



KORACI SURADNJE II

Savjetovanje za tvrtke, obrte i poljoprivredna gospodarstva



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



HAMAG



BIORO



ODNOS DOBITI I NOVČANOG TOKA – ŠTO JE BITNO ZA UPRAVLJANJE POSLOVANJEM?



Ivan Čevizović

ivan.cevizovic@cevizovic.eu



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODUZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA

SMJERNICE ZA DONOŠENJE ODLUKA

Izvještaj o
dobiti

Prikazuje
profitabilnost

Bilanca

Prikazuje
financijski
položaj

Izvještaj o
novčanim
tokovima

Prikazuje
spособnost
generiranja
novca



Europska unija
Zajedno do fondova EU



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODUZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA



NAČELO NASTANKA DOGAĐAJA

- Načelo nastanka događaja - priznavanje poslovnih događaja (transakcija) koji dovode do promjena u financijskim izvještajima u trenutku njihova nastanka
 - Načelo priznavanja prihoda
 - Prihodi će biti priznati u razdoblju kada su se zaista dogodili, a ne kada smo primili novac
 - Načelo sučeljavanja
 - Sučeljavanje prihoda i rashoda - podrazumijeva nastanak rashoda u razdoblju kada su uloženi naponi koji su generirali prihode. Dakle, rashodi NE nastaju u trenutku plaćanja (odljeva novca)

PRETPOSTAVKA VREMENSKE NEOGRANIČENOSTI POSLOVANJA

- Pretpostavka vremenske neograničenosti poslovanja / kontinuiteta
 - Pretpostavka da će se poslovanje nastaviti u doglednoj budućnosti
 - Razlog zašto se imovina mjeri po povijesnom trošku
 - Alternativa je prekinuti poslovanje (u tom slučaju se prodaje sva imovina)
 - Mjerenje po (trenutnoj) tržišnoj vrijednosti

POVEZANOST PRIMITAKA I PRIHODA

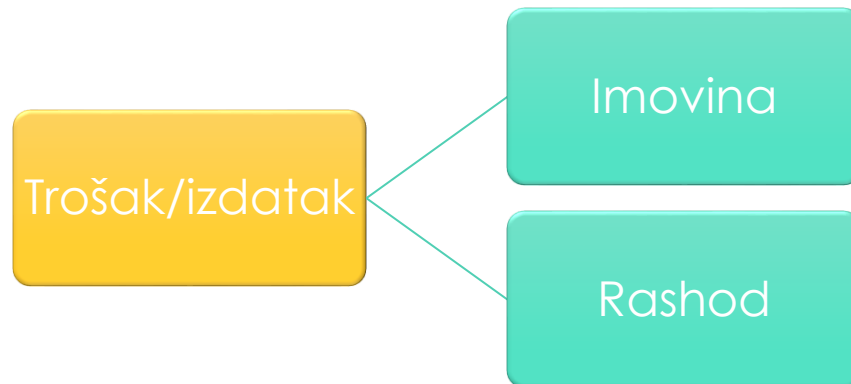


Prihod

Potraživanje

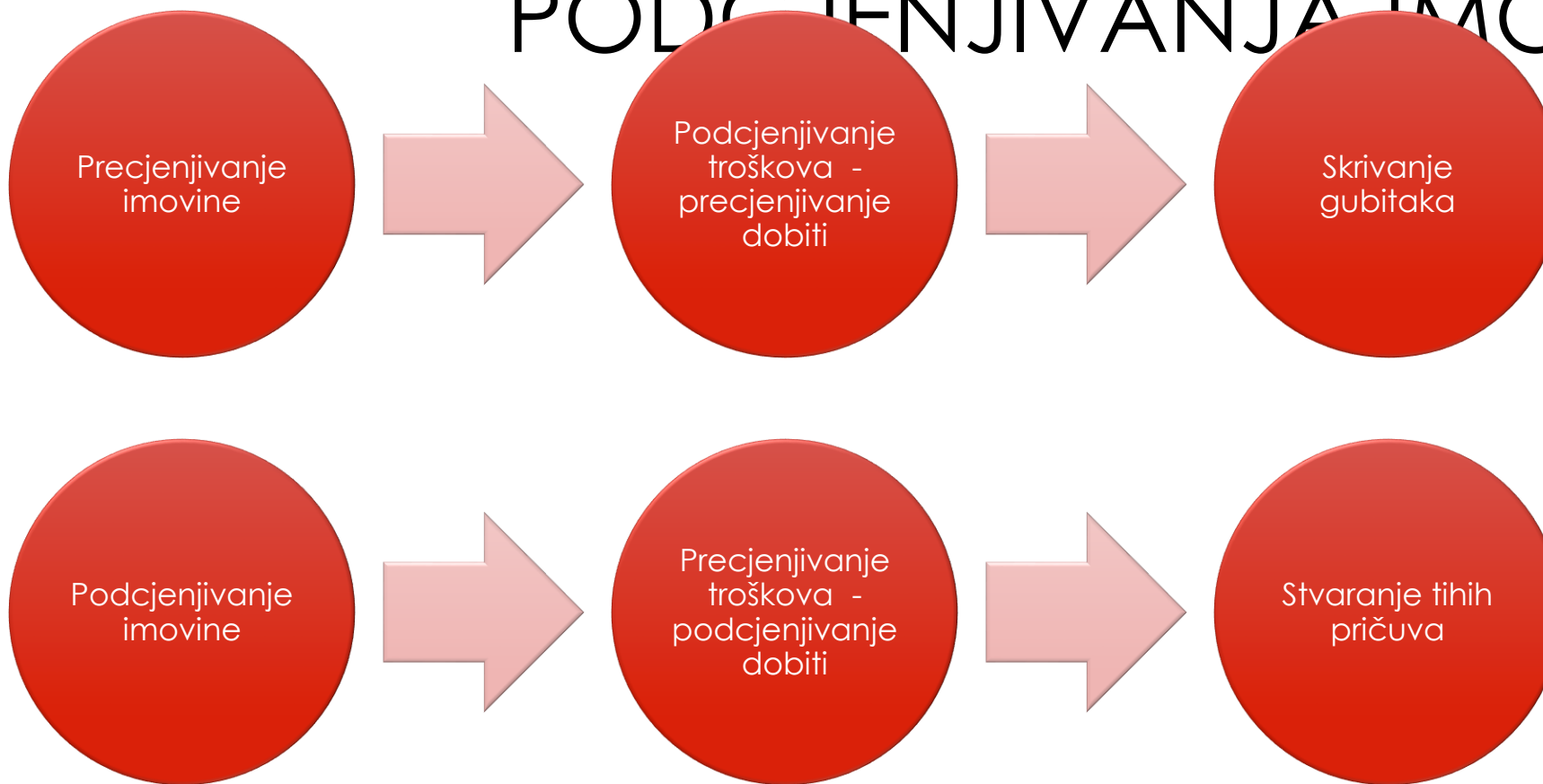
Novac/primitak

POVEZANOST IZDATAKA, TROŠKOVA, IMOVINE I RASHODA

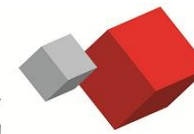


- Jeli izdatak imovina?
 - Hoće li generirati buduće ekonomske koristi (od korištenja ili prodaje)?
- Ako NE
 - Priznaj kao rashod
- Ako DA
 - Priznaj kao imovinu – kapitaliziraj trošak

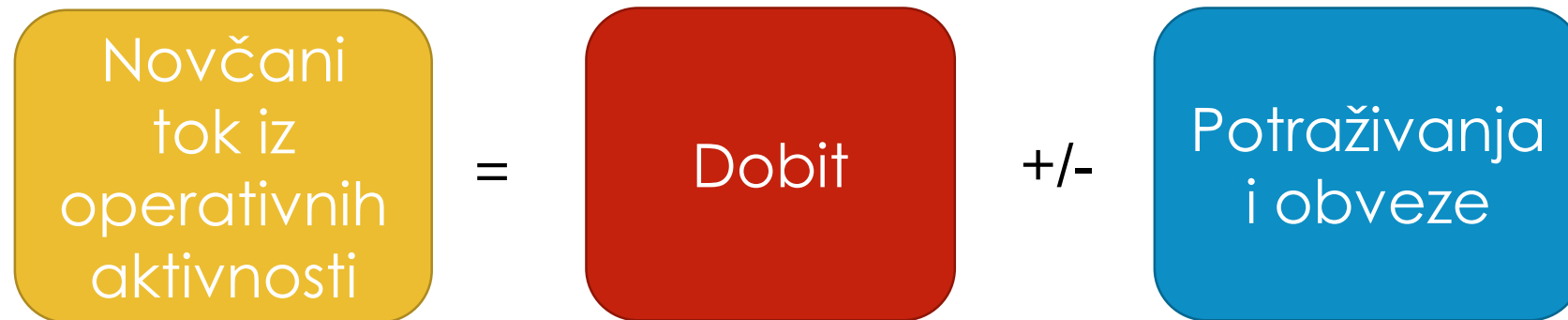
REZULTAT PRECJENJIVANJA I PODCJENJIVANJA IMOVINE



VEZA IZMEĐU NOVČANOG TOKA I NASTANKA DOGAĐAJA



VEZA IZMEĐU NOVČANOG TOKA I NASTANKA DOGAĐAJA



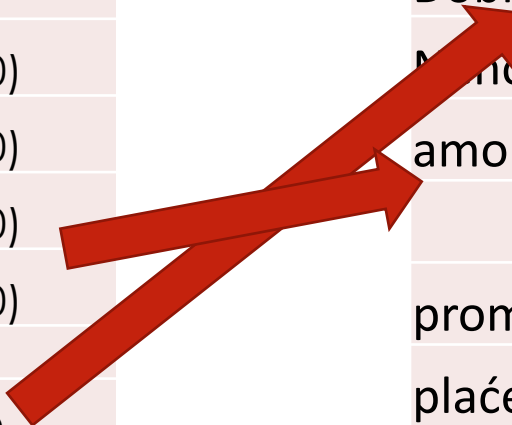
RDG	
Opis	iznos
Prihod od prodaje	100.000
Rashodi:	
NVPR	(50.000)
plaće	(20.000)
amortizacija	(10.000)
	(80.000)
Dobit prije poreza	20.000
Porez na dobit	(2.400)
Neto dobit	17.600

NOVČANI TOK	
Opis	iznos
Dobit prije poreza	20.000
Nenovčani prihod i rashodi:	
amortizacija	10.000
	30.000
promjene u radnom kapitalu	5.000
plaćeni porez na dobit	(3.000)
novčani tok iz poslovnih aktivnosti	32.000



RDG	
Opis	iznos
Prihod od prodaje	100.000
Rashodi:	
NVPR	(50.000)
plaće	(20.000)
amortizacija	(10.000)
	(80.000)
Dobit prije poreza	20.000
Porez na dobit	(2.400)
Neto dobit	17.600

NOVČANI TOK	
Opis	iznos
Dobit prije poreza	20.000
Novčani prihod i rashodi:	
amortizacija	10.000
	30.000
promjene u radnom kapitalu	5.000
plaćeni porez na dobit	(3.000)
novčani tok iz poslovnih aktivnosti	32.000



POKAZATELJI UČINKOVITOSTI

Dani plaćanja
obveza

Dani naplate
potraživanja

Koeficijent
obrta zaliha



Europska unija
Izjedno do fondova EU



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA



UČINKOVITOST NAPLATE POTRAŽIVANJA

Koeficijent obrta potraživanja

- Sposobnost naplate potraživanja od kupaca

Koeficijent obrta
potraživanja

=

Prihod od prodaje
Prosječno stanje
potraživanje od kupaca

Dani naplate potraživanja

- Koliko dugo u prosjeku traje naplata potraživanja

Dani naplate potraživanja

=

365 dana
Koeficijent obrta
potraživanja

UČINKOVITOST PRODAJE ZALIHA

Koeficijent obrta zaliha

- Koliko puta društvo proda zalihe kroz godinu
 - Visoka stopa označava brzu prodaju

Koeficijent obrta zaliha

=

Trošak prodanih proizvoda
Prosječno stanje zaliha

Dani vezivanja zaliha

- Koliko dugo u prosjeku zalihe stoje na skladištu

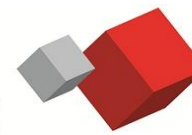
Dani vezivanja zaliha

=

365 dana
Koeficijent obrta zaliha

DANI PLAĆANJA OBVEZA

Dani plaćanja obveza = $\frac{\text{Prosječno stanje obveza prema dobavljačima} \times 365 \text{ dana}}{\text{Ukupno troškovi nabave tijekom godine}}$



NOVČANI JAZ

- Novčani jaz se treba financirati
- Što je novčani jaz veći poduzeće plaća veće kamate
- Smanjenje novčani jaz za jedan dan automatski povećava dobit poduzeca

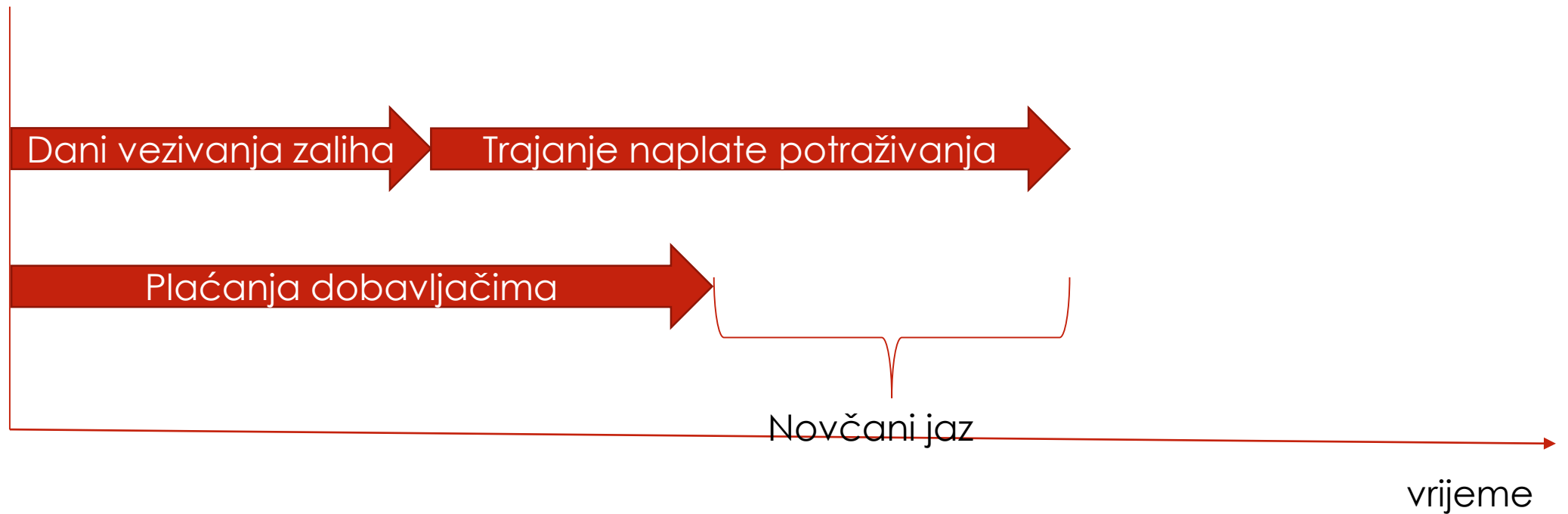
Dani vezivanja zaliha

+ Dani naplate potraživanja

– Dani plaćanja obveza

= Novčani jaz

NOVČANI JAZ



TROŠAK NOVČANOG JAZA

$$\text{trošak novčanog jaza} = \text{radni kapital} \times \frac{\text{kamatna stopa} \times \text{dana jaza}}{365}$$



POKAZATELJI ZADUŽENJA

Koeficijent
zaduženosti

Odnos duga
i kapitala



Europska unija
Zajedno do fondova EU



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA

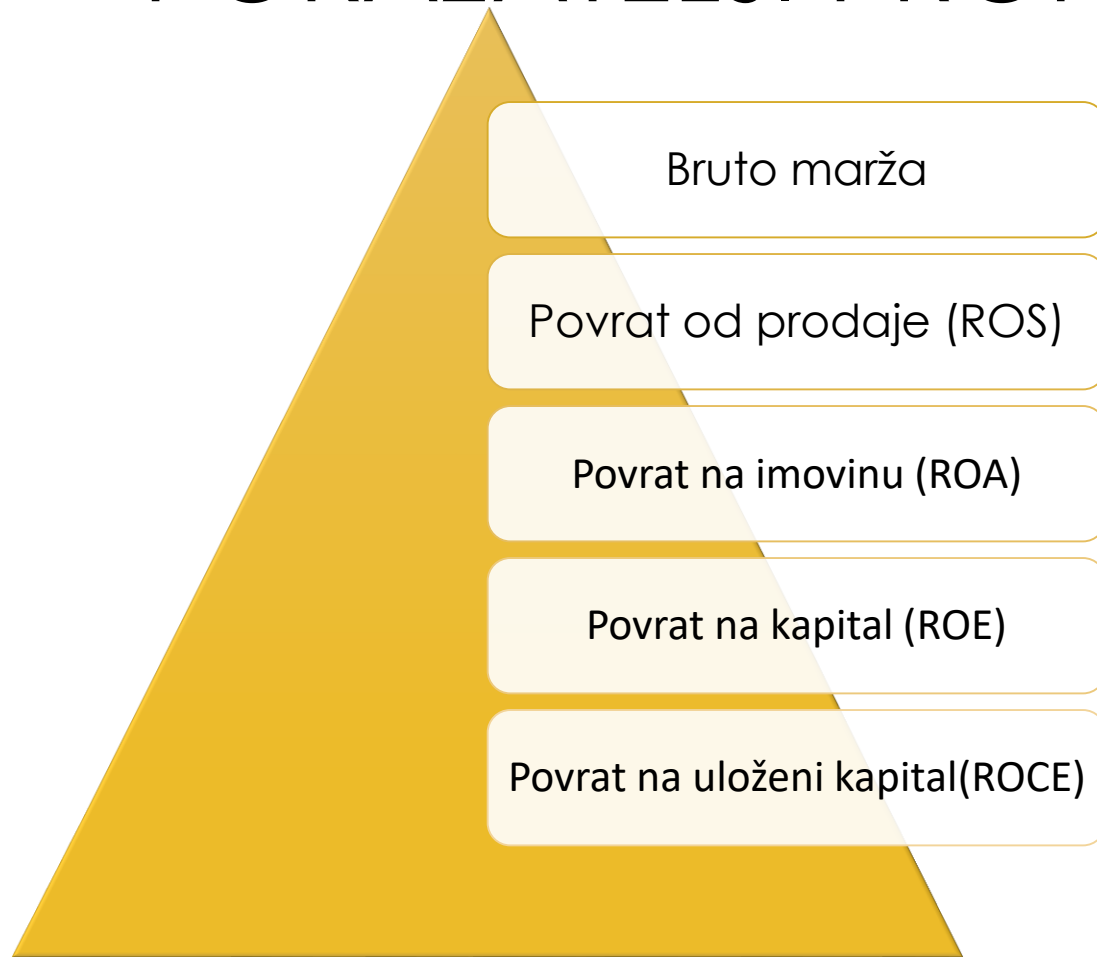


KOEFICIJENT ZADUŽENOSTI

- koeficijent zaduženosti
 - pokazuje koji dio imovine se financira iz duga
 - veći pokazatelj - veći rizik
- prosječni koeficijent zaduženosti iznosi između 57% i 67%

$$\text{koeficijent zaduženosti} = \frac{\text{ukupne obveze}}{\text{ukupna imovina}}$$

POKAZATELJI PROFITABILNOSTI



ROA I ROE

$$\text{povrat na imovinu (ROA)} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{prosječna ukupna imovina}}$$

$$\text{povrat na kapital (ROE)} = \frac{\text{neto dobit}}{\text{ukupni kapital}}$$

- ROE > ROA → financijska poluga

SLOBODNI NOVČANI TOK

- Novčani tok od poslovnih aktivnosti kojim se održava postojeći kapacitet
 - Novčani tok poslovnih aktivnosti – kapitalni izdaci za održavanje postojećeg kapaciteta
- Novčani tok od poslovnih aktivnosti kojim se povećava poslovna sposobnost
 - Novčani tok poslovnih aktivnosti + novčani tok investicijskih aktivnosti

POKAZATELJI KVALITETE DOBITI

Kvaliteta dobiti

=

Neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti

÷

Operativna dobit (dobit iz poslovanja)

Treba bi biti veći od 1

Ako je manji od 1 duži vremenski period – pokazuje ozbiljne probleme

PRAKSA...

- Operativna dobit grupe Agrokor d.d. za 2013. iznosila je 2.025 milijuna kn a neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti je iznosio 1.319 milijuna kn
- Operativna dobit grupe Agrokor d.d. za 2014. iznosila je 2.022 milijuna kn a neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti je iznosio 1.280 milijuna kn
- Izračunajte kvalitetu dobiti za 2013. i 2014. godinu.
- 2013. – $1.319 / 2.025 = 0,65$
- 2014. – $1.280 / 2.022 = 0,63$

CASH ILI DOBIT?

- Dobit je za štreberice, a cash za bećaruše



HVALA NA POZORNOSTI!



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



HAMAG



BIORO

