

Računovodstveno praćenje rezultata u malim poduzećima

Railić, Jelena

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:809401>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-13**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Jelena Raičić

RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE REZULTATA U MALIM PODUZEĆIMA

ACCOUNTING MONITORING OF RESULTS IN SMALL ENTERPRISES

ZAVRŠNI RAD

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet – Zagreb

Kolegij: Osnove računovodstva

Mentor: dr.sc. Ivana Dražić Lutilsky

JMBAG: 0067531506

Zagreb, rujan 2020.



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je završni/diplomski/specijalistički rad, odnosno doktorska disertacija isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Student/ica:

U Zagrebu, 29. 09. 2020.



(potpis)

SADRŽAJ

1. UVOD.....	3
1.1. Predmet i cilj rada	3
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	3
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	4
2. DEFINIRANJE MALIH PODUZEĆA	5
2.1. Definicija malih poduzeća	5
2.2. Uvjeti i procedura osnivanja.....	7
2.3. Mala poduzeća u Republici Hrvatskoj	8
3. STRUKTURA RAČUNOVODSTVA	10
3.1. Rashodi.....	11
3.1.1. Poslovni rashodi	12
3.1.2. Rashodi financiranja	13
3.1.3. Izvanredni rashodi	13
3.2. Prihodi	14
3.2.1. Poslovni prihodi.....	15
3.2.2. Prihodi od financiranja.....	19
3.2.3. Izvanredni prihodi.....	19
3.3. Poslovni rezultat.....	20
3.3.1. Formiranje poslovnog rezultata.....	20
3.3.2. Iskazivanje rashoda, prihoda i rezultata.....	22
3.3.3. Raspoređivanje poslovnog rezultata	23
4. RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE REZULTATA NA PRIMJERU PODUZEĆA "ŽE- MA D.O.O."	26
4.1. Djelatnost i poslovanje poduzeća.....	26
4.2. Financijski izvještaji.....	27
4.2.1. Bilanca	27
4.2.2. Analiza računa dobiti i gubitka poduzeća ŽE-MA d.o.o.	31
4.2.3. Bilješke uz financijske izvještaje.....	32
5. ZAKLJUČAK	34
LITERATURA.....	35
POPIS TABLICA.....	37

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja u ovom radu predstavlja računovodstveno praćenje rezultata u malim poduzećima s osvrtom na računovodstveno praćenje rezultata poduzeća ŽE-MA d.o.o. Sukladno tome, predmet istraživanja u ovome radu predstavlja i osnivanje i djelovanje malih poduzeća kao i strukturu računovodstva gdje ćemo pojasniti rashode, prihode te poslovni rezultat. Na temelju predmeta istraživanja postavljeni su i ciljevi rada, no kako bi ih ostvarili, prvenstveno ćemo definirati i pojasniti najznačajnije elemente i teorije vezane za računovodstveno praćenje rezultata u malim poduzećima. Svrha rada temelji se na djelovanju u računovodstvenom praćenju rezultata malih poduzeća.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

U ovome završnome radu provedeno je istraživanje na temelju čega su prikupljeni i obrađeni podaci stručne i znanstvene literature dostupne u knjižnicama, web stranicama kao i relevantnim propisima te časopisima vezanih uz temu samog rada.

Metode koje sam koristila prilikom izrade ovog završnog rada baziraju se na metodi deskripcije, deduktivnoj metodi, metodi komparacije, metodi analize te metodi sinteze. Metoda deskripcije smatra se postupkom jednostavnijeg opisivanja činjenica, procesa i predmeta te će se koristiti u teorijskom dijelu rada i njihovim sadržajem. Metodu komparacije koristimo prilikom uspoređivanja pojmova. Samim postupkom znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti raščlanjivanjem složenih misaonih tvorevina na njihove jednostavnije dijelove i elemente i izučavanje svakog dijela i elementa za sebe i u odnosu na druge dijelove, odnosno cjeline temeljit će se metoda analize. Metoda sinteze koristi se kada se provodi postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja putem spajanja, sastavljanja jednostavnijih misaonih tvorevina u složene, i složene u još složenije, povezujući izdvojene elemente, pojave, procese i odnose u jedinstvenu cjelinu u kojoj su njezini dijelovi uzajamno povezani.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Sadržaj i struktura rada sastoji se od četiri poglavlja.

Prvo poglavlje je uvodno poglavlje u kojem je ukratko opisan predmet i cilj rada, izvori podataka koji su se koristili u radu, metode prikupljanja podataka te sadržaj i struktura rada.

Drugo poglavlje odnosi se na definiranje malih poduzeća pod kojim ćemo navesti definiciju malih poduzeća, uvjete i proceduru osnivanja malih poduzeća te mala poduzeća u Republici Hrvatskoj.

U trećem poglavlju bit će prikazana struktura računovodstva. Pod strukturom računovodstva obrazložiti ćemo rashode, prihode i poslovni rezultat. Pod rashodima karakterizirati ćemo poslovne rashode, rashode financiranja i izvanredne rashode. Prihodi će obrazložiti poslovne prihode, prihode od financiranja i izvanredne prihode. Poslovni rezultat objasniti će formiranje poslovnog rezultata, iskazivanje rashoda, prihoda i rezultata te raspoređivanje poslovnog rezultata.

Četvrto poglavlje na osnovi statističkih podataka FINE prikazat će se računovodstveno praćenje rezultata na primjeru poduzeća "ŽE-MA d.o.o.". Pod navedenim poglavljem obrazložiti ćemo djelatnost i poslovanje navedenog poduzeća, financijske izvještaje bilance, analizu računa dobiti i gubitka te bilješke uz financijske izvještaje. Navedene financijske izvještaje prikazat ćemo na tablicama kako bi pojednostavili samu analizu promatranog poduzeća.

Posljednje poglavlje je zaključak koji će sumirati cjelokupni rad temeljen na najbitnijim činjenicama.

2. DEFINIRANJE MALIH PODUZEĆA

Prije samog definiranja malih poduzeća, prvo moramo poći od riječi "poduzetništvo". "Prema tome, poduzetništvo je proces stvaranja vrijednosti jedinstvenom kombinacijom resursa u svrhu iskorištavanja prigode. Bit svega je prepoznavanje prilika te ostvarivanje ideja i zadataka koji zahtijevaju kreativnost, motivaciju i volju za preuzimanjem rizika".¹ Sukladno tome, smatra se kako je poduzeće svaki pravni subjekt koji se bavi ekonomskom aktivnosti. Vrlo je važno navesti da se poduzetništvo dosta veže uz mala poduzeća iz razloga što su upravo ona naučena funkcionirati s ograničenim resursima, prisutno je i emocionalno vlasništvo nad ciljevima i idejama, karakterizira ih veća izloženost događajima, osobna imovina te sposobnost umrežavanja.

"Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva navodi odredbu da sektor malog i srednjeg gospodarstva čine pravne i fizičke osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti, odnosno dohotka na tržištu".² Sukladno različitom utjecaju na gospodarski razvoj, povećanje izvoza, zaposlenost, ostvarivanje prihoda, ubrzani razvoj te smanjenje regionalnih i socijalnih razlika, velika poduzeća razlikujemo od malih i srednjih. "Prema podacima Eurostata, u Europskoj uniji djeluje preko dvadeset milijuna malih i srednjih poduzeća što uvelike govori o njihovom značenju za samo gospodarstvo".³

2.1. Definicija malih poduzeća

Kada govorimo o malim poduzećima, možemo navesti kako ona predstavljaju značajan dio ukupnog gospodarstva svake zemlje. "Sukladno istraživanjima Svjetske banke, gospodarstva diljem svijeta su se počela orijentirati na mala i srednja poduzeća, gledajući ih kao generatore ekonomskog rasta i novih radnih mjesta i sve to nakon globalne financijske krize".⁴ Naime, kao jedna cjelina, promatraju se mala i srednja poduzeća iz razloga što imaju vrlo mnogo sličnosti u samom poslovanju. Karakteristike malih poduzeća temelje se na velikom dijelu potražnje za uslugama i robama što predstavlja problem velikim poduzećima glede ostvarivanja. Upravo stoga, smatra se kako su ona vrlo fleksibilna čime omogućava elastičnost ponude i prilagođava

¹ Dračić, I. (2012), *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Varaždin, str. 5.

² Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16

³ Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/home> (02.09.2020.)

⁴ Beck, T. et. Al. (2003.) *Small and medium enterprises, growth, and poverty: Cross-country evidence*, Vol. 3178. World Bank Publications.

se kretanjima potražnje na tržištu. "Za mala poduzeća ne postoji pojedinačna definicija, no smatra se kako je definicija malih poduzeća nastala kombiniranjem broja zaposlenih, godišnjeg obujma prodaje, prosječnom obujmu aktive poduzeća te samostalnosti u odlučivanju".⁵

"Karakteristično je to da se poduzeća mogu promatrati i razvrstavati temeljem:

- veličine imovine,
- godišnjeg prihoda od prodaje,
- broja zaposlenih,
- obujma ostvarene proizvodnje,
- razine tehničke opremljenosti,
- obujma i karaktera proizvodnje i izvršenih usluga,
- karaktera upravljanja,
- vlasništva nad sredstvima za proizvodnju tehničke opremljenosti poduzeća,
- načina proizvodnje i vrsta proizvodnje tehnika,
- oblika vlasništva,
- organizacijske strukture,
- pripadnosti instituciji kod koje je registrirano odgovarajuće društvo i sl."⁶

Sukladno navedenome, navedeni faktori nisu jedini faktori koje treba uzeti u obzir, poduzeće može biti malo, međutim, ukoliko ima pristup većim resursima, možda ne ispunjava uvjete za status malog poduzeća. Međutim, u situacijama kada se radi o poduzećima složenije strukture, može biti potrebna posebna analiza za svaki pojedini slučaj kako bi se osiguralo da se malim poduzećima smatraju samo ona koja su u skladu s preporukama o malim i srednjim poduzećima. Naime, mala poduzeća pružaju bržu primjenu novih znanja i poslovnih modela te šire mogućnosti inovativnosti. Ekonomska samostalnost i spremnost na snošenje rizika potiču na elastično povezivanje i umrežavanje u cilju realizacije uspješnijeg zajedničkog poslovanja, ali i lakšeg snošenja rizika.

⁵ Nanić, A., (2013.) *Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede Europske unije*, Tranzicija, Vol.15, No.31

⁶ Siropolis Nicola, C. (1995) *Menadžment malog poduzeća*, Hrvatska tiskara Zagreb

2.2. Uvjeti i procedura osnivanja

Tijekom povijesti, prije više od 4000 godina stare kulture (Babilonci, Egipćani, Grci, Arapi, Židovi,..) osnivali su mala poduzeća. Kako je već poznato, malo gospodarstvo čine subjekti koji zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 radnika, neovisni su u poslovanju, ostvaruju ukupan promet od 60 milijuna kuna i imaju dugotrajnu imovinu čija vrijednost može biti do 30 milijuna kuna. Svi poslovni oblici mogu biti osnovani kao malo poduzeće.

"Sukladno tome, ekonomske značajke po kojima se razlikuju od velikih su da imaju barem dva ili više od sljedećih obilježja:

- upravljanje poduzećem mora biti samostalno, budući da je menadžer obično i vlasnik poduzeća,
- kapital osigurava i drži u vlasništvu neki pojedinac ili manji broj pojedinaca,
- područje na kojem poduzeće posluje pretežito je lokalno, premda tržište ne mora biti lokalno,
- poduzeće je malo u usporedbi s većim konkurentima u njegovoj grani djelatnosti".⁷

Mala poduzeća u velikom mjeri vode računa o rastu konkurencije kao i o suočavanju s prilikama i prijetnjama iz okoline. Razlike u proizvodnim uvjetima, inovacije, prihvaćanje novih tehnologija i tržišnih znanja te pristupa resursima u pozornosti je samog menadžera. "Kraće razdoblje povratne informacije, partnerski odnosi karakteristika su dobrih potreba potrošača i tržišta".⁸ Samim time, ograničenost resursa smatra se jednom od karakteristika malih poduzeća čime se smanjuje utjecaja na tržištu. "Ključna sposobnost koja se ističe u malim poduzećima kako bi se osigurao opstanak, navodi se brza reakcija na promjene".⁹ "Naime, važan pokretač zaposlenosti i gospodarskog rasta i razvoja ističu se upravo mala poduzeća koja svojim aktivnostima pospješuju samo gospodarstvo".¹⁰ "Međutim, najčešće ne posjeduju bazu s velikim brojem uspješno završenih istraživačkih projekata koja bi njihovim kreditorima poslužila kao jamstvo za povrat na uložena sredstva, za njih je posebno izražen problem

⁷ Siropolis Nicola, C. (1995) *Menadžment malog poduzeća*, Hrvatska tiskara Zagreb

⁸ Paunović, Z., et. al (2010.) *Internacionalizacija poslovanja malih i srednjih poduzeća*, Tržište, 22 (1), 57-76.,

⁹ Zhang, J., et. al. (2009.) *Resource or capability? A dissection of SMEs it infrastructure flexibility and its relationship with it responsiveness*, TheJournal of Computer Information Systems, 50 (1),

¹⁰ Božić, Lj., Radas, S. (2005.) *Učinci inovacijskih aktivnosti u malim i srednjim poduzećima u Republici Hrvatskoj*, Privredna kretanja i ekonomska politika, 15 (103)

financiranja istraživanja i razvoja".¹¹ Prema tome, njihovo zaduživanje pokazalo je negativan utjecaj na inovativnost malog poduzeća.

2.3. Mala poduzeća u Republici Hrvatskoj

"Poduzetnička inicijativa i inovativnost na kojima se rađa i izrasta malo poduzetništvo, omogućuje mu uspjeh u uvjetima liberalizacije domaćeg tržišta i rasta konkurencije".¹² Razlozi njihova uspjeha nalaze se i u tome što mali poduzetnici zadovoljavaju onaj dio potražnje za robama i uslugama koje teško na ekonomski racionalan način mogu zadovoljiti veliki gospodarski subjekti, kao i u njihovoj prilagodljivosti na tržišna kretanja. Zakon o računovodstvu¹³ razlikuje mala, srednja i velika poduzeća sukladno iznosu ukupne aktive, prihodima i prosječnom broju radnika. "Sukladno navedenom, mali poduzetnici moraju zadovoljiti sljedeće uvjete:

- Ukupna aktiva: 32.500.000,00 kn,
- Prihodi: 65.000.000,00 kn,
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 50".¹⁴

"Prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva, malo gospodarstvo u smislu ovoga Zakona čine subjekti koji:

- Zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 radnika,
- U poslovanju su neovisni,
- Ostvaruju ukupni godišnji promet do 60.000.000,00kuna".¹⁵

Novinu u Republici Hrvatskoj predstavlja lokacijska zajednica malih poduzetnika, pod nazivom poduzetnički inkubator, a čija djelatnost rada obuhvaća organiziranje poslovanja poduzetnika u inkubatoru, pružanje poslovnih usluga, pružanje poslovnog savjetovanja za korisnike inkubatora te pružanje prostornog rješenja. Također tu su i poduzetničke zone pod kojima se podrazumijevaju područja koja su prostorno-planskim dokumentima namijenjena za obavljanje gospodarskih djelatnosti, s izgrađenim prometnicama i komunalnom infrastrukturom. Cilj je

¹¹ Rammer, C., et. Al. (2009.) *Innovation success of non R&D performers: substituting technology by management in SME*, Small Bus. Econ., str. 33,

¹² RRiF konzalting, *Računovodstvo, Revizija i Financije*, listopad br. 10/2006., str. 76.

¹³ Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Ibidem*.

bio poticanje osnivanja i razvoja poduzetničkih zona te poticanje razvoja poduzetništva kao pokretačke snage lokalnog i regionalnog održivog gospodarskog razvoja. Isto tako, ovdje su vrlo bitni povećanje broja gospodarskih subjekata, poboljšanje njihovih poslovnih rezultata, povećanje konkurentnosti poduzetnika, porasta zaposlenosti te povećanje udjela proizvodnje u ukupnom gospodarstvu.

3. STRUKTURA RAČUNOVODSTVA

"Poduzeća utvrđuju rezultat poslovanja za pojedina vremenska razdoblja, a obavezno za svaku poslovnu godinu. U tu svrhu poduzeća izrađuju "račun dobiti i gubitka" kojim utvrđuju za obračunsko razdoblje:

- a) rashode,
- b) prihode i
- c) poslovni rezultat."¹⁶

"Prije utvrđivanja poslovnog rezultata, kao razlike ukupnih iznosa prihoda i rashoda, potrebno je obračunati i u obračunu poduzeća uzeti u obzir i promjene vrijednosti zaliha nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda na početku i na kraju godine".¹⁷

Razlika prihoda i rashoda predstavlja poslovni rezultat, a on može biti pozitivan ili negativan. Moguće je da prihodi i rashodi budu jednaki, a poslovni rezultat je u tom slučaju 0 (ništa). Da bi poslovni rezultat bio realno utvrđen, obračun poslovanja mora biti proveden po određenim načelima. "Ona su:

- načelo kontinuiteta (usporedivosti) koje zabranjuje promjene načina procjenjivanja (vrednovanja) i iskazivanja stavki prihoda i stavki rashoda bez opravdanoga povoda,
- načelo realizacije koje zahtjeva vezivanje prihoda za prodaju, a ne za naplatu,
- načelo uzročnosti (korelacije) koje zahtijeva povezivanje prihoda i rashoda po njihovoj uzročnosti, a njihovu alokaciju po obračunskim razdobljima,
- načelo opreznosti koje zahtjeva objektiviziranje ne samo ostvarenih (realiziranih) već i indiciranih gubitaka."¹⁸

Sastavljanje obračuna poslovanja u skladu s navedenim načelima omogućuje da se utvrdi realni poslovni rezultat, tj. u funkciji je cilja da se iz obračuna otkloni stvaranje prikrivenih rezervi i prikrivenih gubitaka, ali i otkloni generiranje inflacije prouzročene anticipiranjem potrošnje iz neostvarenih rezultata.

¹⁶ *Analiza financijskih izvještaja*, Temeljna znanja o računovodstvu i financijskim izvještajima, str. 68.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Habek, M. et. al. (1990.) *Računovodstvena teorija i metoda*, Progres, str. 10.

U tržišnom gospodarstvu u kojemu na tržištu vrijednosnih papira kotiraju dionice (i drugi vrijednosni papiri) pojedinih poduzeća, opći je interes da poduzeća utvrđuju (i objavljuju) realne poslovne rezultate. Iz tog razloga, a i zbog kontrole koja je u interesu države, u mnogim zemljama postoji posebna struka i organizacije revizora koji pregledavaju i ovjeravaju godišnje bilance stanja pojedinih poduzeća, a porezni inspektori pregledavaju bilance uspjeha.

3.1. Rashodi

Brojne su vrste rashoda, ali se iz ukupnog prihoda nadoknađuje samo one rashode koji su neposredni uvjet za obavljanje djelatnosti poduzeća, odnosno oni rashodi koji su uvjet za ostvarivanje prihoda poduzeća. Uz to, rashodima koji se nadoknađuju iz ukupnog prihoda treba smatrati i one koji su posljedica obavljanja te djelatnosti. "Rashodi su smanjenja ekonomskih koristi kroz obračunsko razdoblje u obliku odljeva ili iscrpljenja sredstava ili stvaranja obveza, što za posljedicu ima smanjenje glavnice, osim onog u svezi s raspodjelom glavnice sudionicima."¹⁹

U rashode se pritom ubrajaju i troškovi osvajanja nove proizvodnje i troškovi otklanjanja i istraživanja rudnog blaga. Također i rashodi za sprječavanje štetnih posljedica djelatnosti poduzeća na druge pravne i fizičke osobe.

"Svi rashodi koji se podmiruju iz ostvarenog ukupnog prihoda razvrstavaju se u tri osnovne skupine:

1. poslovni rashodi,
2. rashodi financiranja,
3. izvanredni rashodi."²⁰

U rashode se ne mogu uključiti izdaci koji imaju karakter investicija, a ni dugoročnih financijskih ulaganja. Oni, pak, rashodi koji umanjuju sredstva poduzeća ne nadoknađuju se iz ukupnog prihoda, već se nadoknađuju izravno od uzročnika štete (koja umanjuje vrijednost sredstava), ili smanjuju iznos izvora sredstava.

¹⁹ Dražić Lutitsky, I., et.al. (2004.), *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb, 2004., str. 15.

²⁰ Spremić, I. (2003.) *Računovodstvo*, HZRIF, Zagreb, str. 14.

Obračunski sustavi nisu jednaki u svim zemljama, a i pojam rashoda je u literaturi različito tretiran. No, u svakom slučaju u rashode koji se nadokanjuju iz ukupnog prihoda ne uključuju se troškovi (i izdaci) uloženi u zalihe koje nisu prodane jer se ta vrijednost prenosi, kao jedna od stavki imovine, u iduće obračunsko razdoblje.

3.1.1. Poslovni rashodi

"Poslovne rashode čine materijalni troškovi, amortizacija, nematerijalni troškovi, ukalkulirani iznos plaća u iznosu koji se odnose na fakturiranu realizaciju te nabavna vrijednost prodane robe i materijala".²¹ Na iznos poslovnih rashoda uvijek utječu i količina i cijene, pa je jedan od osnovnih zadataka gospodarenja u poduzećima da kombiniranjem elemenata, pa i supstitucijom faktora, imajući na umu da i količina i cijena izravno djeluju na iznos rashoda, poslovanje ostvaruju na najracionalniji način.

Bitna je činjenica da je snižavanje poslovnih rashoda osnovni uvjet da bi cijene proizvoda i usluga mogle biti niže, a time i konkurentnost poduzeća na tržištu veća. Poslovni rashodi obuhvaćaju najveći dio ukupnog prihoda poduzeća te iz tog razloga praćenju rashoda, i ekonomiziranju s njima, valja posvetiti posebnu pozornost. "U poslovne rashode ubrajaju se:

- troškovi materijala,
- troškovi usluga – za izradu proizvoda, ali i razne usluge (kao što su: troškovi prijevoza, poštanski troškovi, troškovi usluga održavanja, zemljarina, troškovi reklame i propagande, i brojni drugi troškovi usluga),
- troškovi amortizacije – vrijednost sredstava za rad (pa i revalorizacija amortizacije),
- ukalkulirane bruto-plaće koje pripadaju zaposlenima s naslova njihova rada i radnog doprinosa. Osim bruto plaća za ostvareni rad, ovdje se uključuju i naknade bruto plaća za slučajeve kada zaposleni po propisima (ili internom normativnom aktu poduzeća) ima pravo na naknadu bruto-plaće,
- ukalkulirana rezerviranja troškova i rizika,
- iznosi vrijednosnog usklađivanja dugotrajne financijske i kratkotrajne imovine,
- ostali troškovi koji su također nužni da poduzeće izvršava svoje funkcije i poslove".²²

²¹ Smith, J. L. (1988.) *Managerial Accounting*, McGraw-Hill, New York, str. 13.

²² *Analiza financijskih izvještaja*, Temeljna znanja o računovodstvu i financijskim izvještajima, str. 70.

Nabavna vrijednost prodane robe i materijala također se nadoknađuje iz ukupnog prihoda. Ovo obuhvaća trgovinsku robu, materijal (sirovine, dijelove i drugo) za proizvodnju, pa i sitni inventar. Nadoknađuje se nabavna vrijednost (a kod trgovinskih poduzeća to se sastoji iz fakturne vrijednosti robe i pripadajućeg iznosa ovisnih troškova).

3.1.2. Rashodi financiranja

Rashodi financiranja imaju također značaj rashoda. Njih valja nadoknaditi iz ukupnog prihoda. Iako takvi rashodi nisu identični troškovima koji su nužni za ostvarivanje učinaka, uz poslovne rashode neizbježni su i rashodi financiranja jer se skoro svako poduzeće u manjoj ili većoj mjeri koristi sredstvima drugih (na kraće ili na duže vrijeme). Iz takva načina financiranja nastaju rashodi financiranja. Stoga, u širem smislu, ti rashodi imaju poslovni značaj.

"Rashode financiranja čine pretežno kamate na korištene zajmove i kamate na sredstva drugih korištena u poslovnim odnosima (kao npr. za primljeni materijal do isplate fakture dobavljaču), ali i revalorizacija dinarskih obaveza, ugovoreno smanjenje vrijednosti dugoročnih ulaganja te ostali rashodi financiranja".²³ Rashodi financiranja se ne razgraničuju po godinama, već se u ukupnom iznosu nadoknađuju iz ukupnoga prihoda one godine u kojoj su nastali i bili obračunati.

3.1.3. Izvanredni rashodi

Izvanrednim se rashodima smatraju oni izdaci koji nisu prouzročeni tekućim poslovanjem, odnosno troškovi koji se odnose na protekle godine (koje su već bile zaključene završnim računom). Izvanredni rashodi su izgubljene vrijednosti koje se ne odnose na stvaranje proizvoda i usluga kao poslovnih učinaka. Oni nastaju izvanrednim smanjivanjem poslovnih sredstava ili izvanrednim povećanjem obveza prema izvorima poslovnih sredstava.

"Ono obuhvaća:

- a) otpis neplativih potraživanja,
- b) neotpisana vrijednost i drugi troškovi otuđene i rashodovane stalne imovine,
- c) izvanredno smanjenje vrijednosti stalne imovine,

²³ Hall, J.A. (1995.) *Accounting Information Systems*, South-Western College Publishing, Cincinnati, str. 29.

- d) smanjenje vrijednosti i otpis zastarjelih zaliha,
- e) manjkovi,
- f) kazne, penali i naknade štete,
- g) naknadno utvrđeni rashodi iz proteklih godina,
- h) ostali izvanredni rashodi."²⁴

3.2. Prihodi

Ukupna vrijednost proizvoda i usluga koje je jedno poduzeće proizvelo u određenom vremenskom razdoblju naziva se bruto proizvod. Ta vrijednost izračunava se kao umnožak količine učinaka i njihove prodajne cijene, ali iznos bruto proizvoda ne predstavlja i iznos prihoda poduzeća. "Prihodi su povećanja ekonomskih koristi tijekom obračunskog razdoblja u okviru priljeva ili povećanja sredstava, ili smanjenja obveza, što za posljedicu ima povećanje glavnice, osim onog u svezi s uplatama od strane sudionika u glavnici".²⁵ Razlika je u tome što u prihod poduzeća ne ulazi vrijednost neprodanih proizvoda koji su ostali na zalihi, ali se uključuje vrijednost prodanih gotovih proizvoda koji su ostali iz prethodne, a prodani su u razdoblju za koju poduzeće utvrđuje ukupni prihod.

"Osim prihoda od prodaje proizvoda i usluga, poduzeće ima i drugih prihoda jer ukupni prihod čine:

1. poslovni prihodi,
2. prihodi od financiranja i
3. izvanredni prihodi."²⁶

Ostvarenim prihodom smatra se prihod koji je ostvaren prodajom za gotovinu, a i onaj za koji je nastao dužničko-vjerovnički odnos (koji je utvrđen odgovarajućom dokumentacijom, odnosno fakturom), tj. tzv. "fakturirana realizacija". Iznosi koji su primljeni kao avansi za buduće činidbe ne ulaze u obračun ostvarenih prihoda. A u ukupni prihod ne ulaze ni iznosi po osnovi poreza na promet i drugih pristojbi koje poduzeća (na osnovi važećih propisa) naplaćuju za račun društveno-političke zajednice.

²⁴ *Analiza financijskih izvještaja*, Temeljna znanja o računovodstvu i financijskim izvještajima, str. 72.

²⁵ Dražić Lutitsky, I., et.al. (2004.), *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb., str.15.

²⁶ Deželjin, J. (1998.) *Računovodstvo u funkciji centara odgovornosti*, HURE-HZRIF, Zagreb. str. 14

3.2.1. Poslovni prihodi

"Najveći dio prihoda poduzeća ostvaruju svojim poslovanjem (prodajom proizvoda i usluga, odnosno trgovačke robe), ali u poslovanju postoje i drugi načini stjecanja prihoda pa poslovni prihodi obuhvaćaju:

- prihode od prodaje proizvoda i usluga (na domaćim i stranim tržištima),
- prihod od prodaje materijala, otpadaka i sitnog inventara,
- prihode od prodaje trgovačke robe,
- prihode od zakupnina (davanja drugima na korištenje stalna sredstva ili pak proizvode),
- prihode od subvencija, dotacija, regresa, kompenzacija,
- ostale poslovne prihode."²⁷

U obračun ukupnog prihoda uvrštava se i prihod ostvaren internom realizacijom. Prodaju svojih usluga poduzeća ostvaruju pretežno sama, u izravnom odnosu s korisnicima, a prodaju proizvoda poduzeća ostvaruju sama i izravno ili pak posredovanjem trgovinskih poduzeća.

"U prodaji trgovinske robe postoje dva osnovna rješenja, i to:

- a) trgovinsko poduzeće nabavlja robu u svoje ime i za svoj račun te samo određuje prodajnu cijenu. U tom slučaju, da bi podmirilo svoje troškove i ostvarilo svoj poslovni rezultat, ono na nabavnu cijenu (tj. fakturnu cijenu dobavljača uvećanu za odgovarajuće "zavisne" troškove) dodaje razliku u cijeni i tako formira prodajnu cijenu. Tako formirana razlika u cijeni zove se "trgovinska marža".
- b) trgovinsko poduzeće nabavlja i prodaje robu za svoje ime i za svoj račun, ali proizvodno poduzeće određuje maloprodajnu cijenu po kojoj se njegovi proizvodi moraju prodavati. U takvom slučaju proizvodno poduzeće prepušta trgovinskom poduzeću dio prodajne cijene za pokriće troškova i poslovni rezultat trgovinskog poduzeća. Tako formirana razlika u cijeni zove se "rabat". U ovom slučaju prihod proizvodnog poduzeća je umanjen za iznos rabata koji je odobren trgovinskom poduzeću. Iako se često misli da proizvodno poduzeće određuje rabat, to ipak nije tako jer je rabat (iznos ili postotak)

²⁷ Spremić, I. (2003.) *Računovodstvo*, HZRIF, Zagreb, str. 18.

predmet sporazumijevanja proizvodnog i trgovinskog poduzeća, kao poslovnih partnera."²⁸

Uz navedena dva slučaja moguće je i da trgovinsko poduzeće prodaje proizvode proizvodnog poduzeća, ali u njegovo ime i za njegov račun; u tom slučaju, obavljajući takav "komisioni" posao, trgovinsko poduzeće ostvaruje samo razliku u cijeni koja mu pripada za obavljenju uslugu (tzv. "provizija").

U svim slučajevima kad je to propisima određeno kod prodaje, poduzeća dodaju na prodajnu cijenu i iznos poreza na promet, ali to nije njihov prihod, već se doznačuje na račun organa kojemu porez pripada.

Prihod ostvaren prodajom proizvoda, roba i usluga najznačajniji je i najveći dio prihoda svakog poduzeća. Valja imati na umu činjenicu da obujam poslovanja i iznos ukupnog prihoda u znatnijoj mjeri ovise o razini cijena, ali i o uvjetima prodaje. Na tržištu postoji i interakcijsko djelovanje ponude i potražnje pa poduzeća ne mogu uvijek postići onakvu jediničnu cijenu koja izlazi iz njihove kalkulacije. "No pojedinačne cijene, a time i iznos prihoda ostvarenog u pojedinom poslu, u pojedinim slučajevima se i umanjuju, ako poduzeće svojem kupcu:

- odobrava rabat,
- odobrava "kasa skonto" – popust na promptno plaćanje,
- daje popust za kupnju većih količina."²⁹

Snižene cijene mogu uslijediti i naknadno zbog eventualnih nedostataka u količini ili kvaliteti prodanih proizvoda (roba). Popust na cijeni je i slučaj, ako se kupcu robe daje uz povoljnije uvjete dostave (troškova dostave) ili pak povoljnije uvjete plaćanja. Učinak je za prodavaoca i za kupca isti, tj. kupnja po povoljnijoj cijeni (za kupca), a manji uspjeh za prodavaoca.

Uz samostalno i neposredno istupanje poduzeća na tržištu, u vlastito ime i za vlastiti račun, mnoga poduzeća dogovorno pripreme za tržište neki zajednički (kombinirani) proizvod (a isto je moguće i pri nuđenju raznih usluga), tj u suradnji s drugim poduzećima ostvaruju ciljeve svoje poslovne politike (razvoj novih proizvoda, prodor na pojedino tržište i sl.). "Suradnja može biti regulirana pojedinačnim ugovorima ili sporazumom o trajnijoj poslovnoj suradnji".³⁰

²⁸ *Analiza financijskih izvještaja*, Temeljna znanja o računovodstvu i financijskim izvještajima, str. 78.

²⁹ Horngren, C.T. et.al. (2011) *Cost Accounting*, 14th Edition, str. 238.

³⁰ Habek, M. et. al. (1990.) *Računovodstvena teorija i metoda*, Progres

U pojedinim slučajevima ugovor o prodaji može sklopiti samo jedno poduzeće (za zajednički posao) kao nosilac posla, a dogovorom kooperanata regulira se kalkulacija cijene kombinirane ponude te uvjeti isporuke i plaćanja, a zatim i raspoređivanje ostvarenog prihoda.

Bitno je da svako poduzeće ostvari svoj dio posla i na osnovi toga dobije svoj prihod, bilo izravno od kupca ili pak od poduzeća kojemu je obavilo kooperantsku uslugu tj. isporučilo svoj dio (fazu) "zajedničkog proizvoda". Prihod ostvaren prodajom "zajedničkog proizvoda" raspoređuje se na sva poduzeća koja su sudjelovala u njegovu ostvarenju a svako od tih poduzeća iz svojeg dijela prihoda podmiruje svoje troškove (i ima svoj rezultat).

"Osnovna mjerila za raspoređivanje zajedničkog prihoda su:

- a) cijene komponenti na vanjskom tržištu (tržišne cijene),
- b) interne, tj. međusobno dogovorene cijene komponenti,
- c) izravno raspoređivanje prihoda na temelju zajednički izrađene kalkulacije." ³¹

"Tržišne cijene kao mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda imaju dva bitna nedostatka:

- cijene na tržištu nisu stalne, a promjene pojedinih cijena mogu biti u korist ili na štetu kojeg od kooperanata,
- zbroj tržišnih cijena komponenti može biti veći od ugovorene cijene cjelokupne zajedničke isporuke." ³²

Dogovorene interne cijene utvrđuju se na osnovi elemenata kalkulacije i kalkulirane dobiti. Bitna je razlika u usporedbi s primjenom tržišnih cijena u tome što sudionici u ostvarivanju zajedničkog proizvoda mogu iznos dobiti utvrđivati dogovorno po sudionicima diferencirano, ovisno o zajednički ciljevima, a ne proporcionalno na sve. I na interno dogovorenim i pri primjeni tržišnih cijena posljednji sudionik koji "zajednički" proizvod isporučuje naručiocu snosi rizik između ukupne cijene "zajedničkog" proizvoda i zbroja cijena koje su svim sudionicima interno priznate za njihove (međufazne) komponente.

Rješenje u kojem se rizik postignute (ugovorene) cijene i cijena svih utrošaka prenosi na sve sudionike u zajedničkom proizvodu (a ne samo na onog posljednjeg) ne postoji u slučaju kad

³¹ Siropolis Nicola, C. (1995), *Menadžment malog poduzeća*, Hrvatska tiskara Zagreb

³² Spremić, I. (2003.) *Računovodstvo*, HZRIF, Zagreb

se primjenjuje neposredno raspoređivanje zajedničkih prihoda. U ovom slučaju sudionici, na osnovi planskih kalkulacija za svaku komponentu zajedničkog proizvoda, definiraju elemente cijene (analogno kalkulaciji cijelog kompleksnog posla), a tako utvrđeni elementi cijene za svaki dio i za zajednički proizvod kao cjelinu, izražavaju udio pojedinog poduzeća u ostvarivanju zajedničkog proizvoda.

"Moguća su dva pristupa u raspoređenju ostvarenog prihoda:

1. ostvareni prihod se raspoređuje po postotnom udjelu pojedinog sudionika, računajući postotni udjel u jednom iznosu koji obuhvaća sve elemente strukture cijene ili
2. ostvareni prihod se raspoređuje fazno: najprije na osnovi priznatih elemenata troškova kalkulacije, a dobit se raspoređuje na osnovi postotnog udjela planirane dobiti pojedinog sudionika u ukupnom iznosu planirane dobiti u zajedničkom proizvodu".³³

Ostvarivanje prihoda poduzeća uključivanjem u zajedničke poslove (iako prema kupcu nastupa i fakturira samo jedno poduzeće) postaje čest slučaj budući da tržište zahtjeva sve više složenih proizvoda, odnosno kombiniranih poslova.

"Osnovna mjerila nisu uvijek dovoljna da potpuno i realno posluže za raspoređivanje prihoda i dobiti pa se uz njih primjenjuju i dodatna rješenja, kao što su:

- interna kompenzacija sudioniku koji, zbog prilagođavanja zajedničkom programu proizvodnje ili radi održavanja kontinuiteta proizvodnje zajedničkog proizvoda, postiže slabiji rezultat,
- interna legalizacija tj. dogovorena korekcija nekih normiranih elemenata planskih cijena (npr. radi ujednačavanja razine bruto plaća po uvjetnom radniku, ili korekcija planiranih troškova kapitala u slučaju visoke cijene kapitala),
- razna ostala dopunska mjerila."³⁴

³³ Dračić, I. (2012), *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Varaždin.

³⁴ Smith, J. L. (1988.) *Managerial Accounting*, McGraw-Hill, New York

3.2.2. Prihodi od financiranja

Analogno rashodima financiranja, koji nastaju kad se poduzeće služi kapitalom drugih, tako poduzeća mogu ostvariti prihode od financiranja u slučajevima kad su njihova sredstva korištena po drugima.

"Prihodi od financiranja su:

- prihodi od kamata (redovitih, ali i zateznih),
- prihodi od dividendi,
- prihodi od revalorizacije uloga u bankama i od revalorizacije potraživanja,
- prihodi od ostalih interesa i slični prihodi s povezanim i nepovezanim poduzećima,
- prihodi od burzovnih transakcija i ostalih prihoda od financiranja."³⁵

Prihodi od financiranja, a to je zapravo izravno oplođenje kapitala (pored onog iz rezultata koji poduzeće ostvaruje kroz poslovne prihode) ostvaruje se neovisno i odvojeno od rashoda financiranja. No poduzeća mogu svjesno pribavljati kapital (u prvom redu financijski) od drugih kako bi ga oplodila davanjem na korištenje trećima uz određenu naknadu ili udjel u rezultatu koji će biti postignut. Prihode od financiranja treba shvatiti kao učinak djelotvornog iskorištenja sredstava koja nisu trajno ili u cijelosti angažirana u vlastitom poslovnom procesu i u tom smislu valja težiti k tome da se ostvaruju u različitim slučajevima.

3.2.3. Izvanredni prihodi

Izvanredni prihodi su neplanirani i neočekivani prihodi. Analogno tumačenju pojma "izvanrednih" rashoda, poduzeća mogu ostvariti i "izvanredne" prihode. To su prihodi koji se odnose na protekle godine (koje su već bile zaključene završnim računom), a i prihodi koji nastaju, ali ne obavljanjem djelatnosti poduzeća.

Izvanredni prihodi koji se odnose na prošle godine, jesu: prihodi po naknadnim fakturama za isporuke u prošlim godinama, naplaćeni prihodi iz prošlih godina za koje nije bilo iskazano potraživanje te prihodi s osnove povrata poreza i doprinosa iz prošlih godina.

³⁵ RRiF konzalting, *Računovodstvo, Revizija i Financije*, listopad br. 10/2006

"Izvanredni prihodi nastali tijekom poslovne godine, jesu:

- a) prihodi od dotacija i pomoći (ako davalac nije odredio drugu namjenu) i prihodi od primljenih nagrada,
- b) prihodi od primljenih odobrenja (bonifikacija), rabata, kasa-skonta, popusta i sl.
- c) prihodi od prodaje stalne imovine (sredstva za rad i sitni inventar) i viškovi stalne imovine,
- d) viškovi novca i vrijednosnih papira,
- e) naplaćena otpisana potraživanja,
- f) naplaćene kapare, odustatnine, naknade šteta i naplaćeni penali,
- g) otpis obveza prema dobavljačima i otpis obveza po primljenim avansima ili zajmovima,
- h) ostali "izvanredni" prihodi."³⁶

3.3. Poslovni rezultat

Poslovni rezultat poduzeća je razlika iznosa ukupnih prihoda i iznosa ukupnih rashoda. Poslovni rezultat poduzeća utvrđuje se računom dobiti ili gubitka koji se sastavlja po isteku obračunskog razdoblja (u pravilu je to za jednu kalendarsku godinu). Sastavljanju računa dobiti (ili gubitka) prethodi sastavljanje bilance stanja (imovinske bilance) jer promjene imovinskog stanja mogu imati odraz i na poslovni rezultat poduzeća.

3.3.1. Formiranje poslovnog rezultata

Uz poslovanje poduzeća, vezani su i često se spominju, pojmovi poslovni uspjeh i poslovni rezultat. Pod pojmom poslovnog uspjeha podrazumijeva se općenito uspjeh u poslovanju, kao npr.: ostvarenje količine kvalitetnih učinaka, ispunjavanje obveza prema naručiocima o roku, zadovoljavanje potreba tržišta, zaposlenost postojećih kapaciteta, zaposlenost i povećavanje broja zaposlenih i drugo. Tako shvaćen i izražen poslovni uspjeh ne mora biti uspješan i u vrijednosnom iskazu. Poslovni rezultat, za razliku od poslovnog uspjeha, uspjeh je izražen vrijednosno. Za razliku od "poslovnog uspjeha", poslovni rezultat neće uvijek biti "uspješan". Moguće je da uz poslovni "uspjeh" poslovni rezultat bude negativan.

"Rezultat poduzeća se poboljšava:

³⁶ Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusvečilišni udžbenik: Zagreb, str. 309.

- a) ako se povećaju prihodi, a rashodi ostaju nepromijenjeni,
- b) ako se rashodi smanjuju iako prihodi ostaju isti,
- c) ako se prihodi povećavaju više negoli rashodi,
- d) ako se rashodi smanjuju više negoli se smanjuju prihodi."³⁷

Ako su kretanja suprotna, tada će doći do slabijeg rezultata. Te činjenice valja imati stalno na umu no intencija gospodarenja u poduzećima nije samo u tome da se smanjuju rashodi već je bitno da odnos između rashoda, tj. vrijednosti ukupnih ulaganja (inputa) u proces reprodukcije i prihoda (tj. vrijednosti outputa) bude što povoljniji. Opravdano je čak i povećanje rashoda, ako to može omogućiti još veće povećanje prihoda.

Kao sinonim za pozitivan poslovni uspjeh, često se spominje pojam "dobitak", dok se kao sinonim za negativni poslovni uspjeh spominje "gubitak". Međutim, isti ti pojmovi i dobitak i gubitak kalkulatívne su stavke koje u kalkulacijama prodajne cijene izražavaju razliku između prodajne cijene i cijene koštanja. No poslovanje poduzeća koje je u kalkulacijama imalo dobitak može poslovnu godinu završiti s negativnim rezultatom. "Načelo ekonomije da prihodi budu veći od rashoda zahtjeva i da prodajna cijena pojedinog učinka bude viša od troškova koji su potrebni da učinak (proizvod ili usluga) bude ostvaren".³⁸ Premda se ukupni prihod poslovanja, i u njemu sadržani poslovni rezultat, utvrđuje tek obračunom poslovanja po isteku obračunskog razdoblja, svako poduzeće mora i unaprijed računati rashodima koje će trebati podmiriti. Uz iznos vrijednosti utrošenih sredstava, koji ulazi u cijenu svakog učinka, potrebno je unaprijed ukalkulirati i sve neizbježne obveze, a svakako i iznos bruto plaća koji odgovara vrijednosti rada koju treba obaviti (za pojedini učinak, ali i poslovanje poduzeća u cjelini).

Kalkulacija cijene učinka zasniva se na kalkulaciji cijene koštanja, ali i kalkulatívnom dobitku iz kojeg će poduzeće moći formirati svoj poslovni rezultat, a iz njega zadovoljiti neke svoje potrebe, a i podmiriti obveze prema državi koje ovise o postignutom rezultatu. Realno je da kalkulatívni dobitak bude barem onoliki da poduzeće sve spomenuto može podmiriti.

"Kao što dobitak u kalkulaciji pojedinog učinka predstavlja pozitivnu razliku između prodaje cijene i cijene koštanja, tako se i dobitak poduzeća može utvrditi kao razlika između vrijednosti

³⁷ Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusvečilišni udžbenik: Zagreb, str. 311.

³⁸ Beck, T. et. Al. (2003.) *Small and medium enterprises, growth, and poverty: Crosscountry evidence*, Vol. 3178. World Bank Publications.

prodajnih učinaka po ostvarenim prodajnim cijenama i iznosa u njih uloženi stvarnih troškova (tj. cijena koštanja)".³⁹ Ipak se takav rezultat u obračunu poslovanja neće ostvariti jer na rezultat koji bude utvrđen obračunom poslovanja utječu još i ostali prihodi (prihodi postignuti prodajom materijala i otpadaka, prihodi od financiranja te izvanredni prihodi) odnosno ostali rashodi (rashodi od financiranja te izvanredni rashodi). Iz toga se nameće zaključak da struktura cijene učinaka i struktura ukupnog prihoda, prema kojoj se utvrđuje obračun poslovanja poduzeća, nisu identične.

U pojedinim slučajevima moguće je da poduzeće prodaje svoje učinke i po cijeni koja je niža od cijene koštanja. Takvi slučajevi mogu trajati neko vrijeme, kao izuzetak, jer poduzeće koje privređuje manje negoli što troši nije u mogućnosti da podmiruje sve svoje obveze poslovnim partnerima, zaposlenima i društvu (državi). "Ako bi poslovanje u kojemu su prihodi manji od rashoda potrajalo duže vrijeme, tada bi najprije došlo do poremećaja i zastoja u slijedu poslovanja, zatim do gubitka u poslovanju, a u krajnjem slučaju i do prestanka rada pa i likvidacije takvog poduzeća".⁴⁰ Stoga poduzeće koje ostvari gubitak mora nastojati gubitak pokriti iz svojih rezervi ili sredstvima (zajmom ili dotacijom) drugih koji su zainteresirani da takvo poduzeće opstane i djeluje i dalje.

3.3.2. Iskazivanje rashoda, prihoda i rezultata

"Račun dobiti (ili gubitka) obračunskog razdoblja, kao posebni iskaz poduzeća uz prethodno spomenutu bilancu stanja, iskazuje:

- sve prihode,
- sve rashode i
- postignuti poslovni rezultat".⁴¹

Utvrđivanjem ukupnog prihoda i poslovnog rezultata iskazuje u novčanom iznosu sintezu poslovanja poduzeća za jedno obračunsko razdoblje. Poslovanje poduzeća, a u njegovom sastavu i svake organizacijske jedinice, treba usmjeravati na to da dobit poduzeća bude što veći. Pri tome parcijalni ciljevi, interesi i rezultati dijelova poduzeća moraju biti podređeni probitku poduzeća kao cjelovitog gospodarskog subjekta. Poduzeće može utjecati na poslovni rezultat

³⁹ Habek, M. et. al. (1990.) *Računovodstvena teorija i metoda*, Progres.

⁴⁰ Habek, M. et. al. (1990.) *Računovodstvena teorija i metoda*, Progres.

⁴¹ Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusvečilišni udžbenik: Zagreb, str. 312.

racionalnim korištenjem svih elemenata poslovanja, njihovim kombiniranjem, a i traženjem optimalnih rješenja na tržištima nabave i tržištima na kojima prodaje svoje proizvode, odnosno vrši usluge. Izravan utjecaj na rezultat poslovanja imaju promjene cijena inputa i promjene cijena koje poduzeće postiže na tržištu (tj. outputa), ali i uvjeti nabavljanja, prodaje i financiranja.

Negativni poslovni rezultat, tj. kad su ukupni rashodi veći iznos od iznosa ukupnog prihoda, čini i naziva se "gubitak". Ako ukupni prihod nije dovoljan niti da podmiri vrijednost utrošenih materijalnih troškova i amortizacije, takav gubitak naziva se "gubitak na supstanciji". "Gubitak, kao negativni rezultat, treba biti pokriven na jedan od mogućih načina, a to su:

- a) dotacijom osnivača poduzeća ili drugih koji imaju interes za opstanak poduzeća (banka, kupci ili dobavljači),
- b) otpisivanjem potraživanja vjerovnika ili pak nepokriveni gubitak predstavlja "ispravak" trajnog kapitala tj. smanjuje trajni kapital".⁴²

Ako ni na taj način nije moguće pokriće gubitaka i preostali iznos ostaje nepokriven, tada se pokreće stečajni postupak (a iza toga može uslijediti i likvidacija poduzeća). Interes je svake zemlje da poslovanje poduzeća bude uspješno, jer se samo u gospodarstvu stvara nova vrijednost. No interes je društva i da poduzeća iskazuju realne rezultate jer bi iskazivanje nerealnih rezultata dovelo do krivih informacija te bi izravno ili posredno, moglo nanijeti štetu svim onima koji su uključeni u gospodarsku aktivnost. Zato svaka država, u svrhu pravne sigurnosti i zaštite svih sudionika u gospodarstvu, zakonskim propisima regulira pitanje saniranja poduzeća koja su poslovnu godinu završila s gubitkom, odnosno postupak njihova stečaja ukoliko sanacijski program pokaže da ne postoje realni izgledi da će poduzeće u budućem djelovanju moći poslovati bez gubitka.

3.3.3. Raspoređivanje poslovnog rezultata

"Raspoređivanje poslovnog rezultata je završna odluka kojom se zaključuje poslovna godina za koju je sastavljen obračun ukupnog prihoda i utvrđen pozitivan poslovni rezultat".⁴³ Ostvarenjem dobiti poduzeće ostvaruje i dio svojih ciljeva, tj. jačanje financijskog potencijala, a time uz ostalo i jačanje svojeg položaja na tržištu. Stoga je raspoređivanje dobiti jedna od

⁴² Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusveučilišni udžbenik: Zagreb, str. 315.

⁴³ Dražić Lutitsky, I., et.al. (2004.), *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb.

najznačajnijih odluka poslovne politike poduzeća. Ako je poslovni rezultat negativan, tada se nema što raspoređivati već slijedi nastojanje posloводства kako da nađe sredstva za pokriće gubitaka i omogući daljnje postojanje i poslovanje poduzeća.

Prednost u raspoređivanju ostvarenog dobitka ima na osnovu zakonskih propisa, izdvajanje poreza na dobit i eventualno propisanih doprinosa iz dobitka. Tek nakon toga slijedi raspoređivanje na način o kojem odluku donosi samo poduzeće. Svaka država, u okviru svoje ekonomske politike, zakonskim propisom regulira stope poreza iz dobitka, i to niskim stopama zahvaćanje dobitka niskoakumulativnih djelatnosti (kao npr. rudarstvo) ili visokim stopama zahvaćanje dobitka u visokoakumulativnih djelatnostima (npr. banke i druge financijske institucije). Država time posredno utječe i na usmjerivanje slobodnog kapitala i indirektno utječe na daljnji razvitak pojedinih djelatnosti.

Doprinos iz rezultata, kao način zahvaćanja u rezultate poduzeća, također određuje država radi financiranja pojedinih društvenih djelatnosti ili javnih potreba. Rješenje o tome, a i stope zahvaćanja, znatno se razlikuju od države do države. Uz prethodno zahvaćanje države u rezultat poduzeća, bitno pitanje raspoređivanja dobiti je pitanje raspoređivanja preostalog iznosa dobitka: kome taj dobitak pripada i u koje svrhe ga usmjeriti. U zemljama s kapitalističkim društvenim uređenjem rezultat pripada vlasnicima kapitala, a u zemljama se socijalističkim uređenjem pristup i rješenje su drugačiji. Posebnost su slučajevi kad je u poduzećima angažiran i društveni, ali i privatni kapital.

"Dvojbe koje razrješava odluka o raspoređivanju dobitka, nakon odvajanja prema propisima za općedruštvene potrebe, jesu:

- koliko izdvojiti za povećanje trajnog kapitala poduzeća,
- koliki dio izdvojiti i isplatiti suvlasnicima kapitala uloženg u poduzeće (kao njihovu "zaradu") te
- treba li i koliko izdvojiti iz rezultata za zaposlene u poduzeću".⁴⁴

Cilj je svakog poduzeća, kao gospodarskog subjekta, da osigura svoj kontinuitet i da u tu svrhu poveća trajni kapital poduzeća. No ostvareni rezultat može se uložiti, ali i podijeliti suvlasnicima. Mogućnost poduzeća da poveća kapital nije jednaka u svakoj djelatnosti i u

⁴⁴ Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusvečilišni udžbenik: Zagreb, str. 316.

svakom razdoblju. "U tržišnom gospodarstvu, posebno kad se radi o dioničkim društvima u koja je uloženi kapital velikog broja vlasnika, uspjeh poduzeća ne iskazuje se samo iznosom dobitka i ostvarene profitne stope uloženi kapitala, već i time koliko poduzeće povećava vrijednost uloženi kapitala, odnosno koliko isplaćuje suvlasnicima s naslova njihove zarade na njihove uloge".⁴⁵ Uloga o raspoređivanju dobitka znači i odlučivanje o davanju prednosti udovoljenju tekućih interesa vlasnika kapitala i zaposlenih ili pak pospješivanju daljnjeg razvitka poduzeća i u tu svrhu usmjeravanje dobiti na povećanje trajnog kapitala.

Međutim, interesi i stajališta poduzetnika i vlasnika u mnogo slučajeva neće biti isti. Stoga je upitno da se već u postupku pripremanja i usvajanja plana poduzeća za predstojeće plansko razdoblje, projicira način i razmjere raspoređivanja planirane dobiti. Potrebno je da se dio ostvarene dobiti namijeni za rezervu, ako poduzeće nije tu potrebu osiguralo već u ranijim razdobljima. Treba računati s većom rezervom, ako se obujam poslovanja povećava, a posebno za poslove s većim rizikom. Moguće je i to da poduzeće dio ostvarenog dobitka ostavi i dalje neraspoređen pa se tim iznosom, do njegova rasporeda za konačnu namjenu, može služiti kao obrtnim kapitalom. Odluči li poduzeće da dio ostvarene dobiti ostane uloženi u trajni kapital poduzeća tj. da time trajni kapital bude povećan, onda to mijenja i imovinsko stanje poduzeća.

⁴⁵ Dražić Lutilsky, I., et.al. (2004.), *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb,

4. RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE REZULTATA NA PRIMJERU PODUZEĆA "ŽE-MA D.O.O."

4.1. Djelatnost i poslovanje poduzeća

ŽE-MA d.o.o. moderno je, prilagodljivo i stabilno poduzeće koje se bavi stolarijom i proizvodnjom proizvoda od plastike za građevinarstvo. ŽE-MA d.o.o. nastoji svojim proizvodima, uslugama, procesima i profesionalnim pristupom postići zadovoljstvo kupaca te stvoriti vodeću poziciju u području proizvodnje PVC i ALU stolarije kako u Republici Hrvatskoj, tako i izvan nje. "Proizvodi navedenog poduzeća plasiraju se posvuda po Republici Hrvatskoj, no uz naše domaće tržište, ŽE-MA d.o.o. plasira svoje proizvode i u strane države poput Njemačke, Austrije, Švicarske, Italije i dr".⁴⁶ Tradicija poslovanja postoji već dvadeset i četiri godine, a svojim marljivim i ustrajnim radom stvorio se obiteljski tim djelatnika koji danas čine i tradiciju ovog poduzeća. Ono na čemu se temelju ŽE-MA d.o.o. je profesionalnost stručnjaka u proizvodnji koji prate svjetske i moderne tokove i trendove u tehnologiji i poslovanju. Naime, tradicija i iskustvo velikim dijelom je utjecaj i ulaganje u ljude profesionalce koji pouzdano i vjerno održavaju kvalitetu i sam napredak suvremenog doba. Prema tome, poduzeće je izgradilo dugogodišnje poslovanje sa kupcima i suradnicima. Sjedište poduzeća ŽE-MA d.o.o. je u Krašiću, odnosno Krašić 48.

"Tvornica stolarije započela je svojim radom još 1996. godine koja je prvenstveno bila mala obrtnička radionica sa dvoje zaposlenih. Tijekom godina se razvila u vrlo prepoznatljivo ime malog poduzeća. Naime, 2010. godine osim popravaka i proizvodnje manjih količina stolarije, ŽE-MA d.o.o. poduzeće počelo je sa izradom IZO stakla".⁴⁷ Kroz naredne godine, poduzeće je naraslo na 4000 m² zatvorenog prostora čime je bio opremljen sa linijama za proizvodnju PVC stolarije, CNC strojevima za izradu ALU stolarije, CNC strojevima za izradu IZO stakla gdje je zaposleno 62 djelatnika. Danas navedeno poduzeće proizvodi proizvode PVC stolarije od provjerenog njemačkog profila aluplast i ALU stolarija poznatog proizvođača FEAL, te proizvode inox i crne bravarije. Modernizacijom proizvodnje, povećao se kapacitet i kvaliteta proizvoda, čime su smanjeni rokovi isporuke. Vlasnik poduzeća ŽE-MA d.o.o., Josip Rajaković, skupa je sa svojom obitelji 2011. godine dobio Zlatne statute Obrtničke komore Zagreb za postignute izvanredne poslovne rezultate, inovacije i promidžbu obrtništva.

⁴⁶ ŽE-MA d.o.o., <https://www.ze-ma.hr/hr/pocetna> (14.09.2020.)

⁴⁷ *Ibidem.*

Misija poduzeća temelji se na usmjerenosti na potrebama kupaca i njihovog zadovoljstva kako proizvoda, tako i usluga; brze i kompletne isporuke te zaštite okoliša, dok se vizija bazira na postizanju modernog, prilagodljivog, stabilnog poduzeća koja će kvalitetom svojih proizvoda, usluga, procesa i profesionalnog pristupa svojih djelatnika težiti ka stvaranju zadovoljnih kupaca i stvaranju vodeće pozicije u području proizvodnje PVC i ALU stolarije u Republici Hrvatskoj i izvan nje. "Ono što poduzeće ŽE-MA d.o.o. želi postići, je održavanje i osnaživanje vrijednosti čime se obvezuju:

- zapošljavati stručno i ambiciozno osoblje koje će imati mogućnosti i obveze stalno se razvijati i usavršavati,
- pribavljati najsuvremenije informatičke i komunikacijske resurse te ostalu opremu i infrastrukturu te stvarati okruženje za ugodan rad,
- njegovati i razvijati partnerske odnose s dobavljačima,
- nuditi kupcima optimalna i cjelovita rješenja,
- realizirati rješenja koja u cijelosti podržavaju zahtjeve i potrebe kupca,
- primjenjivati i poboljšati djelotvornost sustava upravljanja kvalitetom i okolišem temeljenog na zahtjevima međunarodne norme ISO 9001:2008 i norme ISO 14001:2004 i težiti nadilaženju razine tih zahtjeva,
- postavljati ambiciozne, mjerljive i ostvarive ciljeve kvalitete i okoliša."⁴⁸

4.2. Financijski izvještaji

Sukladno Registru godišnjih financijskih izvještaja, prikazati ćemo uspješnost poslovanja i financijski položaj poduzeća ŽE-MA d.o.o. Sami podaci kao i vođenje Registra godišnjih financijskih izvještaja regulirano je Zakonom o računovodstvu.

4.2.1. Bilanca

"Bilanca je temeljni financijski izvještaj koji prikazuje imovinu kojom poslovni subjekt raspolaže i izvore financiranja (porijeklo) te imovine u određenom trenutku, odnosno na određeni dan".⁴⁹ Sukladno tome, ističe se kako je bilanca financijski izvještaj statičkog karaktera jer pokazuje imovinu, obveze i kapital poslovnog subjekta u određenom trenutku. Drugim riječima, bilanca pokazuje trenutačni presjek – sliku financijskog položaja poslovnog

⁴⁸ ŽE-MA d.o.o., <https://www.ze-ma.hr/hr/pocetna> (14.09.2020.)

⁴⁹ Dražić Lutilsky, I., Mamić Sačer, I., Tušek, B., *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb, 2004., str.3.

subjekta. Na tablici 1. prikazati ćemo bilancu poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine.

Tablica 1. Bilanca imovine (aktive) poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama

BILANCA		
<i>Elementi</i>	<i>2018.</i>	<i>2019.</i>
IMOVINA - AKTIVA		
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NE UPLAĆENI KAPITAL	-	-
B) DUGOTRAJNA IMOVINA	8.333.018	7.602.629
I. Nematerijalna imovina	176.817	156.700
II. Materijalna imovina	8.152.701.	7.442.429
III. Dugotrajna financijska imovina	3.500	3.500
IV. Potraživanja	-	-
V. Odgođena porezna imovina	-	-
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	4.976.445	5.666.880
I. Zalihe	2.287.703	2.030.149
II. Potraživanja	1.793.482	1.346.475
III. Kratkotrajna financijska imovina	-	70.000
IV. Novac u banci i blagajni	895.260	2.220.256
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI	-	-
E) UKUPNO IMOVINA - AKTIVA	13.309.463	13.269.509
F) IZVANBILANČNI ZAPISI	-	-

Izvor: Izrada autorice prema - RGFI javna objava, <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>

Na tablici 1. vidljiva je bilanca u razdoblju 2018. i 2019. godine prema kojoj je iznos dugotrajne imovine u 2018. godini bio veći nego u 2019. godini čime se vidljiva razlika u iznosu od 730 389 tisuća kuna. Većinski dio dugotrajne imovine čini materijalna imovina koja je u 2018. godini iznosila 8.152.701 milijuna kuna, dok je u 2019. godini taj iznos bio 7.442.429 milijuna kuna. Sagledamo li kratkotrajnu imovinu promatranog poduzeća, evidentno je da je kratkotrajna imovina bila u većem iznosu 2019. godine u odnosu na prethodnu godinu. U 2019. godini, iznos kratkotrajne imovine iznosio je 5.666.880 milijuna kuna, dok je u 2018. godini iznos kratkotrajne imovine iznosio 4.976.445 milijuna kuna, što je manje u iznosu od 690.435 tisuća kuna. Sukladno navedenim podacima, možemo vidjeti kako je ukupan iznos imovine aktive bio veći u 2018. godini sa 13.309.463 milijuna kuna, dok je u 2019. godini taj iznos bio 13.269.509 milijuna kuna, što se iskazuje u smanjenju iznosa za 39.954 tisuća kuna.

U tablici 2. prikazati ćemo bilancu kapitala (pasive) poduzeća ŽE-MA d.o.o. u kojoj ćemo pružiti informacije o financijskom položaju, učinkovitosti poslovanja te promjenama financijskog položaja poduzeća.

Tablica 2. Bilanca kapitala (pasive) poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama

BILANCA		
<i>Elementi</i>	<i>2018.</i>	<i>2019.</i>
A) KAPITAL I REZERVE	7.700.710	7.919.342
I. Temeljni (upisani) kapital	100.000	100.000
II. Kapitalne rezerve	1.921.411	1.921.411
III. Rezerve iz dobiti	-	-
IV. Revalorizacijske rezerve	-	-
V. Rezerve fer vrijednosti	-	-
VI. Zadržana dobit ili preneseni gubitak	5.175.494	5.679.299
VII. Dobit ili gubitak poslovne godine	503.805	218.632
VIII. Manjinski (nekontrolirajući) interes	-	-
B) REZERVIRANJA	-	-
C) DUGOROČNE OBVEZE	3.599.417	2.911.477

D) KRATKOROČNE OBVEZE	2.009.336	2.438.690
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	-	-
F) UKUPNO – PASIVA	13.309.463	13.269.509
G) IZVANBILANČNI ZAPISI	-	-

Izvor: Izrada autorice prema - RGFI javna objava, <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>

Tablica 2. prikazuje nam ukupnu bilancu pasive za razdoblje 2018. i 2019. godine. Upisani temeljni kapital poduzeća iznosi 100.000 tisuća kuna te predstavlja vlastite trajne izvore za poslovanje poduzeća ŽE-MA d.o.o. i obuhvaća temeljni kapital registriran kod Trgovačkog suda u Zagrebu. Kapitalne rezerve bile su jednake tijekom promatranog razdoblja, odnosno 2018. i 2019. godine sa iznosom od 1.921.411 milijuna kuna. Sagledamo li zadržane dobiti ili preneseni gubitak, vidljiv je porast iznosa za 503.805 tisuća kuna u 2019. godini u odnosu na prethodnu godinu, dok je dobit ili gubitak poslovne godine u 2019. godini smanjen za 285.173 tisuća kuna u odnosu na 2018. godinu. Sagledamo li dugoročne obveze i kratkoročne, evidentno je da su dugoročne obveze u 2019. godini umanjene za 687.940 tisuća kuna u odnosu na prethodnu godinu. Naime, u 2018. i 2019. godini evidentan je porast kratkoročnih obveza sa 2.009.336 milijuna kuna na 2.438.690 kuna u 2019. što čini porast od 429.354 tisuća kuna. Stoga možemo vidjeti kako je ukupan iznos pasive bio veći u 2018. godini u iznosu od 13.309.463, dok je 2019. godine smanjen na 13.269.509 milijuna kuna, odnosno za 39.954 tisuće kuna. Poduzeće upravlja kapitalom kako bi osiguralo da će ono biti u mogućnosti nastaviti sa neograničenim vijekom poslovanja. Struktura kapitala poduzeća ŽE-MA d.o.o. sastoji se od duga, novca i novčanih ekvivalenata i kapitala koji se pripisuje vlasnicima, a koji se sastoji od temeljnog kapitala, zakonskih i ostalih pričuvi i zadržane dobiti/prenesenog gubitka.

4.2.2. Analiza računa dobiti i gubitka poduzeća ŽE-MA d.o.o.

U tablici 3. prikazati ćemo račun dobiti i gubitka ŽE-MA d.o.o. koji nam prikazuje kretanje prihoda, rashoda i financijskog rezultata kroz obračunsko razdoblje. Sučeljavanjem prihoda i rashoda na kraju obračunskog razdoblja utvrđuje se financijski rezultat. Rezultat poslovanja (dobit/gubitak razdoblja) osnovna je poveznica bilance i računa dobiti i gubitka. Za razliku od bilance, uobičajeno se ističe da je račun dobiti i gubitka dinamički financijski izvještaj koji ukazuje na uspješnost poslovanja poduzeća u promatranom razdoblju.

Tablica 3. Račun dobiti i gubitka poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama

RAČUN DOBITI I GUBITKA		
<i>Elementi</i>	<i>Ostvarenje 2018.</i>	<i>Ostvarenje 2019.</i>
I. Poslovni prihodi	20.527.953	22.042.619
II. Poslovni rashodi	19.890.356	21.763.508
III. Financijski prihodi	17.257	2.302
IV. Financijski rashodi	28.793	11.997
V. Udio u dobiti od društva povezanih sudjelujućim interesom	-	-
VI. Udio u dobiti od zajedničkih pothvata	-	-
VII. Udio u gubitku od društava povezanih sudjelujućim interesom	-	-
VIII. Udio u gubitku od zajedničkih pothvata	-	-
IX. UKUPNI PRIHODI	20.545.210	22.044.921
X. UKUPNI RASHODI	19.919.149	21.775.505
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	626.061	269.416
XII. POREZ NA DOBIT	122.256	50.784
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	503.805	218.632

Izvor: Izrada autorice prema - RGFI javna objava, <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>

Prihodi se priznaju po fer vrijednosti primljene naknade ili potraživanja temeljem obavljenih usluga tijekom poslovanja poduzeća ŽE-MA d.o.o. Iznosi prihoda ne uključuju porez na dodanu vrijednost, procijenjene povrate, rabat i diskonte koji se odobravaju kupcima. Sukladno podacima tablice, evidentno je da je iznos ukupnih prihoda uvećan za 1.499.711 milijuna kuna 2019. godine u odnosu na prethodnu godinu. Međutim, poslovni rashodi obuhvaćaju troškove materijala, sitnog inventara i usluga, usluge održavanja, troškove bruto plaća i naknada, amortizaciju vlastitih sredstava i ostale poslovne rashode pokriveno izravno na teret poslovnih prihoda. Prema analizi tablice, bilježeno je da je iznos ukupnih rashoda također uvećan sa 19.919.149 milijuna kuna u 2018. godini na 21.775.505 milijuna kuna u 2019 godini pri čemu vidimo rast ukupnih rashoda za milijuna kuna 1.856.356 milijuna kuna. Što se tiče dobiti ili gubitka prije oporezivanja, evidentno je da je u 2018. godini iznos bio 626.061 tisuća kuna, dok je u 2019. taj iznos bio 269.416 tisuća kuna što čini razliku od 356.645 tisuća kuna.

4.2.3. Bilješke uz financijske izvještaje

Financijski izvještaji su sastavljeni sukladno odredbama Hrvatskog standarda financijskog istraživanja na temelju važećih odredbi Zakona o računovodstvu te Hrvatskih računovodstvenih standarda. Na tablici 4. prikazati ćemo osnovne podatke promatranog i analiziranog poduzeća.

Tablica 4. Glavni podaci poduzeća ŽE-MA d.o.o.

NAZIV TVRTKE	ŽE-MA d.o.o.	
ADRESA	Krašić 48	
GRAD	Krašić	
OIB	08802868786	
MBS	081021446	
MATIČNI BROJ	04524985	
TEMELJNI KAPITAL	100.000	
OSNOVNA DJELATNOST DRUŠTVA	2223	Proizvodnja proizvoda od plastike za građevinarstvo
ZASTUPNIK	Rajaković Josip	
BROJ DJELATNIKA	62	

Izvor: Izrada autorice

Financijski izvještaji prezentiraju istinito i fer financijski položaj, financijsku uspješnost i novčane tijekove poduzetnika. Prikazani su učinci transakcija i drugih poslovnih događaja sukladno kriterijima priznavanja imovine, obveza, kapitala, prihoda i rashoda. Budući događaji i njihovi utjecaji nisu predvidivi sa sigurnošću i sukladno tome, računovodstvene procjene zahtijevaju prosudbu što može rezultirati odstupanjima od izvršenih procjena.

Poslovni prihodi se odnose na prihode od prodaje robe i usluga u zemlji i inozemstvu. Usporedba poslovnih prihoda ostvarivih u 2019. godini s poslovnim prihodima ostvarivi u prethodnoj godini pokazuje povećanje od 6,99%. Ostali poslovni prihodi sastoje se od naknadno odobrenih popusta dobavljača, prodaje dugotrajne imovine te naplate štete temeljem osiguranja. U financijske prihode knjižen je prihod od uplaćene kamate na depozit te pozitivne tečajne razlike.

Troškovi materijala se sastoje od osnovnog materijala, uredskog materijala, sitnog inventara, goriva, rezervnih dijelova za popravke i ostalih energenata. Ostali vanjski troškovi sastoje se od usluga telefona, poštarine, prijevoza, usluga kooperanata, usluge tekućeg održavanja, reklame, najмова, usluge registriranih vozila, usluge knjigovodstva i bilježnika te komunalnih usluga. Tijekom 2019. godine, bilo je prosječno zaposlenih djelatnika. Troškovi osoblja se odnose na troškove neto plaća i nadnica, troškove poreza i doprinosa iz plaća i troškova doprinosa na plaće. Ostali troškovi sastoje se od provizije banaka, dnevnica, putnih troškova radnika, reprezentacije te troškova osiguranja, prigodnih nagrada zaposlenicima, troškova prijevoza na i sa posla, troškova članarina, pristojbi i sl. Što se tiče rezerviranja, nije bilo potrebe niti obveze izvršiti rezerviranja za troškove budućeg razdoblja. Ostali poslovni rashodi odnose se na troškove otpisa i donacija te na novčane kazne dok se financijski rashodi sastoje od redovitih i zateznih kamata te negativnih tečajnih razlika.

5. ZAKLJUČAK

U zaključku možemo navesti da je poduzeće svaki pravni subjekt koji se bavi ekonomskom aktivnošću. Vrlo je važno navesti da se poduzetništvo dosta veže uz mala poduzeća iz razloga što su upravo ona naučena funkcionirati s ograničenim resursima, prisutno je i emocionalno vlasništvo nad ciljevima i idejama, karakterizira ih veća izloženost događajima, osobna imovina te sposobnost umrežavanja. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva navodi odredbu da sektor malog i srednjeg gospodarstva čine pravne i fizičke osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti, odnosno dohotka na tržištu. Mala poduzeća pružaju bržu primjenu novih znanja i poslovnih modela te šire mogućnosti inovativnosti. U tu svrhu poduzeća izrađuju "račun dobiti i gubitka" kojim utvrđuju za obračunsko razdoblje: rashode, prihode i poslovni rezultat. Rashodi su smanjenja ekonomske koristi kroz obračunsko razdoblje u obliku odljeva ili iscrpljenja sredstava, ili stvaranja obveza, što za posljedicu ima smanjenje glavnice, osim onog u svezi s raspodjelom glavnice sudionicima. Prihodi su povećanja ekonomskih koristi tijekom obračunskog razdoblja u okviru priljeva ili povećanja sredstava, ili smanjenja obveza, što za posljedicu ima povećanje glavnice, osim onog u svezi s uplatama od strane sudionika u glavnici. Poslovni rezultat poduzeća je razlika iznosa ukupnih prihoda i iznosa ukupnih rashoda. Poslovni rezultat poduzeća utvrđuje se računom dobiti ili gubitka koji se sastavlja po isteku obračunskog razdoblja, u pravilu je to za jednu kalendarsku godinu. Promatrano i analizirano poduzeće ŽE-MA d.o.o. bavi se djelatnošću proizvoda od plastike za građevinarstvo koji je u privatnom vlasništvu. Sukladno podacima bilance i računa dobiti i gubitka vidljivo je kako temeljni kapital navedenog poduzeća financiran 100% domaćim kapitalom. Ukupan prihod tijekom 2019. godine iznosio je 22.044.921 milijuna kuna što čini relativnu promjenu ukupnih prihoda u odnosu na prethodnu godinu kada je iznos ukupnih prihoda u 2018. godini iznosio 1.499.711 milijuna kuna. Sukladno navedenim podacima, poduzeće je poslovalo s dobiti tokom posljednje dvije godine. Isto tako, u 2019. godini, ostvario je neto rezultat u iznosu od 218.632 tisuća kuna čime je ostvarena neto marža iznosila 0,99%.

LITERATURA

Knjige:

1. Deželjin, J. (1998.) *Računovodstvo u funkciji centara odgovornosti*, HURE-HZRIF, Zagreb
2. Dračić, I. (2012), *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Varaždin
3. Dražić Lutilsky, I., et.al. (2004.), *Računovodstvo*, Sveučilišna tiskara d.o.o., Zagreb,
4. Habek, M. et. al. (1990.) *Računovodstvena teorija i metoda*, Progres
5. Hall, J.A. (1995.) *Accounting Information Systems*, South-Western College Publishing, Cincinnati,
6. Horngren, C.T. et.al. (2011) *Cost Accounting*, 14th Edition
7. Jelavić, A. et.al. (1995.) *Ekonomika poduzeća*, međusveučilišni udžbenik: Zagreb
8. Rammer, C., et. Al. (2009.) *Innovation success of non R&D performers: substituting technology by management in SME*, Small Bus. Econ.,
9. Siropolis Nicola, C. (1995), *Menadžment malog poduzeća*, Hrvatska tiskara Zagreb
10. Smith, J. L. (1988.) *Managerial Accounting*, McGraw-Hill, New York
11. Spremić, I. (2003.) *Računovodstvo*, HZRIF, Zagreb,

Znanstveni radovi:

1. Beck, T. et. Al. (2003.) *Small and medium enterprises, growth, and poverty: Cross-country evidence*, Vol. 3178. World Bank Publications.
2. Božić, Lj., Radas, S. (2005.) *Učinci inovacijskih aktivnosti u malim i srednjim poduzećima u Republici Hrvatskoj*, Privredna kretanja i ekonomska politika, 15 (103)
3. Nanić, A., (2013.) *Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede Europske unije*, Tranzicija, Vol.15, No.31
4. Paunović, Z., et. al (2010.) *Internacionalizacija poslovanja malih i srednjih poduzeća*, Tržište, 22 (1), 57-76.
5. Zhang, J., et. al. (2009.) *Resource or capability? A dissection of SMEs it infrastructure flexibility and its relationship with it responsiveness*, The Journal of Computer Information Systems, 50 (1)

Časopisi:

1. *Analiza financijskih izvještaja*, Temeljna znanja o računovodstvu i financijskim izvještajima,
2. RRiF konzalting, *Računovodstvo, Revizija i Financije*, listopad br. 10/2006

Propisi:

1. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16
2. Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20

Internet:

1. Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/home>
2. RGFI javna objava, <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>
3. ŽE-MA d.o.o., <https://www.ze-ma.hr/hr/pocetna>

POPIS TABLICA

- **Tablica 1.** Bilanca imovine (aktive) poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama
- **Tablica 2.** Bilanca kapitala (pasive) poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama
- **Tablica 3.** Račun dobiti i gubitka poduzeća ŽE-MA d.o.o. za razdoblje 2018. i 2019. godine u kunama
- **Tablica 4.** Glavni podaci poduzeća ŽE-MA d.o.o.