

UVOD

Sve aktivnosti preduzeća najjednostavnije se sagledavaju iz bilansa stanja i bilansa uspjeha. Naime, javnosti je dostupan skup osnovnih informacija o preduzeću sadržan u ovim finansijskim izvještajima, koji su sastavljeni u skladu sa MRS. Bazičnim finansijskim izvještajima se smatraju bilans stanja i bilans uspjeha.

Finansijska analiza predstavlja iscrpno istraživanje, kvantificiranje, deskripciju i ocjenu finansijskog statusa i uspješnosti preduzeća.

Kompletna finansijska analiza poslovanja crpi podatke iz bilansa. Upravo iz tog razloga važno je razumijeti njihove karakteristike, obuhvat i ograničenja. Finansijski izvještaji koji su pripremljeni u skladu sa opšte prihvaćenim računovodstvenim načelima, odražavaju učinke prošlih i tekućih upravljačkih odluka. Oni istovremeno sadrže i djelimični stepen dvosmislenost i, jer su sastavljeni prema pravilima finansijskog računovodstva, koja treba da omoguće dosljedno i fer prikazivanje svake poslovne transakcije, uz primjenu načela istorijskog troška u vrijeme nastanka transakcije i načela sučeljavanja i rasporeda prihoda i troškova prema mjestu nastanka događaja. Sama priroda tih pravila omogućava razne interpretacije dobijenih rezultata, a posebno samog ekonomskog učinka.

Sprovođenjem poslovne politike na nivou cijele godine, poslovni plan koji se usvaja na kraju tekuće za narednu godinu, kroz niz kratkoročnih planova preduzeće teži ostvarenju plana koje je planiralo. Osnovni cilj kojem teži jeste povećanje dobiti, profita. Izvještaji koji nam govore kako je preduzeće poslovalo u toku poslovne godine su bilans stanja (imovinsko stanje) i bilans uspjeha (uspješnost poslovanja), izvještaj o tokovima gotovine i izvještaj o promjenama na kapitalu.

Da bi preduzeće moglo da ide ka ostvarenju svojih zacrtanih ciljeva, pogotovo povećanju prihoda, kao osnovnom uslovu za obezbjeđenje rasta profita u tekućoj godini, neophodno je da raspolaže podacima iz ranijeg perioda, na osnovu tih pokazatelja donese konkretan plan aktivnosti i krene u njegovo sprovođenje. Uslov da se preduzeće kreće sa manjim oscilacijama prema zacrtanom cilju, potrebno je da pažljivo sluša, analizira i primenjuje konkretne mjere radi zadovoljenja tržišta. Ono mora da bude u kadrovskom, tehnološkom, organizacionom pogledu spremno da prihvati novi koncept koji diktira tržište.

Gore navedene definicije će nas voditi kroz izlaganje i potvrditi načine i svrhu utvrđivanja uspješnosti poslovanja preduzeća.