

ANALIZA FINANSIJSKIH POKAZATELJA U FUNKCIJI POVEĆANJA NIVOVA POSLOVNIH PERFORMANSI HOTELSKIH PREDUZEĆA

FINANCIAL INDICATORS ANALYSIS IN FUNCTION OF INCREASING LEVEL OF BUSINESS PERFORMANCES OF HOTELS

Spaso Kuzman

APSTRAKT

Finansijska analiza u svakom preduzeću je potrebna kako bi mogli dobiti uvid u način na koji preduzeće posluje. Rezultati analize menadžerima pomažu za donošenje poslovnih odluka koje usmjeravaju tok poslovanja. Djelovanjem na određene pokazatelje poslovanja moguće je povećati nivo poslovnih performansi u svakom preduzeću. Analiza različitih industrija nameće upotrebu različitih finansijskih pokazatelja. Cilj ovog rada je ukazati na važnost upotrebe finansijske analize i izbora kvalitetnih pokazatelja u funkciji povećanja performansi hotelskih preduzeća. Upotrijebljena je analiza i izabrani su pokazatelji imanentnih specifičnosti poslovanja preduzeća u hotelijerstvu, kao jednoj od industrija sa najdinamičnijim promjenama. Rezultati analize imaju za cilj da ukažu na važnost analize finansijskih pokazatelja u funkciji povećanja nivoa poslovnih performansi hotelskih preduzeća.

Ključne riječi: analiza, pokazatelji, performanse.

ABSTRACT

Financial analysis in each company is required to be able to gain insight into the way the company operates. Results of analysis help managers to make business decisions that direct the flow of business. Action on specific performance indicators it is possible to increase the level of business performance in each company. Analysis of different industries imposes the use of various financial indicators. The main aim

of this paper is to point out the importance of using financial analysis and choice of quality indicators in order to increase the performance of hotel companies. In this paper, we use analysis and indicator which are inherent specifics of doing business in the hotel industry as one of the industries with the most dynamic changes. Main results of the analysis are intended to highlight the significance analysis of financial indicators in order to increase the level of business performance of hotel companies.

Keywords: analysis, indicators, performance.

UVOD

Finansijska analiza je detaljno ispitivanje finansijskog i ekonomskog stanja i rezultata poslovanja nekog preduzeća. Analiza finansijskih izvještaja prikazuje proces primjene različitih tehnika pomoću kojih se podaci iz finansijskih izvještaja pretvaraju u informacije relevantne za rukovođenje hotelskim ili turističkim preduzećem.

Sredstva i postupci koji se koriste u analizi finansijskih izvještaja su:

- finansijski izvještaji koji omogućavaju sagledavanje u vremenskom toku;
- analiza pomoću pokazatelja;
- specijalizovane analize - predviđanje toka gotovine, analiza promjena u finansijskom položaju, analiza tačke pokrića i dr.

Zadatak analize finansijskih izvještaja je da prepozna dobre osobine preduzeća da bi se te prednosti mogle iskoristiti, ali i da prepozna slabosti preduzeća kako bi se mogle preduzeti adekvatne korektivne akcije.

Analiza finansijskih izvještaja stvara, informacionu podlogu za potrebe rukovođenja, odnosno, odlučivanja. Informacije koje se dobiju iz analize finansijskih izvještaja koriste, osim menadžmenta, i drugi korisnici (vlasnici, menadžeri, analitičari, revizori, kreditori i ostali zainteresovani korisnici).

Kreditora prvenstveno zanimaju informacije o likvidnosti preduzeća, dugoročni investitor je zainteresovan za informacije o zaduženosti preduzeća, vlasnici preduzeća zainteresovani su za dugoročnu profitabilnost i sigurnost itd. Menadžment hotelskog preduzeća zainteresovan je za sve aspekte poslovanja pa je, s obzirom na to, važna analiza finansijskih izvještaja kao cjeline.⁶²

FINANSIJSKI POKAZATELJI POSLOVANJA

Finansijski pokazatelji poslovanja mjere veze između bilansnih pozicija koje odražavaju poslovna stanja i stremljenja. Kada se podaci o preduzeću daju pomoću pokazatelja postavljaju se pitanja kao što su: šta je to pokazatelj, kako se pokazateljem opisuje funkcionisanje preduzeća, u čemu se sastoji značaj pokazatelja, koje pretpostavke treba ispuniti da bi pokazatelj održavao realna svojstva preduzeća.

Finansijski pokazatelji su sastavni dio analize finansijskog izvještaja. Do njih se dolazi iz odnosa vrijednosti međusobno povezanih činjenica. Tako npr. veličina prihoda jednog preduzeća nije uporediva sa veličinom prihoda drugog preduzeća jer se,

kao faktor smetnji u komparativnoj analizi, obično javlja različita veličina kapaciteta preduzeća, različit broj radnika i drugi faktori. Ali, ako se prihod svede na jednog radnika, onda se dobijaju uporedivi pokazatelji koji upućuju na kvalitet, tj. efikasnost poslovanja.⁶³

Poslovanje preduzeća je pod utjecajem velikog broja internih i eksternih faktora koji se stalno mijenjaju, a to zahtijeva i veći broj različitih pokazatelja za njegovo ocjenjivanje.

Od trenutne potrebe ili opredjeljenja koje se odluke žele donositi ističe se važnost pojedinih vrsta pokazatelja. Kada se analiza sprovodi za bankara koji treba da odobri kratkoročni kredit nekom hotelskom preduzeću, tada je naglasak na postojećoj finansijskoj situaciji i tada se naglašavaju pokazatelji koji mjere likvidnost. Kada se pripremaju podaci za dugoročne investitore, više se naglašava mogućnost stvaranja prihoda i efikasnost poslovanja, jer neprofitabilna preduzeća kontinuirano umanjuju vrijednost imovine i bez obzira na trenutno dobru likvidnost, u budućnosti, neće moći iz ostvarenog poslovnog rezultata podmiriti obaveze prema dugoročnim investitorima.

Vlasnici kapitala su zainteresovani i za dugoročnu profitabilnost i za dugoročnu sigurnost. Menadžment hotelskih preduzeća zainteresovan je za sve aspekte finansijske analize jer moraju osigurati finansijsku stabilnost preduzeća. Zatim, dužni su osigurati profitabilnost preduzeća kao pretpostavku mogućnosti podmirenja svih kratkoročnih i dugoročnih obaveza.

Rukovođenje podrazumijeva da su u poslovanju zadovoljena dva kriterijuma - kriterijum sigurnosti (likvidnost, finansijska stabilnost i zaduženost) i kriterijum uspješnosti tj. efikasnosti (profitabilnost tj.

⁶² Radojević T. (2012) *Finansijsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 281

⁶³ Nikolić D. (2009) *Poslovne finansije u hotelijerstvu*, Visoka hotelijerska škola strukovnih studija, Beograd, str. 167

rentabilnost). U tom smislu pokazatelji likvidnosti i zaduženosti mogu se smatrati pokazateljima sigurnosti poslovanja. Pokazatelji ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja zapravo su pokazatelji uspješnosti poslovanja.

Pokazatelji aktivnosti mogu se smatrati i pokazateljima sigurnosti i pokazateljima uspješnosti. Koeficijent obrta sredstava, s jedne strane, direktno utječe na likvidnost i finansijsku stabilnost, a s druge strane isto tako direktno utječe i na rentabilnost poslovanja.

FINANSIJSKI POKAZATELJI U HOTELIJERSTVU

U hotelijerstvu se najčešće koriste sljedeći pokazatelji:⁶⁴

- Pokazatelji likvidnosti,
- Pokazatelji profitabilnosti,
- Pokazatelji dugoročne solventnosti,
- Tržišni pokazatelji.

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI

Pod likvidnošću se podrazumijeva sposobnost preduzeća za obrt radnog kapitala, pretvaranje novčanog radnog kapitala (npr. zaliha i potraživanja) u novac i podmirenje kratkoročnih i dugoročnih obaveza. Najčešći pokazatelji likvidnosti su: (koeficijent tekuće i ubrzane likvidnosti, koeficijent obrta zaliha i potraživanja).

Koeficijent tekuće likvidnosti

Ovaj odnos prikazuje sposobnost preduzeća da plati svoja kratkoročna dugovanja, koja su klasifikovana kao tekuće obaveze. Tekući odnos je:

tekuća imovina /tekuće obaveze.

Nepisano pravilo da obrtna imovina treba biti veća od kratkoročnih obaveza, u odnosu od dva naprema jedan.

U hotelijerstvu, najveće zalihe koje imaju hoteli su u obliku hotelskih soba koje se iznajmljuju, i one su svrstane pod stavkom građevinski objekti, što je dio stalne imovine. Tekuće zalihe koje se drže u hotelima su hrana i piće i ove zalihe predstavljaju relativno mali dio obrtnog kapitala.⁶⁵

Prema tome, hoteli mogu da funkcionišu sa tekućim odnosom od 1,5 ili čak manjim. Za svako individualno hotelijersko poslovanje, minimalni odnos bi trebao biti određen. Minimalni nivo biće onaj koji ne izaziva probleme kratkoročne likvidnosti ili umanjuje profit. Novac vezan u obrtni kapital je novac koji se koristi za donošenje profita.

Menadžment je taj koji mora da održava tekući nivo koji je prihvatljiv i vlasnicima i kreditorima.

Koeficijent ubrzane likvidnosti

Ubrzana likvidnosti pokazuje likvidnost hotelskog preduzeća, uzimajući u obzir samo brzo unovčivu obrtnu imovinu umanjenu za zalihe i date avanse. Ovo je oštija mjera likvidnosti preduzeća, jer može proći i po nekoliko mjeseci dok preduzeće pretvori svoje zalihe u novac.

Pokazatelj ubrzane likvidnosti se može izračunati:

brzo unovčiva imovina/tekuće obaveze.

Koeficijent ubrzane likvidnosti mora biti nominalno 1, što znači da kratkoročne obaveze ne bi smjele biti veće od zbira iznosa novca i potraživanja.

⁶⁴Radojević T. (2012) *Finansijsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str.283.

⁶⁵Radojević T. (2012) *Finansijsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str.284.

Koeficijent obrta potraživanja

Obrt potraživanja pokazuje kakva je sposobnost preduzeća da naplati realizovanu vrijednost prodaje kupcima svojih proizvoda i usluga. Koeficijent obrta potraživanja se izračunava:

ukupan prihod/prosječna potraživanja.

Brzina obrta zavisi od kreditnih uslova prodaje koje preduzeće ima i mjeri se odnosom:

broj dana u godini / koeficijent obrta potraživanja.

U hotelijerstvu je naročito izražena prodaja putem kreditnih kartica.

POKAZATALJI PROFITABILNOSTI

Pokazatalji profitabilnosti, u užem smislu, mogu se definisati kao povećanje bogatstva preduzeća i njegovih vlasnika ili dioničara iz poslovanja, što direktno pridonosi bogatstvu društva u cjelini.⁶⁶

Glavni cilj većine hotelijerskih preduzeća je da ostvare profit, odnosno, zaradu, a jedan od glavnih ciljeva menadžmenta je da osigura neprekidnu profitabilnost preduzeća. Pokazatelji uspješnosti ili efikasnosti poslovanja su:⁶⁷ (profitna marža, koeficijent obrta imovine, rentabilnost ukupne imovine, rentabilnosti sopstvenog kapitala, pokazatelj zarade za raspodjelu po dionici).

Profitna marža pokazuje odnos profita kao poslovnog rezultata prema ukupnom prihodu. Zarada se pojavljuje u oblicima bruto i neto profitne marže.

Bruto profitna marža pokazuje uspješnost preduzeća da upravlja prodajnim cijenama, troškovima i obimom poslovne aktivnosti.

Neto profitna marža, osim navedenog, pokazuje uspješnost ili sposobnost menadžmenta da upravlja i kamatnim opterećenjima koji proizilaze iz strukture finansiranja. Profitna marža se izračunava na osnovu podataka iz bilansa uspjeha. Ako se profitna marža pomnoži sa koeficijentom obrta ukupne imovine, kao rezultat će se dobiti pokazatelj rentabilnosti imovine. To znači da se rentabilnost može povećati povećanjem koeficijenta obrta ili povećanjem profitne marže.

POKAZATALJI RENTABILNOSTI

Rentabilnost ukupne imovine je značajan pokazatelj, jer upućuje na to koliko je ostvareno zarade na svaku jedinicu angažovane imovine. Rentabilnost ukupne imovine se izračunava na sljedeći način:

neto profit/prosječna ukupna imovina.

Kada se pomnoži koeficijent profitne marže s koeficijentom obrta imovine dobija se koeficijent rentabilnosti imovine.

Rentabilnost sopstvenog kapitala je najvažniji pokazatelj profitabilnosti, jer se tim pokazateljem mjeri ostvarena zarada na svaku novčanu jedinicu koju je vlasnik kapitala investirao. Rentabilnost sopstvenog kapitala se izračunava:

neto profit/prosječna vrijednost sopstvenog kapitala.

Ovaj pokazatelj govori koliko se preduzeće finansira dugovima (*leverage*), tj. ako preduzeće zarađuje tuđim kapitalom, više nego što mora za njega plaćati kamate, tada je razlika na raspolaganju i njome se može povećati rentabilnost sopstvenog kapitala. Ako je rentabilnost ukupne imovine manja od kamata na tuđi kapital, onda se govori o

⁶⁶Belak V. (2014), Analiza poslovne uspješnosti, RRIF, Zagreb, str. 31.

⁶⁷Schmidgall S.R.(1997), *Managerial Accounting for the Hospitality Industry*, Educational Institute, Michigan, str. 181–186

negativnom efektu finansiranja kroz dugove (negativni *leverage*).

POKAZATALJI SOLVENTNOSTI

U grupu pokazatelja dugoročne solventnosti spadaju pokazatelji koji upozoravaju kada preduzeće loše posluje i ide prema bankrotu. Najčešće se koriste: koeficijent zaduženosti na sopstveni kapital i koeficijent pokrića kamata.

Praksa je pokazala da ovi pokazatelji na vrijeme signaliziraju da preduzeće ide u lošem pravcu, u pravcu koji vodi u propast.

Koeficijent zaduženosti na sopstveni kapital pokazuje kolika je zaduženost preduzeća u strukturi kapitala - velika zaduženost povećava rizik preduzeća. Mjeri se na ovaj način:

ukupne obaveze /sopstveni kapital.

Ovaj pokazatelj pokazuje koliko je preduzeće finansirano dugovima (*leverage*). Što je koeficijent zaduženosti veći, to su fiksne obaveze preduzeća veće, a time je i veći rizik preduzeća.

ODNOS IZMEĐU ANALIZE FINANSIJSKIH POKAZATELJA I POSLOVNIH PERFORMANSI

Ostvarivanje prihoda

Ovaj podatak može biti izražen po radniku ili po obroku jela po danu. Ako npr: restoran ili neki drugi objekat ima prihod po obroku od 20 KM, a 100 gostiju je bilo usluženo od strane 10 zaposlenih, prosječan prihod u novčanim jednicama od prodaje po zaposlenom za dati obrok nekog jela bi bio: $100 * 20 / 10 = 200$ KM prihoda od prodaje po zaposlenom.

Prosječan broj uslužnih gostiju po zaposlenom:

usluženi gosti / broj lica koja poslužuju

$100 / 10 = 10$ gostiju po zaposlenim licima koja poslužuju.

Ovi odnosi se koriste kako bi se odredila produktivnost zaposlenih, u odnosu na konkurenciju ili standarde ili da bi se odredio rast ili opadanje produktivnosti.

U okviru sektora „smještaja“ najčešće se koriste sljedeći pokazatelji:

- prosječno ostvaren prihod od prodaje smještajnih kapaciteta (soba).

Navedeni odnos se naziva i prosječnom cijenom sobe, odnosno, dnevnom cijenom. On se dobija:⁶⁸

prihod od prodaje soba/broj prodatih soba.

Ovaj odnos se može izračunati na dnevnoj, ili nekoj drugoj osnovi.

(a) Prihod po raspoloživoj sobi

Procenat iskorištenosti kapaciteta soba hotela i prosječno ostvaren prihod od soba su standardni pokazatelji koji se koriste kako bi se odredila uspješnost poslovanja odjeljenja soba. Naprimjer, hotel X sa 250 soba ima procenat zauzetosti od 80% i prosječnu dnevnu cijenu sobe od 80 KM, dok hotel Y, ima 200 soba ima prosječnu zauzetost od 70% i prosječnu dnevnu cijenu sobe od 90 KM. Pretpostavimo da su im ostali podaci jednaki. Dakle, koji hotel ima bolji uspjeh?

⁶⁸Schmidgall S.R (2006), Hospitality Industry Financial Accounting, Educational Institute, Michigan, str. 551

Odgovor na ovo pitanje je teško dati bez poznavanja prihoda po raspoloživoj sobi, koji se izračunava na sljedeći način:

ukupni prihodi od soba/ukupni broj raspoloživih soba

ili

% iskorištenja kapaciteta •
prosječna cijena po sobi

Hotel X: $(250 \times 80\% \times 80 \times 365) / (250 \times 365) = 5840\ 000 / 91250 = 64$

Hotel Y: $(200 \times 70\% \times 90 \times 365) / (200 \times 365) = 4\ 599\ 000 / 73\ 000 = 63$

ili

Hotel Y: $80\% \times 80 = 64$
Hotel Y: $70\% \times 90 = 63$.

Za mjerenje uspjeha, prihod po raspoloživoj sobi je daleko bolji od procenta zauzetosti ili prosječne cijene po sobi. Prihod po raspoloživoj sobi ne raste samo kada se povećava prosječna cijena po sobi, nego i kada se povećava popunjenost kapaciteta. U obrnutom slučaju, moguće je da prihod po raspoloživoj sobi opada kada se smanjuje popunjenost iako je došlo, u međuvremenu, do porasta prosječne cijene po sobi. Ukoliko, iskorištenost kapaciteta soba opada brže nego što raste prosječni prihod po sobi, prihod po raspoloživoj sobi će opasti. Ako poraste, popunjenost soba i prosječan prihod po sobi, doći će do značajnog porasta prihoda po raspoloživoj sobi⁶⁹.

Procenat iskorištenosti ili zauzetosti soba u literaturi se označava kao višestruka iskorištenost.

Ovaj odnos se može izračunati na dnevnoj, nedjeljnoj, mjesečnoj ili godišnjoj osnovi. Procenat zauzetosti se računa:

broj zauzetih soba tokom datog perioda/ukupan broj raspoloživih soba tokom datog perioda.

Na primjer, ako hotel ima 160 soba i dnevno izda 90 soba, procenat zauzetosti je:

$$90/160 = 56,25\ %.$$

Dvostruka zauzetost se bazira na izdatim, a ne na raspoloživim sobama. Faktor dvostruke zauzetosti je procenat zauzetosti soba od strane više od jedne osobe, tj. faktor popunjenosti dvokrevetnih soba pokazuje sa koliko osoba su sobe u prosjeku popunjene. Na primjer, ako je 100 soba zauzeto date noći i 40 soba je bilo zauzeto od strane više od jedne osobe, odnos dvostruke zauzetosti je:

broj soba sa više od jednog gosta dnevno/broj soba koje su zauzeli gosti dnevno • 100

$$40 / 100 = 40\ %.$$

Dvostruka iskorištenost može se izračunati na osnovu prosječnog broja gostiju po zauzetoj sobi:

broj gostiju u sobama dnevno/broj soba zauzetih od strane gostiju dnevno.

Na primjer, ako je 150 gostiju zauzelo 80 soba, odnos dvostruke iskorištenosti bi bio:

$$150 / 80 = 1,87 \text{ prosječno gostiju po sobi.}$$

Dvosrtuka iskorištenost je obično veća kod resort hotela, nego kod prolaznih.

Učešće troškova rada u prihodu

Najveće troškove većine hotelskih preduzeća čine troškovi rada. U troškove rada uključuju

⁶⁹Radojević T. (2012) *Finansijsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str.293.

se ukupne plate i ostala lična davanja.
Učešće troškova rada može se izračunati:

u privredu motivisano očekivanim
prinosima.

plate i ostali troškovi/ukupni prihod.

PRINOSNI POLOŽAJ HOTELSKIH PREDUZEĆA

Cilj svakog hotelskog preduzeća je maksimiziranje rezultata na dugi rok pa je zahtjev za rentabilnošću izveden iz samog cilja preduzeća. Rentabilnost je prvenstveno usmjerena na ukamaćenje kapitala, budući da je u tržišnoj ekonomiji ulaganje kapitala

Stopa prinosa na ukupan, investirani i dionički kapital je informacija koja sa stanovišta donosioca poslovnih odluka ima dominantan utjecaj.

U aplikativnom dijelu rada dat je pregled bilansnih pozicija za dva hotelska preduzeća i na osnovu toga urađeni osnovni pokazatelji analize prinostnog položaja, profitne marže i zaduženosti.

Tabela: 1 BILANS STANJA 31. 12. 2014.

Hotel-X

AKTIVA		PASIVA	
A. STALNA SREDSTVA I DUGOROČNI PLASMANI	6.149.824	E. KAPITAL	6.108.135
I Nematerijalna sredstva	2.132	I Temeljni kapital	1.573.300
II Nekretnine, postrojenja i oprema	6.147.692	II Neraspoređena dobit	4.534.835
B. ODLOŽENA POREZNA SREDSTVA		F. ODLOŽENE POREZNE OBAVEZE	
C. TEKUĆA SREDSTVA	2.343.388	G. KRATKOROČNE obaveze	2.381.466
I Zalihe	1.364.310	I Kratkoročne finansijske obaveze	1.183.376
II Gotovina i potraživanja	979.078	II Obaveze iz poslovanja	164.259
1. Gotovina	655.425	III Obaveze po osnovu plata, naknada	21.554
2. Kratkoročna potraživanja	317.362	IV Druge obaveze-dividende	1.001.600
3. Kratkoročni finansijski plasmani	3.553	V Obaveze za PDV	3.124
4. Potraživanja za PDV	2.738	VI Obaveze za ostale poreze	7.553
D GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA	0	H. PASIVNA VREMENSKA RAZGRANIČENJA	3.611
POSLOVNA AKTIVA	8.493.212	POSLOVNA PASIVA	8.493.212
Izvor: Kreacija autora iz izvornih podataka hotela x			

Tabela:2 BILANS STANJA 31. 12. 2014.

AKTIVA		PASIVA	
A. STALNA SREDSTVA I DUGOROČNI PLASMANI	3.646.932	E. KAPITAL	3.368.893
I Nematerijalna sredstva	941	I Temeljni kapital	1.333.020
II Nekretnine, postrojenja i oprema	3.645.991	II Neraspoređena dobit	2.035.873
B. ODLOŽENA POREZNA SREDSTVA		F. DUGOROČNE OBAVEZE	195.066
C. TEKUĆA SREDSTVA	514.493	G. KRATKOROČNE obaveze	597.466
I Zalihe	152.022	I Kratkoročne finansijske obaveze	367.301
II Gotovina i potraživanja	362.471	II Obaveze iz poslovanja	145.989
1. Gotovina	67.097	III Obaveze po osnovu plata, naknada	29.242

2. Kratkoročna potraživanja	285.574	IV Druge obaveze-dividende	34.250
3. Kratkoročni finansijski plasmani	9.000	V Obaveze za PDV	1.936
4. Potraživanja za PDV	800	VI Obaveze za ostale poreze	12.521
D. GUBITAK IZNAD VISINE KAPITALA	0	H. PASIVNA VREMENSKA RAZGRANIČENJA	6.227
POSLOVNA AKTIVA	4.161.425	POSLOVNA PASIVA	4.161.425

Izvor: Kreacija autora iz izvornih podataka hotela Y

Tabela:3 BILANS USPJEHA 31. 12. 2014.

Hotel-X

POSLOVNI PRIHODI	4.811.347
POSLOVNI RASHODI	4.730.166
DOBIT/ GUBITAK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI	81.181
Finansijski prihodi	375
Finansijski rashodi	4.707
Dobit/gubitak od finansijskih aktivnosti	-4.332
DOBIT REDOVNE AKTIVNOSTI	76.849
Ostali prihodi i dobici	40.799
Ostali rashodi i gubici	3.676
Dobit/gubitak od ostalih finansijskih aktivnosti	37.123
Dobit neprekinutog poslovanja prije poreza	113.972
Porezni rashodi razdoblja	11.604
Neto dobit neprekinutog poslovanja	102.368

Izvor: Kreacija autora iz izvornih podataka hotela x

Tabela: 4 BILANS USPJEHA 31. 12. 2014.

Hotel-Y

POSLOVNI PRIHODI	5.201.931
POSLOVNI RASHODI	5.045.905
DOBIT/ GUBITAK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI	156.026
Finansijski prihodi	1.525
Finansijski rashodi	42.353
Dobit/gubitak od finansijskih aktivnosti	-40.828
DOBIT REDOVNE AKTIVNOSTI	115.198
Ostali prihodi i dobici	24.581
Ostali rashodi i gubici	13.874
Dobit/gubitak od ostalih finansijskih aktivnosti	10.707
Dobit neprekinutog poslovanja prije poreza	125.905
Porezni rashodi razdoblja	12.675
Neto dobit neprekinutog poslovanja	113.230

Izvor: Kreacija autora iz izvornih podataka hotela y

Tabela: 5 Pokazatelji prinosnog položaja, profitne marže i zaduženosti za hotele X i Y.

R.br.	Pozicija	Hotel X	Hotel Y
1.	Ukupan prihod	4.852.521	5.228.037
2.	Ukupan rashod	4.738.549	5.102.132
3.	Bruto dobit	113.972	125.905
4.	Porez	11.604	12.675
5.	Neto dobit	102.368	113.230
6.	Rashodi kamata	96.739	99.844
7.	Neto prinos na ukupni kapital (5+6)	199.107	213.074
8.	Prosječan ukupni kapital (pros. vr. aktive)	4.181.712	4.190.800
9.	Prosječan sopstveni kapital (kapital)	6.108.135	3.368.893
10.	Stopa prinosa na sopstveni kapital(5/9)	1,67%	3,36%
11.	Stopa neto prinosa na ukupni kapital (7/8)	4,76%	5,08%
12.	Bruto profitna marža (3+6)/1	4,34%	4,31%
13.	Neto profitna marža (5+6)/1	4,10%	4,07%
14.	Stepen zaduženosti (ukupne obaveze/aktiva)	28,03%	19,04%

Izvor: Kreacija autora iz izvornih podataka hotela x i y

Iz pregleda datih podataka u bilansima stanja i bilansima uspjeha dolazimo do zaključka da u hotelu X stalna sredstva učestvuju sa 72,40% , a tekuća sa 27,60%. Ukupna sredstva se finansiraju sa 71,91% iz kapitala vlasnika, a 28,09% se finansira iz kratkoročnih obaveza.

Kod hotela Y situacija je nešto drugačija. Stalna sredstva iznose 87,63%, a tekuća 12,37% .

Ova sredstva finansiraju se sa 80,95% iz kapitala vlasnika, te 4,68% iz dugoročnih izvora i 14,37% iz kratkoročnih izvora. Kada su u pitanju pokazatelji prinostnog položaja, profitne marže i zaduženosti za hotele X i Y situacija je sljedeća: hotel Y ima bolji prinos na sopstveni kapital i bolji prinos na ukupni kapital te evidentno nižu stopu zaduženosti, dok hotel X ima veću bruto i neto profitnu maržu.

ZAKLJUČAK

Osnovni cilj analize finansijskih izvještaja jeste ocjena ostvarenih rezultata preduzeća u prohodnom periodu i predviđanje njegovih budućih ostvarenja, a sve sa ciljem podrške aktivnosti donošenja odluka. Riječ je o informacijama, formiranim od niza podataka iz finansijskih izvještaja, čijim se poređenjem sa drugim srodnim privrednim subjektima dolazi do bitnih zaključaka o mogućim budućim ostvarenjima preduzeća, što je interes svih vlasnika, i drugih korisnika finansijskih informacija.

Finansijska analiza podrazumijeva korištenje različitih finansijskih izvještaja (bilansa stanja, bilansa uspjeha, izvještaj gotovinskih tokova i drugih dodataka finansijskim izvještajima. Na ovaj način, korištenje podataka iz finansijskih izvještaja može doprinijeti utvrđivanju finansijskog položaja ili uspjehnosti poslovanja posmatranog preduzeća, a finansijski izvještaji tada postaju potpuno iskoristivi.

Na osnovu provedene finansijske i racio analize dva hotelska preduzeća, a sa ciljem spoznaje informacija, koje je od ova dva preduzeća stabilnije utvrđeno je sljedeće:

stopa prinosa na sopstveni kapital i stopa neto prinosa na ukupan kapital je veća kod hotela Y, dok su bruto i neto profitna marža i koeficijent zaduženosti, veće kod hotela X.

LITERATURA

- [1] Belak, V. (2011), *Analiza poslovne uspješnosti*, RRIF, Zagreb
- [2] Bogetić, P. (2000), *Analiza bilansa*, Podgorica-Beograd
- [3] Malešević, Đ., Vranković, M. (2007): *Poslovna analiza*, Ekonomski fakultet Subotica, Beograd
- [4] Nikolić, D. (2009): *Poslovne finansije u hotelijerstvu*, Visoka hotelijerska škola strukovnih studija, Beograd.
- [5] Radojević, T. (2012): *Finansijsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [6] Rodić, J., Vukelić, G., Andrić, M. (2011): *Analiza finansijskih izvještaja*, Proleter, Bečej
- [7] Schmidgall, S. R. (1997): *Managerial Accounting for the Hospitality Industry*, Educational Institute, Michigan.