживањем и кванитификацијом односа који постоје између билансних позиција једног предузећа, са циљем да се омогући веродостојна оцена финансијског положаја и активности предузећа. Она представља алат коју аналитичар користи како би дошао до бројчаног приказа стања у којој се предузеће налази, као и да ту информацију упореди са претходним периодом, другим предузећем, привредном граном или пак привредом у целини. Износ једне билансне позиције према другој, изражен у простој математичкој формули, назива се рацио. Значај рацио бројева лежи у чињеници да апсолутни бројеви најчешће сами за себе не говоре пуно, као и да је међусобно тешко или немогуће упоређивати два субјекта уколико не постоји међусобно упоредива величина.

Постоји низ рацио бројева који се могу израчунавати из билансних показатеља, а односе се на перформансе, активност, финансије или ликвидност предузећа. Најчешће се рацио бројеви деле у неколико група према томе какве билансне позиције обрађују и какве информације пружају. Тако постоје рацији ликвидности, активности, профитабилности, тржишни рацији и рацији дуга, односно рацији финансијске структуре. Рацио бројеви ликвидности имају за циљ да покажу каква је способност предузећа да плаћа доспеле обавезе, уз одржавање потребног обима и структуре обртних средстава и очување доброг кредитног бонитета предузећа. За оцену ликвидности најчешће се упоређују обртна средства и краткорочне обавезе (општи рацио ликвидности), или пак готовина и њени супститути и краткорочне обавезе (ригорозни рацио ликвидности). Способност компаније да исплаћује краткорочне обавезе, било готовином, било уновчавањем обртних средстава, је од највеће важности за једно предузеће, па је стога анализа ликвидности једна од најчешће коришћених.

Рацио анализа активности мери способност фирме да у приходе конвертује различите позиције биланса стања и биланса успеха. Разуме се да компаније настоје да ово конвертовање обаве што је брже могуће, јер то доводи од већег промета и већег обрта средстава. Најчешће коришћени рацији активности су просечан период наплате потраживања и период продаје залиха. Рацији профитабилности су, вероватно, најбројнији рацио бројеви, пошто посматрају способност предузећа да ствара профит, упоређујући га са релевантним трошковима насталим у одређеном периоду времена. Профитабилност предузећа најчешће се исказује односом нето добитка и нето прихода од продаје, што представља профитну маржу. Такође, значајни су још и показатељи РОА (стопа приноса на укупна средства) и РОЕ (стопа приноса на сопствена средства), који упоређују нето приходе са једне стране и укупно ангажована средства, односно сопствена средства предузећа са друге стране.

Однос између сопствених и позајмљених средстава једног предузећа представља његову финансијску структуру и тиче се пасиве биланса стања. Анализом одговарајућих билансних позиција пасиве добијају се рацио показатељи финансијске структуре, којима је циљ мерење способности предузећа да отплаћује своје дугове. Најчешће коришћен и, вероватно, најкориснији јесте рацио позајмљених према сопственим средствима. Када је овај рацио висок, генерално то значи да је компанија презадужена, пошто је велики део свог раста финансирала задуживањем, што може да проузрокује пад профита услед додатних трошкова на име камата. Због осетљивости и важности питања задужености предузећа овај рацио је веома користан, а пошто се лако се израчунава, веома често се у пракси и

употребљава. Битно је истаћи да овај рацио варира у зависности од гране привреде у којој се предузеће налази, па је тако, на пример, за предузећа из капитално интензивних грана, попут ауто-индустрије, оптималан рацио око 2, док је, на пример, за произвођаче рачунара он оптималан на нивоу од 0,5.

За инвеститоре на берзи вероватно су најзначајнији тржишни рацио бројеви, карактеристични за акционарска друштва, пошто у различите односе стављају тржишне и књиговодствене цене акција, као и приходе које оне доносе

Принос је основни фактор због кога се инвеститори одлучују да инвестирају свој капитал. Он представља неку врсту награде за преузети ризик. При одлучивању између различитих инвестиционих алтернатива се користимо многим финансијским показатељима који нам говоре о висини ове награде.

Принос на акцијски капитал (ROE return on equity), представља једну од најважнијих мера приноса власника акција. Његова вредност нам говори како предузеће користи акцијски капитал, односно колико је добити остварила са тим капиталом. Из наведеног закључујемо да је ROE количник нето добити и укупне књиговодствене вредности акцијског капитала.

На његову вредност утичу три битна елемента: укупни обрт активе (мери ефикасност коришћења активе), финансијски левериџ (мери део активе који је финансиран путем дуга) и профитне маргине (говори нам који део прихода остаје као профит). Повећањем обрта активе, финансијског левериџа и профитних маргина, повећава се и принос на акцијски капитал. ROE представља мерило укупних перформанси предузећа, даје оцену реалних приноса власника акција, на основу њега се одређује реална цена акција и његовом анализом инвеститори много лакше доносе одлуке у које акције да улажу свој капитал.

Постоји још једна стопа приноса из групе рација профитабилности, која је битна за власнике акција предузећа. Реч је о приносу на активу, односно ROA (return on assets). Принос на активу представља однос укупне добити и просечног нивоа активе. И на ROA утиче већи број елемената од којих су: оперативана ефикасност, укупан обрт активе, каматне стопе, порески фактори и наравно левериџ који повезује ове две стопе, јер се његовим множењем са ROA добија ROE

Поред наведених постоје и други финансијски показатељи који нам пружају веома битне информације. Један од њих је и књиговодствена вредност акција, која се добија као количник укупне књиговодствене вредности акцијског капитала и броја емитованих акција и представља користан показатељ вредности акција. Упоредивањем књиговодствене и тржишне вредности долазимо до другог параметра који се користи у анализи цена акција и при доношењу одлука о мерџерима и аквизицијама (ако је овај рацио мањи од 1.0 препоручује се да се настави са тим активностима). Пропорција дивиденде и укупне добити даје рацио исплате. Он нам говори који ће део добити бити исплаћен власницима акција у виду дивиденде а његова реципрочна вредност показује који део добити је задржан ради самофинансирања предузећа. Уколико је рацио задржавања, односно реципрочна вредност рациа исплате 1.0, значи да је 100% добити задржано и неће бити исплате дивиденде акционарима.

3.4. Методе анализе финансијских извештаја

- Хоризонтална анализа
- Вертикална анализа
- Рацио анализа (коефицијенти)

3.4.1. Хоризонтална анализа

Хоризонтална анализа представља поређење текуће са претходном годином:

- у апсолутном износу
- процентуално

Апсолутна промена у висини укупног прихода или нето добити у истом износу има сасвим различити значај. Хоризонтална анализа ја анализа финансијског извештаја који омоћува упоређивање података у дужем временском периоду, да би се откриле тенденције и динамика промена појединих билансних промена.

3.4.2. Вертикална анализа

Вертикална анализа представља коришћење % за оцену учешћа неких делова у целини (учешће у укупној активи, учешће у обртним средствима, и сл.).

3.4.3. Рацио анализа

Постоје много рацио бројева, међутим у пракси се показало као оптималан број следећих рацио бројева:

- Рацио ликвидности

Текући рацио ликвидности или рацио опште ликвидности показује могућност измирења краткорочних односно текућих обавеза

Показује способност предузећа да са укупно расположивим обртним средствима изврши своје краткорочне обавезе, уз одржавање потребног обима и структуре обртних средстава и очување доброг кредитног бонитета.

Рацио показује са колико динара обртних средстава је покривен сваки динар краткорочних обавеза. Показује колико пута предузеће има више обртних средстава него краткорочних обавеза.

- Текући рацио
- Acid (брзи) тест
- Купци – број дана наплате
- Залихе – број дана обрта залиха
- Добављачи – број дана плаћања добављачу
- Кеш циклус

- Рацио рентабилности/профитабилности

Рентабилност је способност предузећа да са уложеним средствима оствари максимални профит. Рентабилност је предуслов раста и развоја предузећа, израз економске и друштвене одговорности предузећа, израз зарађивачке способности предузећа.

- Бруто маржа
- Оперативни профит
- ROS – профитна стопа
- ROA – стопа приноса на укупна средства
- ROE – стопа приноса на сопствени капитал

- Рацио задужености

Представља учешће позајмљеног капитала у укупним расположивим изворима предузећа и допринос позајмљеног капитала покрићу активе (пословне имовине).

- Дуг/средства
- Покриће камата

- ДУ ПОНТ систем анализе

Ду Понт анализа је најбоља метода за финансијску анализу компаније јер почиње од најсводнијег параметра ROI (Return on Investment) и онда се спушта ка нижим деловима – профитна стопа и обрт средстава.

Формула:

Стопа нето приноса на укупна пословна средства = стопа нето добитка x коефицијент обрта = укупних пословних средстава

$$= \frac{\text{нето добитак} \times 100}{\text{нето приход од реализације}} \times \frac{\text{нето приход од реализације}}{\text{просечна пословна средства}} = \frac{\text{нето добитак}}{\text{просечна пословна средства}} \times 100$$

Проширена формула:

Стопа приноса на сопствена средства = стопа нето приноса на укупна пословна средства x мултипликатор сопствених средстава

$$= \frac{\text{нето добитак} \times 100}{\text{просечна пословна средства}} \times \frac{\text{просечна пословна средства}}{\text{просечни сопствени капитал}} = \frac{\text{нето добитак}}{\text{просечни сопствени капитал}} \times 100$$

Поред неспорне корисности у анализи финансијских извештаја, рацио анализа има бројна ограничења која треба имати у виду. Нека од њих су:

- повољније је за мала и средња предузећа, а неповољан за анализу мултинационалних компанија,

- тешко је генерализовати да ли је неки рацио “добар” или “лош”, с обзиром да то зависи и од врсте фирме и од области у којој фирма послује,

- рацио бројеви су корисно средство за анализу финансијских извештаја али се они морају правилно интерпретирати и то од стране појединаца који потпуно разумеју карактеристике фирме коју анализирају и пословно окружење у коме та фирма послује.

4. О ПРЕДУЗЕЋУ

Предузеће „ТЕХТИЛ“ доо је приватно предузеће из Ужица, основано 1991. године са два сувласника, са уделом од по 50%. Основна делатност предузећа је трговина на велико метражном текстилном робом.

Почетак историје ове породичне компаније налази се у тридесетим годинама прошлог века, а своје име и коначни идентитет у вези са трговином текстилом добија 1991. Само пар година касније „ТЕХТИЛ“ доо отвара магацин у Београду, а затим и канцеларију у Кини. Млад и креативан тим води компанију ка континуираном расту и јасном опредељењу према модерном дизајнерском приступу, што доводи до настанка пословне зграде „ТЕХТИЛ“ 2007. године, награђене признањем Салона архитектуре, као и Архитектонске коморе за изузетно достигнуће у архитектури.



Слика 4.1. Управна зграда

Данас „ТЕХТИЛ“ сарађује са већином домаћих брендова и има ново представништво у Београду.

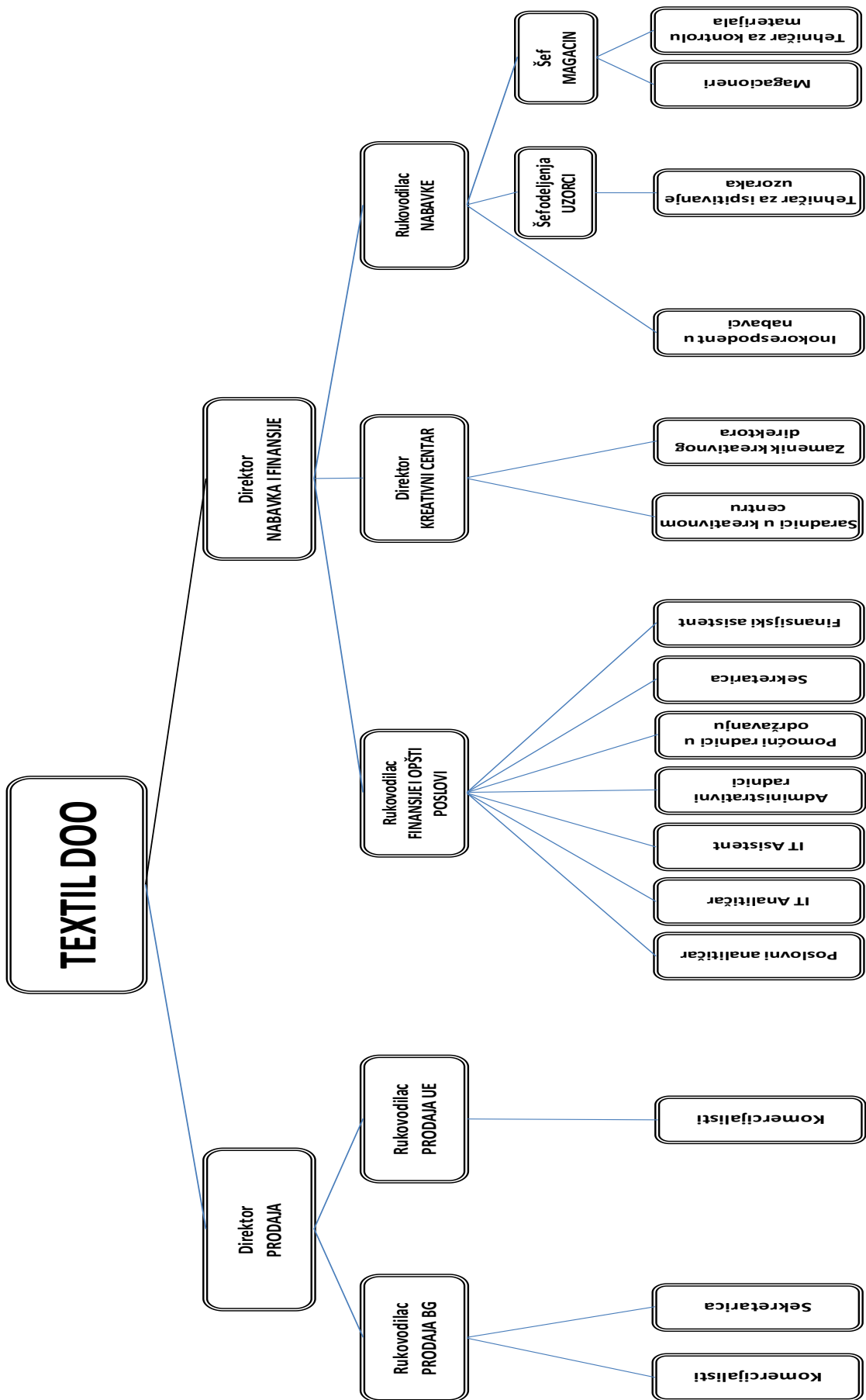
Менаџмент тим изучио је вештину читања трендова и њене примене на избор материјала које нуде својим купцима. Редовно се посећују најважнији светски модни сајмови и прате постојеће модне тенденције у врсти тканине, бојама и дезенима. Посвећени су сталном усавршавању и едукацији запослених. У „ТЕХТИЛ“-у верују да је улагање у технологију и људе најбоља ствар коју могу да ураде, јер води унапређивању квалитета како технолошког тако и кадровског.

Као лидер у креирању текстилног концепта, први и једини посебно бира своје колекције материјала за наредне сезоне¹.

Предузеће „ТЕХТИЛ“ доо тренутно запошљава 40 радника, од којих је 2 радника на одређено, а 38 на неодређено радно време и распоређени су по секторима:

Рачуноводство и финансије, Комерцијални сектор – УЕ+БГ, Сектор набавке, Студио, Сектор за анализу материјала, Магацин и ИТ сектор.

¹Преузето са www.textilue.rs, август 2016



Слика 4.2. Организациона структура предузећа

Предузеће „ТЕХТИЛ“ доо разврстано је у мало предузећа и обвезник је ревизије.

За евиденцију свог пословања користи програм M&I System из Новог Сада. За вођење пословних књига ангажована је књиговодствена агенцаија која ради следећа књижења:

- Директне трошкове
- Обрачу зарада
- Обрачун благајне
- Обрачун ПДВ-а
- Завршни годишњи обрачун

Остале активности у вези књижења обављају се у предузећу „ТЕХТИЛ“ доо. Ради тачније евиденције и поставке годишњих циљева предузеће своје пословање води у еурима по средњем курсу на дан вршења промене. Један од главних разлога вођења девизног пословања и посматрања биланса у еурима јесте заштита од валутног ризика. Наиме, предузеће је са свим купцима закључило уговор о валутној клаузули тако да је искључена могућност обезвређивања потраживања услед промене курса.

Пошто предузеће сву робу намењену продаји увози из Кине, где своје обавезе плаћа у доларима, веома значајан фактор има однос еур/усд .

У овој анализи све вредности су приказане у еурима по курсу на дан књижена промена.

5. АНАЛИЗА БИЛАНСА ПРЕДУЗЕЋА „ТЕХТИЛ“ ДОО

5.1. Анализа биланса успеха

Textil		31.12.2012		31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015	
		EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
BILANS USPEHA									
Prihodi od prodaje - domace trziste	4.877.419	92,1	5.292.121	99,7	4.131.764	88,0	4.428.665	86,8	
Prihodi od prodaje - ino trziste	405.481	7,7	0	0,0	542.557	11,6	654.021	12,8	
Bruto prihodi od prodaje	5.282.900	99,7	5.292.121	99,7	4.674.321	99,5	5.082.686	99,7	
+/- Primljeni / odobreni rabati / popusti	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	
Neto prihodi od prodaje	5.282.900	99,7	5.292.121	99,7	4.674.321	99,5	5.082.686	99,7	
+/- Promena vrednosti zalihna ucinaka	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	
+ Proizvodnja za sopstvene potrebe	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	
+ Ostali poslovni prihodi	14.220	0,3	16.570	0,3	21.510	0,5	17.184	0,3	
Ukupni operativni prihodi	5.297.120	100,0	5.308.691	100,0	4.695.831	100,0	5.099.870	100,0	
- Cena kovanja gotovih proizvoda	-13	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	
- Nabavna vrednost robe	-3.398.290	-64,2	-3.505.990	-66,0	-3.015.969	-64,2	-3.444.549	-67,5	
Bruto marža/rezultat	1.898.817	35,8	1.802.701	34,0	1.679.862	35,8	1.655.320	32,5	
- Troškovi obrade materijala / robe	-275.506	-5,2	-295.597	-5,6	-374.495	-8,0	-375.304	-7,4	
- Troškovi radne snage	-372.912	-7,0	-406.507	-7,7	-433.802	-9,2	-493.804	-9,7	
- Opsti troškovi prodaje i administracije	-92.247	-1,7	-85.574	-1,6	-110.677	-2,4	-103.560	-2,0	
- Troškovi marketinga i reprezentacije	-178.591	-3,4	-181.355	-3,4	-169.089	-3,6	-150.657	-3,0	
- Troškovi rentiranja	-50.816	-1,0	-53.964	-1,0	-53.735	-1,1	-40.020	-0,8	
Poslovni rezultat (EBITDA)	928.745	17,5	779.704	14,7	538.064	11,5	491.976	9,6	
- Deprecijacija i amortizacija osnovnih sredstava	-104.299	-2,0	-91.512	-1,7	-85.020	-1,8	-108.050	-2,1	
Poslovni rezultat pre kamate i poreza (EBIT)	824.446	15,6	688.192	13,0	453.044	9,6	383.927	7,5	
+ Prihodi od kamate	4.472	0,1	10.082	0,2	11.270	0,2	5.477	0,1	
+ Pozitivne kursne razlike	173.804	3,3	74.273	1,4	220.044	4,7	75.197	1,5	
- Troškovi kamate	-58.837	-1,1	-18.449	-0,3	-11.232	-0,2	-13.224	-0,3	
- Negativne kursne razlike	-104.660	-2,0	-88.828	-1,7	-116.301	-2,5	-20.724	-0,4	
+/- Ostali finansijski prihodi / rashodi	-1.211	0,0	16	0,0	158	0,0	0	0,0	
Finansijski rezultat	13.568	0,3	-22.906	-0,4	103.939	2,2	46.727	0,9	
Rezultat pre vanrednih stavki i poreza (EBTEI)	838.014	15,8	665.286	12,5	556.983	11,9	430.654	8,4	
+ Vanredni prihodi	2.565	0,0	4.978	0,1	94.719	2,0	3.687	0,1	
- Vanredni rashodi	-210.406	-4,0	-404.037	-7,6	-314.063	-6,7	-189.764	-3,7	
Vanredni rezultat	-207.841	-3,9	-399.059	-7,5	-219.345	-4,7	-186.076	-3,6	
Rezultat pre poreza (EBT)	630.173	11,9	266.227	5,0	337.638	7,2	244.577	4,8	
- Porezi	0	0,0	0	0,0	0	0,0	-10.403	-0,2	
- Medjudividende	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	
Neto rezultat	630.173	11,9	266.227	5,0	337.638	7,2	234.174	4,6	

Слика 5.1. Биланс успеха предузећа „ТЕХТИЛ“ доо

Форма биланса успеха које посматра предузеће „ТЕХТИЛ“ доо разликује се по изгледу од стандардне форме извештаја БУ који се саставља за потребе завршног рачуна. Међутим овај извештај је прилагођен потребама предузећа односно

направљен је тако да га сваки менаџер може веома лако разумети, поготово они менаџери који немају довољно познавања из финансија.

Да би се квалитетно урадила анализа било ког извештаја потребно је посматрати податке из претходних година и на основу тога донети одговарајуће закључке. Такође потребно је обратити пажњу и на услове пословања која су се десавала и кој асу имала утицај у тим годинама.

Аналізу ћу базирати на претходне две године.

Поређењем прихода 2012. и 2013. године види се да је приход био на приближно истом нивоу, док је бруто маржа у 2013 пала за 5% у односу на 2012. годину. Са друге стране у 2014. год. долази до смањења прихода од 617,800 еура уз повећање бруто марже у процентима за 5% у односу на 2013. годину. Опоравак прихода следује у 2015 где се уочава повећање од 408,000 еура али са друге стране бруто маржа је пала у процентима 10%. Бруто маржа у суми је остварена у истом износу као и 2014. године.

Поређењем трошкова 2014. и 2015. године види се да су у релативном износу остврене приближне исте вредности, међутим у апсолутној вредности то је разлика од 22,00 еура што се и одразило на смањење ЕБИТДА.

Услед повећања промета 2015. у односу на 2014. годину за 404,039 еура, дошло је до повећања оперативних трошкова за 22,000 еур. Највеће повећање трошкова односи се на трошкове материјала док су остали трошкови остварени у мањем износу него претходне године. Ако се упореде и апсолутне и релативне вредности, у сваком случају повећање прихода није испратило раст трошкова. Из овога се може закључити да је се са истим трошковима остварила већа продаја, што је и те како добар знак за пословање, тј. са истим средствима остарила се већа продаја за 8%.

У делу финансијског прихода, уочава се да је предузеће веома добро руковало са каматама на орочена средства и са каматама за узете кредите. У 2014. години предузеће је успело да орочавањем одређених средстава покрије губитак камата, а такође трансакције приликом куповине девиза и плаћања према иностранству направиле су разлику од 103,939 еура. У 2015. години настављен је тренд покрића камата тако да су финансијски издаци мањи у односу на 2014. годину за 126,329 еура.

Што се тиче ванредних расхода предузеће је отписало ненаплаћена потраживања до 60 дана која ће се у наредној години оприходовати по наплати истих.

Примећује се да је на крају 2014. године предузеће остварило нето добит 337,368 еура док је у 2015. год. нето добит износила 234,174 еура иако је у 2014. год. остварен доста мањи приход од продаје робе. Један од главних разлога за овакав резултат је остварење позитивних курсних разлике у 2014. години, мада се ово може подвести под спекулативан део.

Оно што је најважније за власнике, јесте ЕБИТДА. Ипак лош резултат за ЕБИТДА који се из године у годину смањује јесте последица услова пословања међу којима је један од најважнијих однос еура и долара који је довео до повећања цене памука на светском тржишту. Самим тим предузеће да би било конкурентно на тржишту, више није могло да задржи маржу, већ је морало да снизи цене што је довело до и до пада добити.

5.2. Анализа биланса стања

Textil

		31.12.2012	12	31.12.2013	12	31.12.2014	12	31.12.2015	12
A	AKTIVA	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
01	Nematerijalna imovina (patenti, licence, know-how)	6.252	0,1	9.978	0,1	18.941	0,3	4.867	0,1
02	Zemljište i građevinski objekti	2.497.320	32,1	2.409.148	32,6	2.346.378	32,0	2.301.375	32,5
03	Oprema i namestaj	164.297	2,1	155.748	2,1	135.906	1,9	111.883	1,6
04	Ostala fiksna imovina	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
05	Fiksna imovina u procesu gradnje	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
06	Neto fiksna imovina	2.661.617	34,2	2.564.896	34,7	2.482.284	33,9	2.413.259	34,1
07	Dugorocni krediti povezanim preduzecima	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
08	Dugorocne investicije u fiksnu imovinu	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
09	Dugorocni krediti / pozajmice	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
10	Ostale dugorocne pozajmice	7.691	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
11	Dugorocna finansijska imovina	7.691	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
12	Ukupna dugorocna aktiva	2.675.560	34,4	2.574.874	34,8	2.501.225	34,1	2.418.125	34,2
13	Materijal	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
14	Nedovrsena proizvodnja	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
15	Proizvodnja u toku / gotovi proizvodi	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
16	Roba za dalju prodaju	1.681.344	21,6	1.388.790	18,8	2.046.211	27,9	1.857.125	26,3
17	Dati avansi (materijal & roba)	823.277	10,6	685.012	9,3	466.559	6,4	275.274	3,9
18	Zalihe	2.504.621	32,2	2.073.802	28,1	2.512.770	34,3	2.132.399	30,2
19	Potrazivanja od povezanih lica	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
20	Potrazivanja od kupaca	1.644.951	21,2	1.945.849	26,3	1.437.003	19,6	1.558.829	22,0
21	Ostala potrazivanja	409.513	5,3	360.051	4,9	231.158	3,2	253.004	3,6
22	Kratkorocna finansijska imovina	4.776	0,1	25.334	0,3	9.515	0,1	4.530	0,1
23	Kratkorocni krediti povezanim preduzecima	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
24	Kratkorocni krediti / pozajmice	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
25	Fiksna imovina namenjena prodaji	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
26	Aktivna vremenska razgranicenja (AVR) I PDV	4.776	0,1	25.334	0,3	9.515	0,1	4.530	0,1
27	Gotovina I gotovinski ekvivalenti	531.807	6,8	412.310	5,6	632.568	8,6	704.590	10,0
28	Likvidna aktiva	2.591.047	33,3	2.743.544	37,1	2.310.244	31,5	2.520.952	35,6
29	Ukupna kratkorocna aktiva	5.095.668	65,6	4.817.346	65,2	4.823.014	65,9	4.653.351	65,8
30	UKUPNA AKTIVA	7.771.228	100,0	7.392.220	100,0	7.324.239	100,0	7.071.476	100,0
L	PASIVA	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
01	Kapital	6.477.259	83,3	6.546.914	88,6	6.422.267	87,7	6.641.295	92,3
02	Osnovni kapital I rezerve	191.203	2,5	189.661	2,6	179.758	2,5	179.689	2,5
03	Nerasporedjena dobit	5.369.693	69,1	5.448.274	73,7	5.380.995	73,5	5.600.423	77,8
04	Revalorizacione rezerve	916.363	11,8	908.979	12,3	861.514	11,8	861.183	12,0
05	Subordinirani krediti / pozajmice osnivaca	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
06	Dugorocna rezervisanja	0	-	0	0,0	1.129	0,0	4.688	0,1
07	Dugorocni krediti - povezana preduzeca	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
08	Dugorocni krediti	207.853	2,7	0	0,0	99.208	1,4	0	0,0
09	Ostale dugorocne obaveze / LEASING	3.981	0,1	23	0,0	0	0,0	0	0,0
10	Ukupne dugorocne obaveze	211.834	2,7	23	0,0	100.337	1,4	4.688	0,1
11	Kratkorocni krediti - povezana preduzeca	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
12	Kratkorocni krediti	477.871	6,1	217.533	2,9	401.994	5,5	33.505	0,5
13	Ostale kratkorocne fin. obaveze	272.855	3,5	354.602	4,8	72.790	1,0	194.377	2,7
14	Kratkorocne finansijske obaveze	750.726	9,7	572.135	7,7	474.784	6,5	227.881	3,2
15	Priljeni avansi	39.474	0,5	13.140	0,2	17.466	0,2	42.394	0,6
16	Obaveze prema dobavljacima - povezana preduzeca	0	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0
17	Obaveze prema dobavljacima	65.033	0,8	80.990	1,1	83.731	1,1	82.614	1,1
18	Obaveze po osnovu zarada, poreza I doprinosa	21.011	0,3	21.896	0,3	21.097	0,3	23.676	0,3
19	Ostale kratkorocne obaveze iz poslovanja	2.486	0,0	2.131	0,0	314	0,0	257	0,0
20	Pasivna vremenska razgranicenja (PVR) I PDV	203.405	2,6	154.991	2,1	204.243	2,8	172.809	2,4
21	Obaveze iz poslovanja	331.409	4,3	273.148	3,7	326.851	4,5	321.750	4,5
22	Ukupne kratkorocne obaveze	1.082.135	13,9	845.283	11,4	801.635	10,9	549.631	7,6
23	UKUPNA PASIVA	7.771.228	100,0	7.392.220	100,0	7.324.239	100,0	7.195.614	100,0

Слика 5.2. Биланс стања предузећа „TEXTIL“ доо

Кратак преглед биланс стања би изгледао овако:

Фиксна имовина је непромењена из године у годину, јер предузеће нема потребе да улаже у нову опрему и нема потребу за инвестирање у некретнине.

Залихе су у 2012. и 2014. год. достигли ниво до 2,5 мил еура, док су у 2013. год. и 2015. год. износиле око 2 мил еура. Повећање залиха у 2014. у односу на 2013. годину могу се приписати истом набавком као и претходних година, међутим због смањења продаје, дошло је до повећања залиха. У 2015. год. због повећања промета за 408,000 еура смањењн су и залихе за исти износ, што се може приписати и једним делом оптимизацији набавке робе

Обзиром да је дошло до повећања промета у 2015. год. а потрживања су остала на истом нивоу, ово се може приписати доста бољој наплати – стање готовине на рачуну се повећало.

Ово стање готовине на рачуну је доста велико, а то се приписује сезонској куповини робе. Овакво стање готовине може варирати од услова набавке, услова сезоналитета набавке као и захтева купаца за испоруку робе. У сваком случају, новац на рачуну је обезбеђен за плаћање нове робе, што је и циљ предузећа да обезбеди средства за 2-3 месеца унапред.

Ликвидна имовина представља суму потраживања и стања на рачуну и она за 2014. годину износи 2,31 мил еура, у 2015. години износи 2,50 мил еура.

Што се тиче обавеза, предузеће је током три године константно користило краткорочне кредите и дугорочне кредите у 2012. год. и 2014. год. Кредити су коришћени за набавку робе, јер се целокупна набавка материјала финансира авансно. Такође узимање кредита је било калкулисно по субвенционисаној каматној стопи која је у 2014. години износила 2,8% на годишњем нивоу, тако да је трошак кредита био занемарљив.

Упоређујући ликвидну имовину и обавезе из пословања, види се да су у периоду посматрања биланса све обавезе из пословања биле покривене ликвидном имовином и то чак до троструког износа, док је укупна краткорочна имовина покривала укупне краткорочне обавезе чак до пет пута.

Ово показује да предузеће са стањем на рачуну и потраживањима може у веома кратком временском року да затвори све обавезе које има по основу пословања.

Нето обртни фонд је разлика између краткорочне активе и краткорочне пасиве и показује нам са колико залиха, потраживања и готовине покривамо обавезе према добављачима, обавезе за плате, порезе и др., тј. говори нам да ли са том робом, потраживањима и кешом можемо да исплатимо све обавезе за купљену робу, кредите за робу, обавезе за запослене, итд.

У конкретном случају за 2015. годину НОФ износи:

$$4,653,351 - 549,631 = 4,103,720 \text{ еур}$$

Нето обртни капитал је разлика између дугорочне пасиве (извори финансирања) и дугорочне активе и говори нам како смо финансирали наш обртни капитал, из капитала, дугорочних кредита...

У конкретном случају за 2015. годину НОК износи:

$$6,645,983 - 2,418,125 = 4,227,858 \text{ еур}$$

Квалитет НОФ и НОК може се видети на основу анализе рочности и структуре НОФ и НОК.

5.5. Рацио анализа

Racio	Formula	2015	2014	2013	2012	Preporuka
LIKVIDNOST						
1. Tekući racio	$\frac{\text{Tekuća sredstva}}{\text{Tekuće obaveze}}$	12,3	8,1	7,0	5,5	preporuka 2,0x za MPO od 0,5x do 1,0x
2. Acid (brzi) test	$\frac{\text{Keš + kupci}}{\text{Tekuće obaveze}}$	6,6	3,7	3,9	2,8	preporuka 1,0x za MPO od 0,2x do 0,5x
3. Kupci - broj dana	$\frac{\text{Potraživanja od kupaca (prosečna)}}{\text{Prodaja}} \times 365$	124	149	148	135	do 30 dana, brzo od 30 do 60 dana, normalno preko 60 dana, sporo
4. Zalihe - broj dana	$\frac{\text{Zalihe (prosečne)}}{\text{Troškovi vezani za zalihe (t.prodane robe)}} \times 365$	246	271	237	269	do 45 dana, brzo od 45 do 90 dana, normalno preko 90 dana, sporo
5. Dobavljači - broj dana	$\frac{\text{Dobavljači (prosečni)}}{\text{Troškovi vezani za dobavljače}} \times 365$	12	12	10	11	obično od 30 do 60 dana 60- dana (nelikvidnost ili odlična pregovaračka moć)
6. Keš ciklus	kupci + zalihe - dobavljači (broj dana)	358	408	375	392	do 30 dana, odličan od 30 do 100 dana, normalan preko 100 dana, sporo
7. Obrt sredstava	$\frac{\text{Prodaja}}{\text{Sredstva (prosečna)}}$	1,08	1,00	1,08	1,09	0 do 0,5 - jako sporo 0,5 - 1,0 - proizvodnja 1,0 - 2,0 - trgovina
PROFITABILNOST						
8. Bruto marža %	$\frac{\text{Bruto marža}}{\text{Prodaja}}$	32,5%	35,8%	34,0%	38,7%	do 20% - trgovina 20 - 40% - proizvodnja preko 40% - visoka profit.
9. Operativni profit %	$\frac{\text{Operativni Profit}}{\text{Prodaja}}$	7,5%	9,6%	13,0%	19,3%	0 do 5% - niska 5 do 10% - umerena preko 10% - visoka profit.
10. ROS-Profitna stopa	$\frac{\text{Profit}}{\text{Prodaja}}$	5,5%	11,9%	4,5%	12,3%	od 2 do 5% - trgovina od 5 do 10% - proizvodnja preko 10%+ - vrlo visoko
11. ROA	$\frac{\text{Profit}}{\text{Sredstva (prosečna)}}$	8,1%	9,7%	13,9%	21,0%	od 0 do 3% - nisko od 3 do 10% - normalno preko 10% - visoko
12. ROE	$\frac{\text{Profit}}{\text{Kapital (prosečan)}}$	5,9%	7,2%	10,6%	16,5%	od 0 do 5% - nisko od 5 do 15% - normalno preko 15% - visoko
ZADUŽENOST						
15. Dug / Sredstva	$\frac{\text{Ukupne obaveze}}{\text{Sredstva}}$	8%	12%	12%	17%	do 10% - niska zaduženost od 10% do 60% - normalna preko 60% - visoka zaduž.
16. Pokriće kamata	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Kamate}}$	29	40	37	19	minimalno 1,0x preporučeno 4,0x

Сврха ових рацио бројева јесте да се власницима капитала и менаџерима приближи и да јасна слика како се ликвидност, профитабилност и задуженост кретала из године у годину. Параметри који су дати са стране као оријентир служе као смерница и никако се не могу тако тумачити, јер су универзални. Као што сам навео у претходном излагању, ови бројеви зависе од делатности, величине компаније, окружења као и од стратегије.

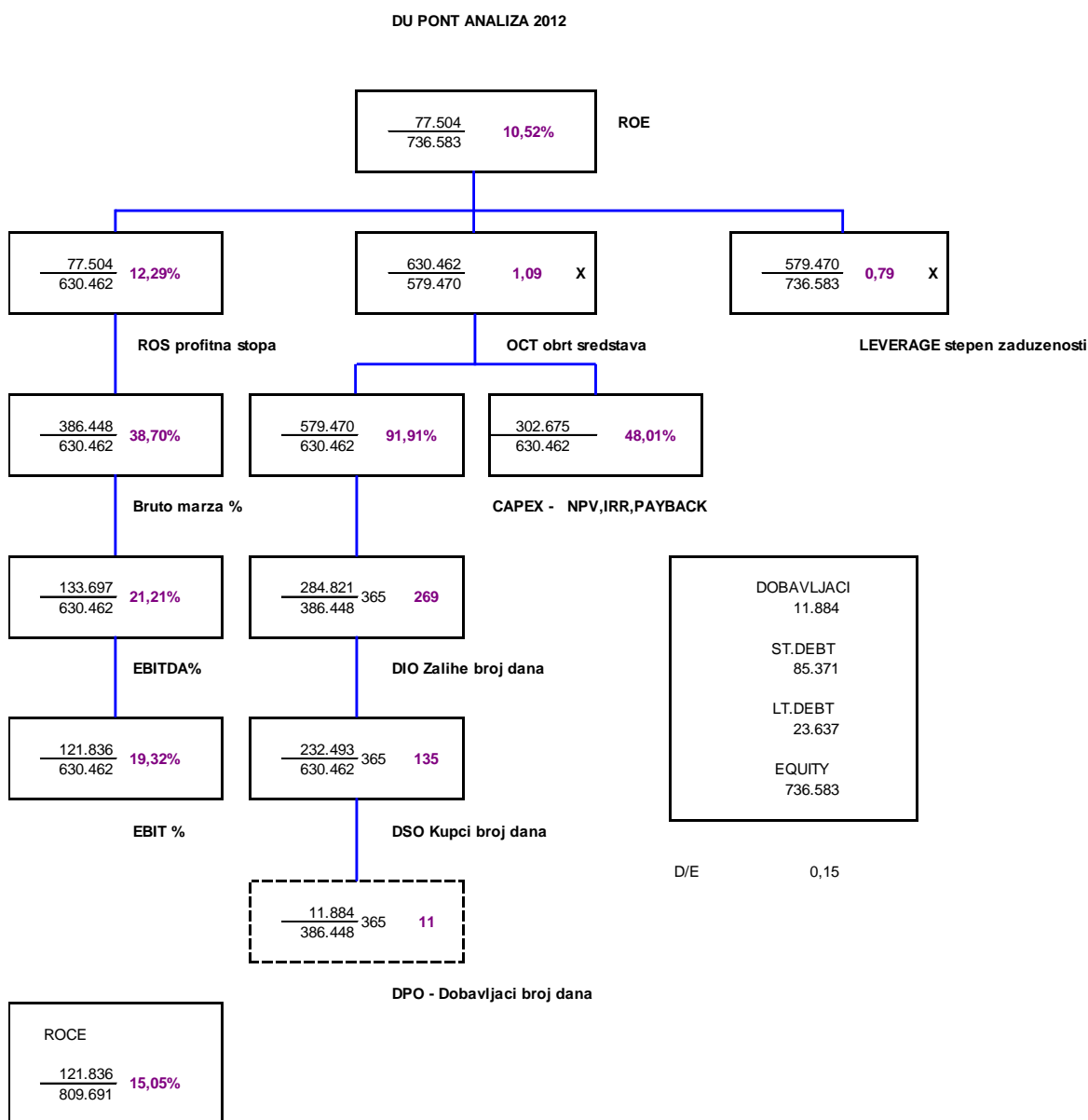
Ликвидност – ови рацио бројеви говоре да компаније из године у годину има све бољу и бољу могућност за отплату својих дугова. Такође број дана залиха, потраживања се смањују, међутим број дана плаћања добављачу је из године у годину низак што за компанију није добро. Кеш циклус у 2015. години је најбржи у последње четири године.

Профитабилност – ови раци бројеви показују неповољну слику, тј. из године у годину профитабилност је у паду и као што сам рекао, има доста фактора који утичу и који су допринели овкавом стању. Ако упоредимо препоруке за те рацио бројеве види се да је фирма и даље профитабилна.

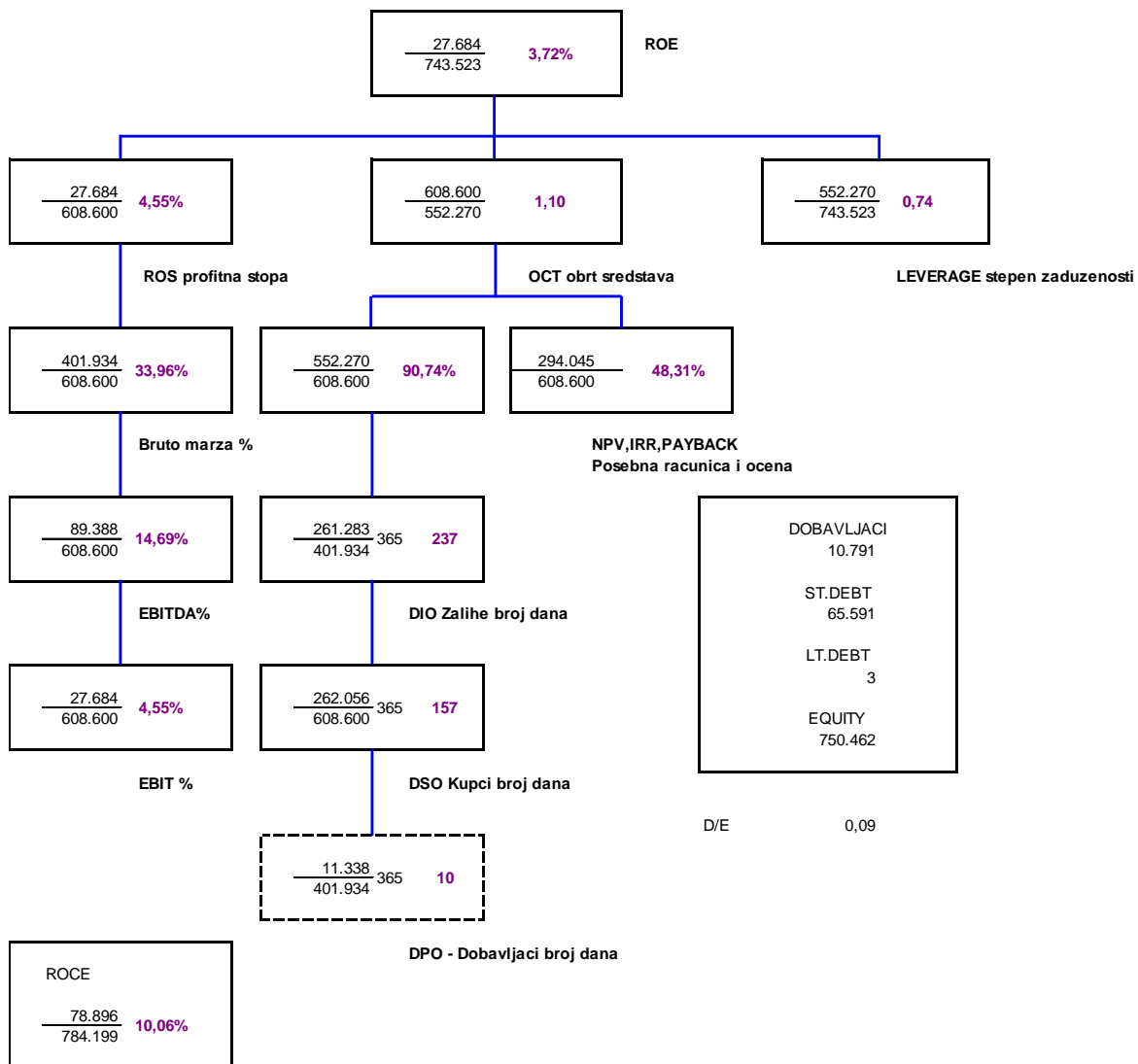
Ови бројеви власницима дају смернице шта даље радити и како поставити стратегију – да ли повећавати приход од продаје на уштрб марже или обрнуто.

Задуженост – фирма није задужена, без проблема може да сервисира кредите, а у случају неке инвестиције може да враћа и кредите од 1,2 -2 мил еура на период од 3- 5 година.

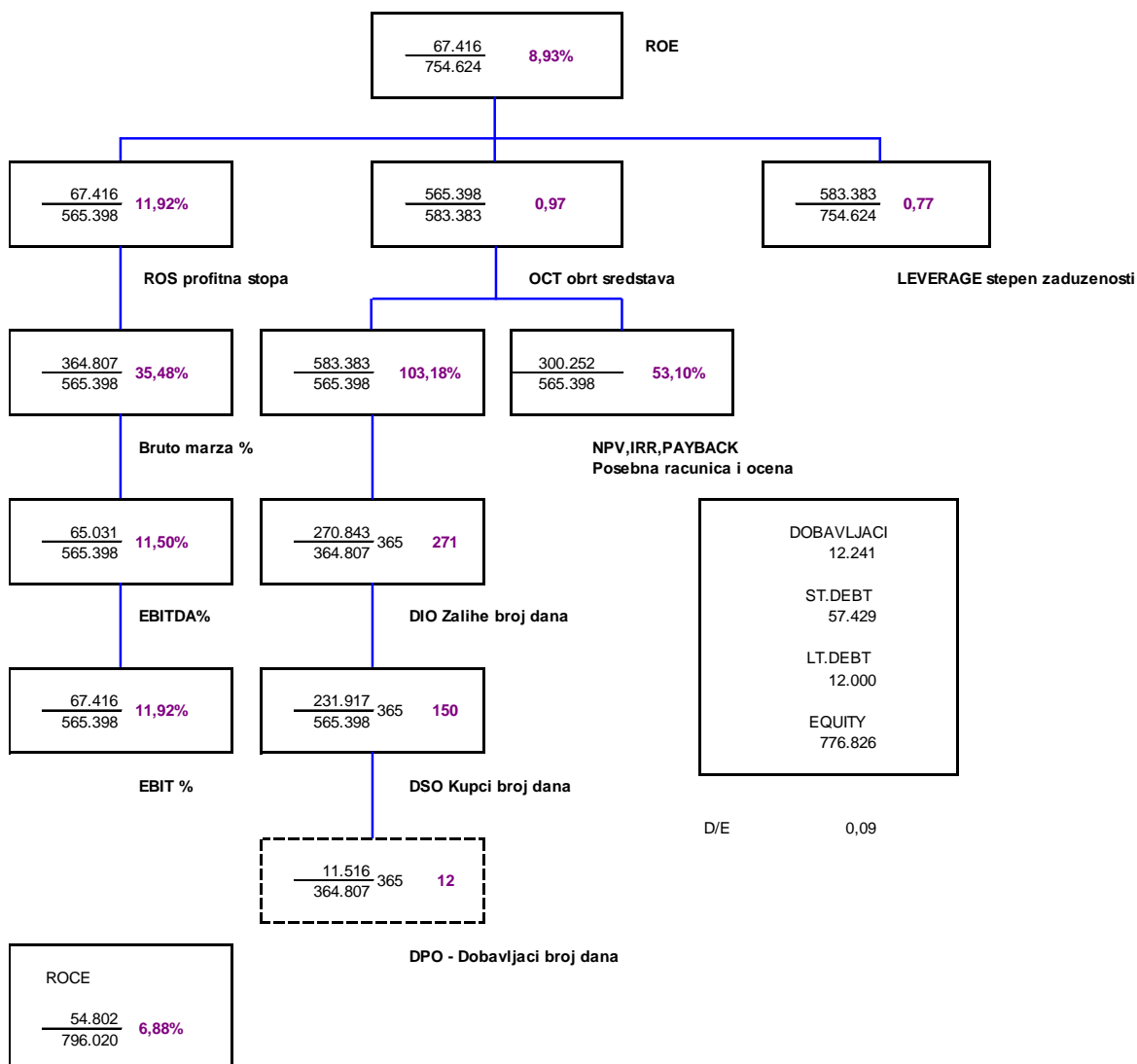
5.6. Ду понт анализа



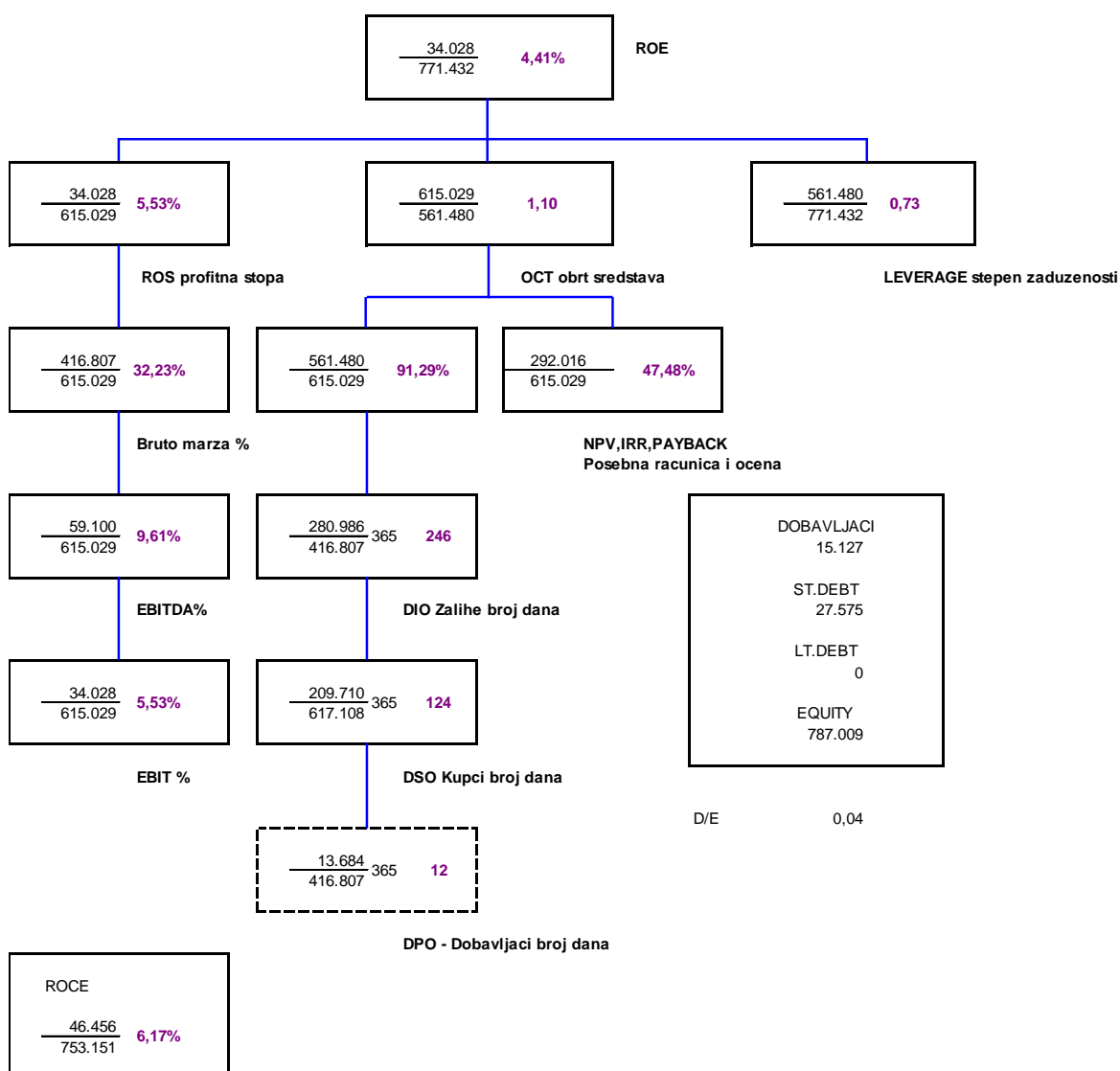
DU PONT ANALIZA 2013



DU PONT ANALIZA 2014

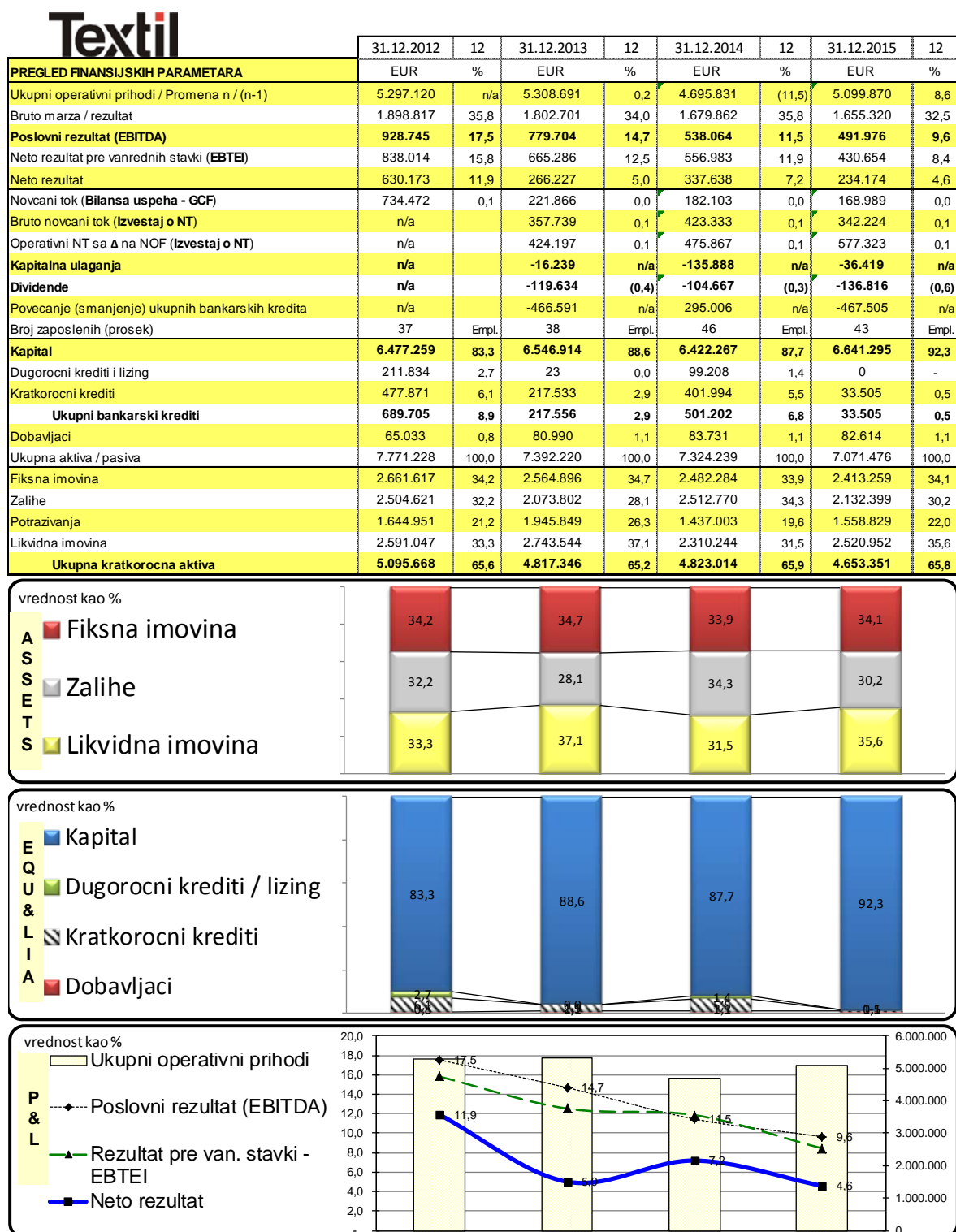


DU PONT ANALIZA 2015



Ду понт анализа је зборни преглед више ратио бројева у којој се виде и профитабилност и ликвидност и задуженост и кеш циклус...

5.7. Кратак преглед



Слика 5.3. Кратак преглед пословања

Да би менаџменту било јасно како фирма послује, као и да без неке дубље анализе могу да донесу одговарајуће одлуке, направљен је кратак преглед који ће обухватити и биланс стања и биланс успеха. У ту сврху направљена и хоризонтална анализа са графичким приказима средстава, капитала и пословног резултата.

6. ЗАКЉУЧАК

За успешно пословање предузећа неопходно је познавати основе финансијске анализе. Та анализа подразумева да се сагледају све позиције биланса, да се добро проуче, испитају и сагледају, а све у циљу доношења оцене и предузимања наредних корака. Циљеви финансијске анализе односе се на сагледавање зарађивачке способности предузећа, финансијског положаја предузећа као и новчаних токова и промена на капиталу а све то да би се пружила одговарајућа инфомрација корисницима анализе.

У овом сепцијалистичком раду урађена је финансијска анализа биланса стања и биланса успеха предузећа „ТЕХТИЛ“ доо из Ужица. Предузеће „ТЕХТИЛ“ доо је трговинско предузеће које је више од 25 година присутно на тржишту Србије у области трговине метражном текстилном робом, а последњих 8 година своје пословање проширило је и на тржиште бивше Југославије. Визија предузећа „ТЕХТИЛ“ доо је да буде лидер на Балкану до 2018.године и могу слободно рећи да је већ сада остварила своју визију. Већина производа предузећа „ТЕХТИЛ“ доо налазе се у „рафовима“ произвођача из Хрватске, Босне и Херцеговине, Црне Горе и Македоније, а у плану је и освајање бугарског тржишта. Да би могли да се носе са свим тешкоћама у пословању, почев од економске кризе па до нелојалне конкуренције, предузеће „ТЕХТИЛ“ доо мора првенствено да добро сагледа своје финансијско пословање. Сходно томе, руководству предузећа је, поред остварења планиране добити, битно и инвестирање у развој менаџера, у развој разних алата како би се на прави начин и у право време донеле правовремене одлуке.

Сходно свему горе наведеном, на основу приказаних биланса види се да предузеће послује стабилно из године у годину и да своје пословање држи под контролом. Сви показатељи говоре да предузеће има стабилну финансијску ситуацију и да располаже са довољном количином обртних средстава, тако да се поставља питање да ли су потребна додатна средства финансирање пословања.

Потребно је обратити пажњу на НОФ где је потребно узети у обзир анализу залиха тј. структуру, почев од броја дана обрта лагера, утрживих, мање утрживих, затим рачност осталих потраживања – доспела, недоспела, спорна и ненаплатива. Циљ је да се направи што квалитетнија структура залиха и потраживања, како би се имала реална слика предузећа.

Затим, треба обратити пажњу на структуру НОК где треба анализирати шта је најдоминантније у структури – залихе у односу на НОК, потраживања у односу на НОК. Овде су најдоминантније залихе, па потраживања, што је лошије, од ситуације да предузеће има више готовине. То нам може дати питање шта ће предузећу некурентна роба, односно зашто се одређени лагер не прода по набавној цени и на тај начин омогући набавка новог материјала који је у тренду.

Пошто је капитал доминантан у структури извора финансирања (92,30%), било би добро да се део финансирања пребаци на добављача, тражећи већу валуту плаћања. Самим тим растеретио би се Cash flow и једним делом ризик пословања треба пребацити и на добављача. Овде је потребна добра перговарачка моћ да се добијањем дуже валуте плаћања добију исти ценовни услови, ако не и бољи, уз одговарајућу банкарску гаранцију, водећи рачуна да трошкови гаранције не повећају набавну вредност робе.

На основу свих ових анализа дошао сам до закључка да би се пословање могло унапредити ако би се предузеле неке од следећих активности:

- Периодично урадити анализу трошкова складиштења робе
- Утврдити која роба има релативно високе трошкове складиштења
- Преузети одговарајуће мере како би се смањио ниво залиха за одређене робне групе
- Направити алат за израчунавање оптималне количине наруџбине
- Скратити рок наплате потрживања
- Добити већу валуту плаћања од добављача

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Др Драган Красуља, Др Милан Иванишевић, Пословне финансије, издавач: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2006
- [2] Др Никола Стевановић, Др Дејан Малинић, Др Владе Милићевић, Управљачко рачуноводство, издавач: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2007
- [3] Др Веселин Дицков, Бранислав Неранџић, дипл. ецц. спец., Мр Веселин Перовић дипл. ецц. спец., Економика модерна, издавач: STYLOS doo, 2004
- [4] Alfred Blazek, Albrecht Deyhle, Klaus Eismayer, Controlling system, издавач: МЦБ Едукација, 2014
- [5] Бојан Шћепановић, Библија контролинга, издавач: МЦБ Едукација, 2016

- [6] Gerald I. White CFA, Ashwinpaul C. Sondhi, Ph.D., Dov Fried, Ph.D., The Analysis and use of financial statements, издавач: John Wiley & Sons Inc., Third edition, 2003
- [7] Leopold Mayer, Thomas Kogler, Monika Reindl. Credit rating and Industry research, издавач: Bank Austria Unicredit Group, 2013
- [8] Дмитровић Љ., Петковић Ђ., Јакшоћ Д., Рачуноводство, издавач: Економски факултет Суботица, 2007
- [9] Жагер К., Мамић Сачер И., Север С., Жагер Л., Анализа финансијских извештаја, издавач: Масмедиа Загреб, 2008
- [10] Жаркић Н, Управљачко рачуноводство, издавач: Факултет организационих наука Београд, 2008
- [11] Станко Б., Zeller Т., Understanding Corporate annual reports, издавач: John Willey & Sons, 2003
- [12] http://www.link-elearning.com/lekcija-Pojam-finansijske-analize_1575
- [13] www.textilue.rs
- [14] www.wikipedia.org
- [15] www.investopedia.com

ПРИЛОЗИ

Званични биланс стања и успеха предузећа (убацити пдф докуемнт)