

***Cilj analize kreditne sposobnosti preduzeća je sagledavanje njegove zarađivačke moći (prodaja i obezbeđenje redovnih prihoda), kao i sposobnosti preduzeća da iz generisanih prihoda obezbedi redovni priliv novčanih sredstava (naplata potraživanja), kako bi na vreme svervisiralo svoje obaveze prema dobavljačima i ostalim poveriocima (plaćanje dospelih obaveza). Suština ove analize svodi se na dobijanje što preciznijih odgovora na pitanja:***

1. Da li su realna i naplativa (likvidna) potraživanja preduzeća?
2. Da li preduzeće može na vreme da isplaćuje svoje obaveze?
3. Da li zalihe mogu da se prodaju u planirano vreme (brzina obrta zaliha)?
4. Da li je marža realna?
5. Do koje granice se može smanjivati profitna stopa preduzeća a da to ne dovede u pitanje njegovu mogućnost isplate kamata, renti, glavnice kredita i slično?
6. Da li je finansijsko stanje preduzeća stabilno, nestabilno ili nešto između?

Nije dovoljno samo obezbediti kvalitativne odgovore na navedena pitanja već i kvantifikovati iste kako bi podaci bili uporedivi sa standardima koji postoje u datim industrijama. Takođe, važno je poređenje datih veličina kroz vreme kako bi se pratilo kretanje poslovanja, a ne samo stanje na određeni dan.

Iz gore navedenih razloga analiza kreditne sposobnosti najčešće se radi pomoću metoda koeficijenata. Suština metoda sastoji se u izračunavanju koeficijenata koji se dobijaju iz odnosa pojedinih pozicija iz finansijskih izveštaja.

Preduzetnici bi trebalo da budu dobro upoznati sa navedenim pokazateljima finansijske uspešnosti poslovanja preduzeća bez obzira da li apliciraju za dodatna sredstva finansiranja ili to rade samo u cilju redovnog praćenja finansijskog stanja preduzeća. Svaka veća promena u navedenim pokazateljima jasan je znak da se nešto dešava i potrebna je detaljna analiza.

### **Najčešće korišćeni pokazatelji (racia) u praksi su:**

1. pokazatelji likvidnosti
2. pokazatelji aktivnosti
3. pokazatelji profitabilnosti

U daljem tekstu biće predstavljen postupak izračunavanja svakog od njih i tumačenje šta dobijeni pokazatelji govore o pojedinim segmentima finansijskog zdravlja preduzeća.

Racio likvidnosti meri sposobnost preduzeća da izmiruje svoje obeveze o roku dospeća. Postoje više racia koji spadaju u ovu grupu. Za potrebe naše analize ukazujemo na dva.

a) Opšti racio likvidnosti dobija se stavljanjem u odnos ukupna obrtna sredstava preduzeća sa kratkoročnim obavezama.

Kratko podsećanje: ukupna kratkoročna sredstva preduzeća uključuju sva potraživanja od kupaca, zalihe preduzeća, gotovinu i gotovinske ekvivalente; dok kratkoročne obaveze uključuju sve obeveze preduzeća kao što su: dobavljači, plate, rate kredita, poreske obaveze i sl. Obe veličine nalaze se u Bilansu stanja.

On pokazuje koliko obaveza preduzeća dolaze na svaki dinar kratkoročnih (likvidnih) sredstava. Ukoliko su kratkoročna sredstva veća od kratkoročnih obaveza ovaj racio broj (količnik) biće  $>1$  što govori o tome da je preduzeće u stanju da izmiruje svoje kratkoročne obaveze iz raspoloživih kratkoročnih sredstava. Racio broj  $<1$  govori o slaboj likvidnosti preduzeća i nemogućnosti da dospele obaveze izmiri iz raspoloživih sredstava. Rešenje može biti ili da dodatno odloži plaćanje određenih obaveza ili dodatno zaduživanje.

Postupak izračunavanja:

### **RL=KSP/KOP**

gde je: RL - racio opšte likvidnosti, KSP - obrtna ili kratkoročna sredstva preduzeća, KOP - kratkoročne obaveze preduzeća.

b) Međutim, racio opšte likvidnosti uzima u analizu i zalihe koje mogu biti slabo likvidne tj. da se iz nekog razloga slabo prodaju (moda, jaka konkurencija i sl.). Rigorozni racio likvidnosti izražava se stavljanjem u odnos sa kratkoročnim obavezama obrtna sredstava umanjena za zalihe, čime se dobija preciznija slika o stanju likvidnosti preduzeća:

### **RRL=LSP/KOP**

gde je: RRL - rigorozni racio likvidnosti, LSP - likvidna sredstva preduzeća (bez zaliha), KOP – kratkoročne obaveze preduzeća.

Uslovi koji važe za opšti racio likvidnosti važe i ovde s tim da je ovaj racio mnogo rigorozniji jer umanjuje kratkoročna sredstva preduzeća za zalihe. Cilj je da bude  $>1$ .

Pokazatelji (ili racia) aktivnosti pokazuju efikasnost korišćenja raspoloživih sredstava u ostvarivanju prihoda preduzeća. U ovu grupu pokazatelja spada veliki broj pokazatelja.

a) Koeficijent obrta kupaca

### **KOK=NPP/PSK**

gde je: KOK -koeficijent obrta kupaca, NPP - neto prihod od prodaje (veličina iz Bilansa Uspeha), PSK – prosečna potraživanja od kupaca (veličina iz Bilansa Stanja).

Ovaj koeficijent pokazuje brzinu naplate potraživanja od kupaca i cilj svakog preduzetnika je da bude što veći što ukazuje na dobru politiku naplate potraživanja i likvidnost preduzeća.

b) Koeficijent obrta zaliha

### **KOZ=CKPP/PSZ**

gde je: KOZ -koeficijent obrta zaliha, CKPP- cena koštanja prodatih proizvoda (veličina iz Bilansa Uspeha), PSZ - prosečno stanje zaliha (veličina iz Bilansa Stanja).

Kao i u prethodnom slučaju cilj je da ovaj broj bude što veći jer govori o brzini prodaje zaliha i samim tim dobroj politici upravljanja istim. Što preduzeće brže prodaje zalihe, uz istovremeno brz obrt kupaca i naplatu potraživanja to će novac biti kraće „zaglavljen“ u robi i potraživanjima od kupaca i moći će da iz slobodnih novčanih sredstava obezbedi redovno izmirenje dospelih obaveza i kontinuitet u procesu proizvodnje.

v) Koeficijent obrta dobavljača

$$\text{KOD} = \frac{\text{CK} \pm \text{PZ}}{\text{PSD}}$$

gde je: KOD - koeficijent obrta dobavljača, CK - cena koštanja (veličina iz Bilansa Uspeha), PZ - promena stanja zaliha (+povećanje zaliha, - smanjenje zaliha, veličine iz Bilansa Stanja), PSD - prosečno stanje dobavljača (obaveze prema dobavljačima iz Bilasa Stanja)

Suprotno prethodnim ovaj pokazatelj treba da bude što manji jer govori o brzini plaćanja obaveza i samim tim uslovima odloženog plaćanja koje je preduzetnik ispregovarao sa poveriocima. Cilj je da bude manji od koeficijenta obrta kupaca jer to ukazuje da je likvidnost dobra i da preduzeće pre naplaćuje svoja potraživanja nego što plaća obaveze.

Kada 360 (broj dana u godini) podelimo sa bilo kojim od navedenih pokazatelja aktivnosti dobijamo prosečan broj dana: držanja potraživanja od kupaca, zaliha i obaveza prema dobavljačima. Na ovaj način sve veličine postaju uporedive i preduzetnik može sam da oceni svoju sposobnost plaćanja obaveza iz potraživanja. U suprotnom, ukoliko kupci imaju veći broj dana odloženog nego što je on dobio od dobavljača, moraće dodatno da se zadužuje. Pokazatelji rentabilnosti stavljaju u odnos više nivoa rezultata (dobitka ili profita preduzeća) sa uložnim kapitalom (ukupnim ili samo sopstvenim) kako bi se ocenila zarađivačka sposobnost preduzeća. To znači da dobijeni pokazatelji govore o tome koliko preduzetnik zarađuje na svaki dinar uloženog kapitala.

Pokazatelji profitabilnosti (rentabilnosti) iskazuju se u vidu stope (%) i pokazuju prinos na određena uložena sredstva.

### **U nastavku su predstavljene neke od najčešće korišćenih stopa u praksi:**

- a) Stopa poslovnog dobitka - dobija se iz odnosa poslovne dobiti i neto prihoda od prodaje, pomnoženo sa 100.
- b) Stopa neto dobitka ili marže - pokazuje odnos neto dobiti (profita) prema vrednosti neto prodaje, takođe pomnoženo sa 100.
- b) Stopa prinosa na ukupni kapital - dobija se stavljanjem u odnos poslovnog dobitka i prosečnih ukupnih poslovnih sredstava, pomnoženo sa 100.
- g) Stopa prinosa na sopstveni kapital - dobija se stavljanjem u odnos neto dobitka i prosečnih sopstvenih sredstava (kapital preduzetnika), pomnoženo sa 100.

Ovako dobijene stope preduzetnik može da poredi sa stopama prinosa koje bi dobio ukoliko bi sredstva uložio u neki drugi biznis ili recimo u banku. Zato ove pokazatelje profitabilnosti nazivamo i pokazateljima zarađivačke snage biznisa jer ukazuju na stopu prinosa (zaradu) na

svaki dinar uloženi sredstava.

Izvor: [Preduzetnički servis](#)