

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ” – Битола
ФАКУЛТЕТ ЗА ТУРИЗАМ И УГОСТИТЕЛСТВО - Охрид

М-р Фитим Мачани

**ФИНАНСИСКАТА АНАЛИЗА КАКО ИНСТРУМЕНТ НА
МЕНАЏМЕНТОТ ЗА ОЦЕНКА НА ПРОФИТАБИЛНОСТА ВО
РАБОТЕЊЕТО НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА
КОСОВО**

- ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА -

Ментор:

Проф. д-р Лидија Симонческа

Охрид, октомври, 2018 година

Содржина

ВОВЕД	5
1. ТЕОРЕТСКО – МЕТОДОЛОШКИ ПРИСТАП ВО ИСТРАЖУВАЊЕТО	10
1.1. Предмет и цел на истражување.....	10
1.2. Методи на истражување.....	12
1.3. Методолошки пристап на проучување.....	13
1.4. Основна и помошна хипотеза.....	14
1.5. Очекувани резултати.....	15
2. АНАЛИЗА НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО	17
2.1. Видови сместувачки капацитети во Република Косово.....	17
2.2. Остварен туристички промет по категории на сместувачки капацитети во Република Косово.....	24
2.3. Учество на сместувачките капацитети во формирање на БДП на Република Косово.....	34
3. ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ ВО СОВРЕМЕНАТА ТЕОРИЈА, ПРАКТИКА И ЛЕГИСЛАТИВА	37
3.1. Општ природ.....	37
3.2. Концептуална рамка на финансиските извештаи.....	37
3.3. Биланс на состојба.....	39
3.4. Биланс на успех.....	44
3.5. Биланс (извештај) на паричните текови.....	47
3.6. Даночен биланс.....	49
3.7. Биланс –извештај за промените на капиталот	51
3.8. Извештај за сметководствените политки	52
4. ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО И НИВНАТА ПОДГОТВЕНОСТ ЗА ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА	54
4.1. Ретроспектива на теоретската мисла и практика.....	54

4.2. Содржина и карактеристики на финансиските извештаи на сместувачките капацитети во Република Косово.....	55
4.3. Значењето на примената на меѓународните сметководствени стандарди за финансиските извештаи	64
5. ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО	69
5.1. Општ осврт.....	69
5.2. Цели и задачи на финансиската анализа на финансиските извештаи.....	75
5.3. Методи на анализа на финансиските извештаи.....	82
5.4. Видови анализа на финансиските извештаи	86
5.5. Применета анализа на финансиските извештаи за потребите на менаџментот на сместувачките капацитети во Република Косово	90
5.5.1. Статичка анализа на фиксните средства	92
5.5.2. Динамичка анализа на фиксните средства	96
5.5.3. Статичка анализа на обртните средства.....	100
5.5.4. Динамичка анализа на обртните средства.....	105
5.6. Финансиска анализа на ликвидноста.....	116
5.7. Финансиска анализа на финансиската сигурност.....	120
5.8. Финансиска анализа на бонитетот на сместувачките капацитети во Р.Косово	125
5.9. Анализа на изворите на финансирање	129
5.10. Анализа на финансискиот резултат	131
5.11. DuPont анализа.....	136
5.12. ЕБИТ-ЕПС анализа.....	138
5.13. SWOT анализа	
6. МОДЕЛ НА ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА ХОТЕЛ СИРИУС - ПРИШТИНА	147
6.1. Финансиски извештаи и компаративни аналитички показатели за финансиската состојба на хотел „Сириус“-Приштина	147
6.2. Компаративна финансиска анализа на финансиските извештаи на хотел Сириус-Приштина за 2013 и 2014 година.....	163

6.3.Финансиска анализа на профитабилноста на работењето на хотел Сириус-Приштина за 2015, 2016 и 2017.....	205
6.4-Моделот на финансиски показатели на хотелот Сириус од Приштина во функција на ефективен менаџмент.....	237
6.5.Трендови за развој на сместувачките капацитети во Република Косово.....	239
6.6. Констатации и препораки од спроведеното истражување	256
6.5.1. Истражување - Резултати од анкетата	270
ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА.....	280
КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА.....	287

ВОВЕД

Во последниве години, туризмот во Косово се здоби со голема важност, не само како можност за вработување, туку и како начин за создавање на најмодерна претстава за земјата во Европа којашто се разликува од онаа во медиумите и којашто најмногу одговара на вистинските карактеристиките на Косово. Човекот секогаш се интересира за средината во која живее со цел да ја запознае што е можно подобро и да ја претстави на најобјективен начин. Познавајќи ја подобро, развива поголема љубов кон неа, подобрувајќи, чувајќи и грижејќи се за неа. Постојат голем број на трудови за туризмот во Косово од општ географски, социјално-економски и демографски аспект. Преку ова истражување, мислам дека е постигнат скроман придонес околу запознавањето на неколкуте типови на социо-географскиот развој од политичко-економски аспект, како и нивните достигнувања.

Туризмот претставува една економска активност или цели на координирани активности една со друга, кои имаат за цел задоволување на потребите на индивидите поврзани со слободното време и со движењето на луѓето. Денес туризмот претставува индустрија бидејќи станува збор за активности коишто се стремат кон користење на туристичките ресурси, како и заменувајќи ги природните, човечките и капиталните извори со туристички услуги и производи. Туристичката индустрија е многу важен сектор којшто влијае врз економскиот раст низ целиот свет.

Меѓународните приходи за 2012 година од туризмот во светот, достигнале до 1,030 000 000 американски долари, како последица од движењето на 1,035 000 туристи. Туризмот има голем потенцијал и игра важна улога во исполнувањето на главните макроекономски цели

коишто се поврзуваат со економскиот раст, вработувањето, одржливиот економски и социјален развој. Придобивките од туризмот се многубројни: економски, социјални, природни, културни и политички. Од сите придобивки од влијанието на туризмот, од најголема важност за севкупниот развој се економските придобивки и тоа произлегува од нивната потенцирана независност со другите категории на придобивки.

Туризмот придонесува за зголемување на националниот доход, создава можност за вработување, го ограничува јазот на трговскиот дефицит, го зајакнува економскиот развој во периферните области, ги интензивира активностите на претпријатијата поврзани со услуги и трговија коишто директно или индиректно ги задоволуваат потребите на туризмот.

Во последниве години, се јавува сè поголем интерес од страна на истражувачите за влијанието од туризмот врз економскиот раст, особено за земјите во развој. Овие земји се фокусираат за економската политика за промовирање на туризмот на меѓународно тло, како потенцијален извор на економскиот раст.

Под туризам подразбираме целокупност на активности на лица коишто патуваат или престојуваат на места надвор од нивната вообичаена околина не повеќе од една година, поврзано со одмор, работа или други цели коишто не се поврзуваат со остварување на било каква активност. Туристичката дејност е збир на активности кои се одвиваат врз основа на понудата или барањето во областа на туризмот и произведува карактеристични туристички производи.

Под туристичка дејност се подразбираат услугите на туристичките агенции, туристичките водичи, туристичките аниматори, туристичките претставници, услугите на ски-терените, руралниот туризам (селски туризам), младински туризам, лов, конгреси и други форми на туризмот, додека пак под хотелска дејност се подразбира подготовката на храна, подготовка и служење на алкохолни и безалкохолни пијалоци, како и услуги за сместување.

Хотелската дејност подразбира и активности и бизниси тесно поврзани со подготовка на храна за конзумирање на некое друго место(во превозни средства, манифестации и др.) и снабдување. Туризмот е еден комплексен феномен којшто потекнува од патувањето и привремениот престој на постојани жители. Тој се одвива паралелно со историјата и развојот на човештвото и се јавува во различни видови и форми. Одржливиот туризам е туризмот кој ги задоволува потребите на туристите, заедниците-домаќини, туризам претприемачите, како и локалните и централните носители на одлуки преку управување со туристичките ресурси, заштита на постојаните економски, социјални, културни и вредности на животната средина, со цел тие да останат попривлечни од претходно и да создадат можност за развој на туризмот во иднина.

Туризмот е една од најважните насоки на економијата на една земја. Врз основа на оваа идеја, спроведени се низа истражувања. Сè поголем број на земји, веќе се соочуваат во контекст на научни пристапи, можности и перспективи кои содржат динамична експанзија на туристичките активности.

Интернационализацијата на туризмот, како и структурата и составот на организирањето на патувања, им се посветија на нивните основни карактеристики, европската цивилизација. Оваа цивилизација го додаде и го прошири она што постоело уште од древно време, во главно оски за транспорт и врски, управувано од една експанзионистичка филозофија на културата, верата, политиката и економијата. Од оваа причина, би било парадоксално оваа туристичка практика да се движи надвор од горенаведените граници. Културата, политиката и економијата, заедно со меѓународниот туризам создаваат одредена област, која денес се отсликува во природата и структурата на туристичките ресурси. Концентрираноста на туристите, одредена туристичка дестинација како и создавањето услови за нивна услуга, на неизбежен начин создаваат низа ефекти, поконкретно економски и природни а во главно

социјални коишто особено ќе се разработат во овој труд. За туризмот се изјасниле многу филозофи, како домашни, така и светски. Според Барбаресо, зборот „туризам“ за првпат се јавува во 19в. , додека активностите коишто се подразбираат под овој збор, корените ги имаат уште многу поодамна. (Барбаресо, 2000, 13)

Феноменот на туризмот бил поврзан со слободното време и со активностите коишто можеле да се прават. Реализираните движења се карактеризирале со дух и интензитет направени во одредено време. Херодот, географичар и историчар (480-421, пред Христа), бил еден од првите „патници-туристи“, којшто во текот на своите патувања не престанал интересирајќи се за обичаите, традициите, религиите и уметностите на местата кои ги посетувал. Херодовите патувања одат дури до Сицилија, Египет и Персија и се раскажуваат во неговите приказни. Херодот може да се окарактеризира како „модел“ на турист од категоријата на заинтересирани туристи, во согласност со современите истражувања на типологија на туристи. Првите масовни движења ја создале потребата да се организира патувањето, каде што се барале информации за клиентот за да се конкретизираат промените во едно патување, како и неговото плаќање. Томас Кук бил оној кој го измислил групното патување по пристапни цени, кои најмногу им одговарале на семејствата со просечни примања.

Туристичката побарувачка се соочува со маркетингот насочен кон различен вид на индустрии и туристички услуги. Заедно, овие туристички производи ја сочинуваат најголемата индустрија во светот, којашто сè побрзо расте и е посилен од било која индустрија, - туристичката индустрија. Туристичките пакети во својата наједноставна форма, се состојат главно од туристичка дестинација, а особено од природните и неприродните убавини, превозните средства за движење на туристите, местото за престој со појадок и движењето од точката на пристигање на туристичката дестинација (аеродром, пристаниште, жел. станица и

др.) до престојувалиштето и обратно, од престојувалиштето до точката на заминување од туристичката дестинација. Туристичките пакети се достапни до заинтересираните преку тур-операторите. Тур-операторите, секако, „купуваат“ секакви туристички услуги од производителите, коишто вообичаено се во големо количество и потоа ги користат за да ги произведат нивните туристички производи, односно, разни туристички пакети коишто директно или индиректно им ги нудат на своите клиенти наспроти нивниот посакуван профит. Во овој случај, сосема јасно е дека тие делуваат како трговски посредници на туристички производи.

Јавниот сектор вклучува разни јавни организации и агенции на национално, регионално и локално ниво, како и услуги за издавање и обновување на пасоши и визи, услуги за на пристаништа и аеродроми, професионални стручни училишта за туризам, центри за стручна обука и др. Услугите на приватниот сектор пак, вклучуваат услуги за пречек и придружба, патничко осигурување, финансиски услуги, туристички публикации, брошури и др.

1. ТЕОРЕТСКО – МЕТОДОЛОШКИ ПРИСТАП ВО ИСТРАЖУВАЊЕТО

1.1. Предмет и цел на истражување

Предмет на научното истражување во оваа докторска дисертација е спознавањето и имплементирањето на финансиската анализа на финансиските извештаи каи туристичките капацитети во Р. Косово. Со овој труд ќе се укаже на значајноста на финансиската анализа на финансиските извештаи во развојот на туристичките капацитети во Р. Косово. Со истражувањето имплементирано во овој докторски труд ќе се докаже дека финансиската анализа е сигурен инструмент во рацете на менаџментот за оценка на профитабилноста во работењето на туристичките капацитети во Р. Косово. За обработка на предметот на истражувањето, користев повеќе методи со кои ќе може да се изврши теоретско и емпириско анализирање на прибраниот, систематизиран и разработениот материјал. За оваа цел се користеше аналитичкиот метод застапен низ целиот труд, како и квантитативниот и статистичкиот метод застапен низ целиот труд со кој се обработуваат добиените податоци. Добиените констатации, ќе бидат образложени преку дескриптивниот метод, кој ќе се употреби за истражување на материјали и документи за обработуваната област, а за интервјуирање и анализирање на менаџерите, вработените и хотелските гости, се користеше структуриран прашалник.

Своето истражување, го спроведував раководејќи се од основната работна хипотеза: „Информативната функција на финансиските извештаи игра многу важна улога во менаџирањето со туристичките капацитети во Р. Косово.

Во разработката и докажувањето на оваа хипотеза, ќе го насочам својот интерес кон стекнување на сознанија за следниве прашања:

1. Дали и колку е значајна информативната функција на финансиските извештаи како инструмент во рацете на менаџментот за успешно менаџирање со туристичките капацитети во Р. Косово.

2. Дали и колку е значајна финансиската анализа за оценка на профитабилноста во работењето на туристичките капацитети во Р. Косово.

3. Како имплементацијата на финансиската анализа може да помогне во зголемување на конкурентноста на Косовскиот туристички пазар и конечно

4. Со истражувањето имплементирано во овој докторски труд ќе докажам дека финансиската анализа, навистина е сигурен инструмент во рацете на менаџментот за оценка на профитабилноста во работењето на туристичките капацитети во Р. Косово што всушност е мисијата на целото истражување имплементирано во овој докторски труд.

1.2. Методи на истражување

Методите и начините на студијата во трудот се занимаваат со научните аспекти на финансиската анализа и незините практични аспекти. Јас ги применував соодветните научни методи, како што се компаративни и аналитички методи, каде е употребена и различна локална и странска литература од истражни и научни аспекти за управување со туризам. Користев различни истражувања со вработените во хотели, давајќи опции, препораки и сугестии за елиминирање на некои слабости за едно успешно управување со туристичките капацитети во Република Косово, користејќи ја финансиската анализа како инструмент на менаџментот.

Главните методи кои ќе ги користам во овој труд се:

- Генерализираниот метод – поради неможност за обработка на сите претпријатија од оваа област во нашата земја направив генерализација на податоци под претпоставка дека елементите кои се однесуваат на овие претпријатија се однесуваат и на другите
- Методот на анализата – во текот на студијата, ќе се спроведе анализа на неколку претпријатија истакнувајќи ги нивните придобивки (предности) и слабости, и потоа презентирајќи ги во трудот како генерализирани во многу случаи
- Методот на синтезата – извадените резултатите од истражувањето ќе се синтетизираат и ќе се презентираат во форма на текст, табели или сликовита форма
- Методот на истражувањето – преку анкети, податоците собрани од основните истражувања(анкети врз основа на прашалник) ќе бидат внесени во една база на

податоци креирана специјално за оваа студија, а потоа ќе се обработуваат со цел да се споредат наоди, но секундарното истражување повеќе го засновам на литература на многу различни автори, објавени или преземени од разни веб-сајтови на интернет.

- Техники на контактирањето – ќе бидат применети непосредни техники на контактирање

1.3. Методолошки пристап на проучување

Република Косово има значителни туристички ресурси кои се под постојано влијание на многу фактори во развојот на туризмот. Сепак, постојат елементи или активности кои влијаат врз спречувањето на развојот на туризмот. Затоа, целта на овој труд е да се елаборира финансиската анализа како инструмент на менаџментот за оценка на профитабилноста во работењето на туристичките капацитети во Р.Косово.

Трудот е реализиран потпирајќи се секогаш на вистински факти од финансиски ресурси на туристички потенцијали во Косово, почнувајќи од главните, и неоставајќи ги на страна туристичките вредности и исто така врз основа на фактите предложувајќи мерки за елиминирање на слабостите за да влијаат на развојот и подобро управување на туристичките капацитети во Република Косово

Истражувањата, анализите и студиите што сум ги направил во областа на финансиската анализа, како и работното искуство во хотелски објекти и знаењето со кои располагаам во областа на туризмот, беа поттик за мене да се ориентирам на соодветна студија во теоретски и практичен аспект на финансиското менаџирање на туристичките капацитети во Република Косово.

Една од главните цели беше да се направи напредок на процедури и техники, како и подигање на нивото на професионалниот развој на туризмот и нејзиното управување.

Целта на истражувањето беше поврзувањето и примената на можни современи спецификации на финансиското управување со туристичките капацитети во Р. Косово, финансиското управување на туризмот и неговиот развој во Република Косово.

1.4. Основна и помошна хипотеза

Во пилот – истражувањето кон докторската дисертација, тргнав од поставувањето на следната општа хипотеза:

1. Информативната функција на финансиските извештаи игра многу важна улога во менаџирањето со туристичките капацитети во Република Косово.

Како посебни хипотези кон пилот-истражувањето кон докторската дисертација ќе се користат следните:

- 1.1 Информативната функција на финансиските извештаи е значаен инструмент во рацете на менаџментот за успешно менаџирање со туристичките капацитети во Р.Косово.

- 1.2 Финансиската анализа има огромно значење за оценка на профитабилноста во работењето на туристичките капацитети во Р.Косово.

- 1.3 Имплементацијата на финансиската анализа може да помогне во зголемувањето на конкурентноста на косовските производи.

1.5. Очекувани резултати

Се одлучив за темата „Финансиската анализа како инструмент на менаџментот за оценка на профитабилноста во работењето на сместувачките капацитети во Република Косово”, надевајќи се дека ќе дадам скромен придонес во истражувањето на финансиската анализа како инструмент на менаџментот. За да се постигнат целите за реализирање на истражувањето, активноста беше спроведена со проучување на различни материјали на овој простор како и набљудувања на теренот. Користени се ресурсите на туристичката, географската, геоморфологиската, геологиската, хидрологиската литература, флористички објавени или како елаборат со кој ни помогнаа да се разјаснат и правилно толкуваат многуте проблеми кои се појавија. Главната работа за реализација на оваа тема е направена на терен, каде што во соработка со некои луѓе од оваа област се спроведуваат неколку експедиции во процесот на признавање на природните феномени. Како прва точка ја земав анализата на евалуација на туризмот, економски и атрактивна форма на оваа област, со цел да се утврди вредноста која треба да биде во областа на туризмот.

Иако Косово нема голем територијален простор во неговата туристичка цена, економистите се обидуваат да го најдат вистинското ниво на агрегати, простор и скала на туристичката клиентела имајќи ги предвид психолошката состојба, културната, економската, туристичката експлоатација како потенцијални туристички муштерии. Туризмот на овие локации претставува висока вредност и се смета од страна на голем број на активности кои се директно и индиректно поврзани претставуваат комплексни активности кои се важни за економскиот ефект на околината.

Туристичка вредност како средство за експлоатација на сочувана природна средина претставува богатство, која може да се смета како ретка економска вредност, особено во денешните услови за живот на деградација на природата маса околу земјениот свет.

Заштита на природата и туризмот во актуелниот начин на живеење, во светски размери, вклучувајќи еколошката рамнотежа, односно заканата на животната средина на човекот претставуваат актуелен проблем на општеството во светот.

Во однос на човечкиот витален проблем и проблемот на светски суштества, секој ден се повеќе и повеќе, овој проблем се наметнува на човечкото општество во кое бара многу голема посветеност за истражувања на национално и на меѓународно ниво во научни домени, технички, технолошки и социо-економската политика во секоја земја на светот.

Од друга страна, во САД на почетокот на 1872 година како што беше соопштено во инаугурацијата на првиот светски национален парк “ **yellostone park** ” во која се спротивставува на делото на феноменот на заштитени природни области кои треба да бидат насочени кон строга заштита и од страна на општеството и политиката на државата, со објавувањето на закони за нивна заштита, бидејќи овие области претставуваат објекти на туристички мотиви, но исто така имаат и посебно значење за науката, културата, рекреација и туризам.

Во оваа смисла, имаме многу атрактивни природни примери во Косово, спомнувајќи го природниот регионален парк на Мируша, која ја фаворизира кандидатот за одбрана на мастерската теза, потоа можеме да ги споменеме Косовските планински области (Шар Планина, Мокна итн.)

Исто така областите на природните делови како Ругова со уште недопрена природата, населението во народни носии сочувани до сега, Ругова клисура, и други природни простори: Драгаш и нејзиното население, Шала на Бајгора, јужниот дел на Косово во Шарпланинската

област, околу реката Неодим, зоната на термобањите во Клокот, Пеќ, Бањите, пештерата Гадиме во близина на Пеќ, итн., Накратко сите сочувани природни пејзажи на спомнатите планини заедно со шумските заедници и нивните видови, геолошките профили, реликвии и ендемични видови на растенија и ретки диви животни, присутни во зачуваната природа зачувана во Косово.

Споменатите објекти претставуваат естетски атрактивни атрибути и љубопитни природни пејзажи кои исто така се туристички мотиви.

2. АНАЛИЗА НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО

2.1. Видови сместувачки капацитети во Република Косово

Косово се протега помеѓу $41^{\circ} 50' 58''$ и $43^{\circ} 15' 42''$ северна географска ширина и $20^{\circ} 01' 30''$ до $21^{\circ} 48' 02''$ источна географска должина со површина од 10887km^2 . Косово зазема централно место на Балканскиот Полуостров. Поради неговите општествени и природни карактеристики, Косово секогаш имало важна позиција, којашто била манифестирана секогаш различно поради историските збиднувања. Предностите на географската положба на Косово биле тоа што Косово имало улога на раскрсница којашто ги поврзува повеќето делови на екс-Југославија со земјите од Балкански Полуостров.

Од овој аспект, поволната географска положба којашто ги поврзува туристичките делови на Косово, јужното крајбрежје на Јадранското Море, Блискиот Исток или пак Централна Европа овозможува движење на голем број туристи. Природните врски на Косово со другите делови ги сочинуваат различни правци: на север со низините на Ибар, на југ со Лепенечка клисура, на запад со низините на Бистрица(Пеќ) и Дечани, сè до излезот до Чакор и

други делови на Рожаје преку Радовац. На северозапад се поврзува со низините на Горен Ибар, на југозапад со низините на Бел Дрим којашто се поврзува со Албанија и Јадранското Море, на југоисток со низините на Морава, на исток со низините на реката Приштивка, север-југ со Прилепница. Многу правци, од природен карактер ги поврзуваат Косово и Србија.¹

Северните поврзувања се пофреквентни поради патниот сообраќај. Тие одат преку долините на реката Ибар, каде ја поврзуваат територијата на Косово со Западна Србија, Шумадија, Белград, Војводина, до Хрватска, Словенија, Босна и Херцеговина и Централна Европа.

Туристичките вредности на Косово имаат релативно голем број убавини, во однос на хетерогеноста, како и потеклото. Поради атрактивните убавини, Косово води пред сите земји од экс-Југославија. Многуге туристички, природни и антропогени убавини произлегуваат од природните карактеристики и општествено-историските услови во минатото, но и сега.

Многуге туристички убавини и нивната адекватна позиција на линеарен и групен начин служат за пример дека територијата на Косово претставува специфичен туристички мотив во экс-Југославија којшто се состои од низините на и рамнините на Косово и Дукаѓин, убавините на Шар Планина, Проклетие (Албанските Алпи) како и Копаоник.

Во таквите делови се концентрирани голем број на антропогени, кулурни и историски убавини, древни живеалишта како и етнографско-етнолошки обележја со нивните специфики. Сите тие го прават специфичното историско минато на овој простор.² Косово е богато со туристички вредности којшто во нивниот состав содржат широк спектар на природни и антропогени убавини, кои како такви се делат на:

A) Природни убавини

¹M. Gashi: "Bazat e turizmit" fq. 117. Prishtinë 1986

²Ž. Jovičić: "Turistička kretanja" Str. 13. Beograd 1966. God

1. Морфолошки убавини
2. Хидрографски убавини
3. Биогеографски убавини

Б) Антропогени убавини

1. Амбиентални убавини како што се: градови, живеалишта и други објекти
2. Историски споменици и музеи
3. Ентографско-етнолошки убавини (мотиви)

Редоследот на многуте туристички убавини на просторот на Косово е показател на бројот на туристички убавини на овие простори. Редоследот како просторен елемент на зачестеноста на туристи покажува поврзаност на просторот во однос со туристичките убавини.

Бројот на туристички убавини е релативно голем, а ова може да се прикаже со можноста за вреднување. На површина од 10887км² се присутни над 370 обележја и туристички објекти кои можат да се вметнат на високата скала на релативни можности за вреднување, земајќи го за основа бројот на обележја/ убавини кои можат да се претстават како заеднички и независни убавини.

Од сите туристички убавини и објекти, наголем дел (160) им припаѓаат на културните објекти и историските споменици, 40 на оние со природна убавина, 44 на старите и археолошки локалитети, 68 на спомениците од Втората светска војна, како и голем број на споменици и спомен-обележја на националниот херој Адем Јашари од војната на ОВК, којшто локалитет вреди да се спомене како Комплекс „Адем Јашари“ и е на првото место на најпосетени места во Косово.

Туристички области во Косово

Република Косово е поделена на пет туристички области:³

- ❖ Приштински централен регион
- ❖ Туристички регион на Албанските Алпи(Проклетие)
- ❖ Шарпланински туристички регион
- ❖ Туристички регион на Косовско(Баничко) Поморавие
- ❖ Туристички регион на Митровица и Шала на Бајгора.

Приштински туристички регион

Приоритетни видови на туристичкиот производ: деловен(бизнис) туризам, културен, транзитен, летен, рекреативен, конгресен и др. Туристичката област на Приштина е епицентар на сите туристички активности во Косово. Иако туризмот овде не се одликува со некој значителен развој на туризам, бележи значителен напредок во транзитниот и деловниот туризам, во богатството на важните споменици на културни-историското богатство и во понудите на туристичките услуги на највисоко ниво во Косово.

Приоритетните видови на туристичката дејност во Приштина се:

Туристички регион на Албанските Алпи(Проклетие)

Приоритетни видови на туристичкиот производ: планински туризам, здравствен, балнеолошки, културен, спортско-рекреативен, селски, авантуристички, зимски и др. Туристичката област на Албанските Алпи е главен простор за развој на туризмот. Поради природни специфичности и карактеристики, посебноста на релјефот, разновидните

³MTI-Departamenti I Turizmit

биогеографски богатства на водни ресурси, разнобојноста на пејзажите и околните убавини, Албанските Алпи, несомнено се најуникатниот планински масив во регионот.

Албанските Алпи имаат врвна вредност во:

- Богатството, фрекветноста, разновидноста и географските особености како што се: (планините, клисурите, кањоните, пештерите и др.) , морфолошките услови за развој на зимски спортови, алпинизам и спелеолошки туризам.
- Денивелација и потенцијални капацитети за ски-патеки(65.396м и многу скијачи), со простор и други услови за развој на зимски спортски туризам.

Како посебно импресивни геоморфолошки и хидрографски појави со значајни естетски атрибути кои привлекуваат внимание, се издвојуваат: Руговата Клисура, Изворот на Бел Дрим, Мирушевиот водопад, Радовачката пештера, Бањата во Пек, карпести гребени.

Пространството на Албанските Алпи е од особена туристичка важност, но истовремено е и вреднувачкиот фактор на целата туристичка природа на Албанските Алпи. Сиве овие приоритети го овозможуваат привлекувањето на внимание за развој на туризмот.

Шарпланински туристички регион

Приоритетни видови на туристичкиот производ: планински туризам, зимски и рурални спортови, лов и риболов, активности на отворено, алпски туризам, рекреативни патувања(екскурзии) итн. Шарпланинскиот туристички регион го вклучува планинскиот масив како најистакнат и најширок интегритет во овој дел на Косово.

Шарпланинска туристичката област, заедно со Албанските Алпи, се едни од најатрактивните региони во Косово каде се протегаат природни области со висок степен на заштита на природата, каде што исто така постои и придружна инфраструктура. Во оваа

област се наоѓаат кањоните на Бел Дрим, на Бела река (Бистрица) и нивните области, Призрен, Лепенец и нивните месности, градовите Призрен и Урошевац, како и сообраќајните коридори со соодветна опрема и поврзливи услуги. Шарпланинскиот туристички регион не е моноцентричен, бидејќи покрај Призрен како атрактивен туристички град, го имаме и

Туристички регион на Косовско (Биничко) поморавие

Приоритетни видови на туристичкиот производ: Здравствен туризам и бањи, транзит, рурален, културен, ловен итн. Гнилане е главниот град на овој туристички регион. Најважните места во општина Гнилане за развој на туризмот се: планината Карадак, планината Жеговац, изворите на термалните води во Подградје, цамијата Доберќан, објектите од културно-историското наследство и др. Годинава центар за рехабилитација е Бањата Клокот, дел од планината Карадак, исто така постојат и споменици од културното наследство во Летница, но и Стубла која е важна за развојот на културен туризам итн. Во Косовска Каменица најважно место за развој на туризмот е Кика, соодветно место за изградба на туристички центар за скијање во пар, додека Гминце и Лисоцка се погодни места за туризам со рекреативни спортови. Артана (Ново Брдо) пак, е еден од најстарите центри на Косово. Во Артана (Ново Брдо) постои Замокот Артана кој може да биде предизвик за многуте туристички посетители.

Туристички регион на Митровица и Шала на Бајгора

Приоритетни видови на туристичкиот производ: планински туризам, рурален развој, здравствен и бањски, културен, транзитен, ловен, риболовен, итн. Во туристичкиот регион на Митровица постојат потенцијали за квалитетни туристички центари. Митровица е главен град во овој туристички регион. Општина Митровица е богата со историски споменици од културното наследство. Исто така Шала на Бајгора е многу pogodно место каде што кое во иднина може да се развијат одредени видови на туризам.

Србица е град кој му припаѓа на туристички регион и е богат со споменици од културно и историско наследство, и може да биде погоден за развој на рурален туризам и рекреација, како и во Qiqavicë.

Спомен-обележјето на Адем Јашари досега е најпосетеното место од страна на локални и странски туристи. Вучитрн е една од најстарите институции во Косово, каде што постојат можности за развој на културниот туризам, транзит и рекреација. Најпогодни места за развој на овие видови на туризам во регионот на Митровица: Qiqavica, Шала на Бајгора како и некои многу стари споменици од културно и историско наследство; Камениот мост, амамот, замокот итн.

Урошевац (кој има соодветна комуникациска позиција), потоа Шар Планина (Драгаш), Сува Река и Качаник. Поради соодветна позиција, сите места споменати погоре ќе бидат почетна точка за користење на стационарни туристички капацитети, како и други предвидени активности. Шарскиот регион (од североисточниот дел на Љуботен па се до југозападниот дел на Брод) се поделени на три главни области:

- Областа Љуботен – Брезовица,
- Средната област по должината на патот Призрен-Тетово, и
- Областа Брод.

2.2. Остварен туристички промет по категории на сместувачки капацитети во Република Косово

Стратегијата за туризам во Косово (2014 – 2020) е главниот стратешки документ во областа на развојот на туризмот, која ја одразува важноста на туризмот и туристичкиот сектор за економијата на Косово и претставува јасна заложба на двата сектора, јавен и приватен, за поддршка на развојот на политичкиот туризам. Оваа стратегија ја поттикнува соработката помеѓу различни организации и Владата односно, меѓу сите министерства чии активности се поврзани со туризмот, како и помеѓу централните и локалните тела за зајакнување на развојот на туристичката политика. Акциониот план на туризмот ги опишува чекорите за постигнување на целта, имплементацијата на стратегијата, дефинирањето на релевантните заинтересирани страни, одговорните организации и потребните финансиски средства.

Стратегијата се базира на широк консензус на сите релевантни чинители на стратешките цели врз основа на владините приоритети, како и постојните документи и закони со кои се регулира и зајакнува развојот на туризмот во Косово⁴. Во оваа стратегија се опишани стратешки концепти за развој на туризмот преку идентификување на стратешките цели за развој на конкурентен туристички производ со цел, Косово во иднина да биде туристичка дестинација на регионалниот пазар и пошироко.

Со искористување на можностите кои ги има, Косово ќе резултира со зголемување на бројот на странските туристи, искористување на туристичките капацитети, растот на вработеноста, остварувањето на приходите како и да се создадат услови за развој на туристичкиот сектор во согласност со принципите кои ги има современата туристичка индустрија.

⁴⁴MTI-Departamenti I Turizmit

Двата сектора, како јавниот така и приватниот, се согласија на визијата, мисијата и целта на следнава стратегија за туризам Косово:

Туризмот е сектор од суштинско и растечко значење кој ќе придонесе за подобрување на долгорочните економски и социјалниот развој на Косово. Косово ќе развие одржлива економија на туризмот преку партнерите од јавниот сектор, приватниот сектор и граѓанското општество за експанзија на вработеноста, претприемачките можности, социјалните бенефити, индустриските и државните приходи.

Придонесот на туристичката индустрија е добредојден за БДП во Косово да биде 7 – 8% до 2020.

Иако сè уште нема сигурни податоци и макро-економски статистички стандарди за учеството на туризмот и угостителство во БДП на Косово, целта на придонесот на туризмот и угостителството за 7 - 8% БДП до 2020 година може да се смета за доста убедлива. Со околу 9.000 регистрирани компании во областа на туризмот и туристичката индустрија во 2012 година, овој сектор претставува еден од најголемите двигатели на вработување и главен економски сектор.⁵

Придобивки од туристичкиот сектор

Кај населението:

- Повеќе работни места
- Повисоки приходи
- Обука / едукација
- Заштита на културното наследство
- Подобра инфраструктура

⁵ARBK- Prishtinë 2012.

- Подobar квалитет на животната средина
- Подобри објекти за забава / активности
- Подобрување на животниот стандард

Во државниот/јавниот сектор:

- Вработување
- Даночни приходи
- Приходи во странска валута

Кај компаниите/приватниот сектор:

- Напредок
- Профит
- Зголемување на вредноста на акциите

Според МОТ (Меѓународна организација на трудот) 1 работа во туризмот генерира во просек 1,5 дополнителни работни места во другите сектори. Овој стандард ја нагласува важноста на туристичкиот сектор за земји со ниска стапка на вработување, како што е Косово.

Главни столбови на туристичкото производство во Косово (форми на туризам)

Со оглед на природните и културните богатства на Косово, главните столбови на туристичкото производство во Косово се: културниот туризам, планинскиот и алпинистичкиот туризам, руралниот туризам, еколошкиот и алтернативниот туризам, активниот туризам, прекуграничните патувања, состаноците и конференциите. Ова се главните сегменти кои ќе се развиваат и инкорпорирани во маркетинг кампањите. Поради природата и карактеристиките на секој сегмент / колона, може да постојат неколку врски, (на пр. алпски туризам и активен туризам кои вклучуваат слични карактеристики) кои се честа појава во туристичкиот сектор.

Културен туризам

Од средновековните православни цркви вклучени во листата на светско наследство на УНЕСКО, 41 археолошки локалитети од голема важност, енергичниот ноќен живот и музичката сцена во живо, прекрасната гостопримливост на луѓето во Косово, се едни од многуте понуди во однос на културниот туризам. Во врска со средствата и косовскиот туристички потенцијал, културниот туризам може да се развива и на пазарот, главно, во следниве области:⁶

- Културното наследство
- Илирската култура
- Винскиот туризам и гастрономијата
- Уникатното угостителство

Алпски и планински туризам

Со ски-центрите и одморалишта како на Брезовица и Шар Планинина, Косово може да ја зајакне и да ја подобри својата позиција како дестинација за зимски скијања. Во врска со сите сезонски понуди, Ругова долина веќе има развиено значителен спектар на производи со тур-операторот „Ругова експириенс“, основана во 2005 година, двигател и пример за најдобра пракса. Посебен акцент има Шар Планина, Ругова дефиле, но исто така и други делови на Косово.

- Зимски туризам (скијање, пешачење по снег, итн.)
- Одење (пешачење)

⁶UNDP- Zhvillimi I sektorit privat ne Turizem

- Патувања со специјална заинтересираност: качување, пештери, итн.

Рурален туризам, алтернативен и еко-туризам

Во годините што доаѓаат, генерално во Косово, ќе видиме поголем пристап кон руралниот развој и развојот на руралниот туризам, а особено алтернативниот и еко-туризмот. Сепак, во моментот овие сегменти сè уште не се доволно застапени, поради недостаток на искуство од страна на локалните заедници и заинтересираните страни, основната инфраструктура, како и недостаток на обука и образовни програми.

Сместување Bed Breakfast (Кревет и појадок) на располагање на пример, во Велика Хоча и Ново Брдо. Според интегрираниот пристап за развој на туризмот, тоа е од витално значење дека таквите објекти за сместување треба да се поврзат со локалните и регионалните туристички понуди и заинтересираните групи. Само еднаш "вистинскиот производ на руралниот туризам" или "Еко-туристичкиот производ" може да биде понуден и продаден.

- Сместување Bed & Breakfast (Кревет и појадок) во руралните средини
- Сместување во стил на селото (на пр. Kulla- кула)
- Автентична и еколошка храна и пијалок
- Активности поврзани со спорт и рекреација

Прекугранични и регионални екскурзии

Косовската туристичка позиција е условена да земјата биде поврзана со важни патишта за туристички сообраќај. Во последниве години, значителен број на соработки се започнати со соседните земји (Албанија, Црна Гора, Македонија), земји како Трениција и други, генерираат

на поголем број на екскурзии и посетителите во Косово. За овој вид на туризам постои голем потенцијал и се лансирани многу донаторски проекти за промовирање на Западниот Балкан.

- Договор за соработка со Албанија
- Договор за соработка со Македонија
- Договор за соработка со Црна Гора
- Договор за соработка со Турција

Активен туризам

Активниот туризам може да се испреплетети со планинскиот и алпинистичкиот туризам, како и со алтернативниот туризам, сепак на Косово повеќе му значи да биде промовирано како дестинација со многу можности за активен туризам:

- Пешачење
- Алпинизам (искачување)
- Велосипедизам
- Авантури

Состаноци и конференции

Сегментот на состаноци и конференции може да се смета како еден од најпрофитните, бидејќи на пазарот, побарувачката е веќе присутна во Косово и Приштина, особено со голем број на меѓународни организации и компании кои произведуваат голема побарувачка во врска со состаноци, работилници, конференции, семинари и обуки. Иако постои потреба за повеќе капацитет и објекти за состаноци, постојат и недостатоци на информации и маркетинг

материјали (Упатство за конференции и состаноци во Косово). Туристичката стратегија 2014 – 2020 го признава конференцискиот туризам (како значаен дел од бизнис туризам), како сегмент со повисок приходи.

- Истражување на сегменти од пазарот со највисоки приходи
- Истражување на високата побарувачка на меѓународната заедница
- Состаноци, семинари, работилници, конференции, настани, стимулации со голем потенцијал.

Столбови на иднината

Во годините што доаѓаат, посебно внимание ќе биде посветено на проценката на потенцијалот во некои дополнителни туристички сегменти во Косово, особено во однос на:

- спа-третманите (бањи) ,здравствениот туризам и благосостојбата.
- патувањата од посебен интерес (пештери, природа и др.)

Промовирање на разновидноста на Косово

Маркетинг барањата и сликата на кампањите треба да се третираат со разновидноста на Косово, посебните карактеристики и средствата. Различни видови на маркетинг примени ќе се користат за различни целни групи. Во иднина ќе бидат насочени во изборот на соодветни услови за косовскиот пазар.

Развој и пакетирање на производи

Додека јавниот сектор се грижи за поставување на вистински рамковни услови во врска со развојот на производот, инфраструктурата, туристичките информации и промовирањето на имиџот на Косово како туристичка дестинација, задача на приватниот

сектор е да го конвентира косовскиот туризам во соодветен производ со цел да се продаде. Особено важно е да се развијат кластери на соодветни производи во различни региони на Косово, затоа главните регионални туристички мастер планови ќе се развијат за да се интегрираат сите регионални ресурси и средства. Релевантните туристички институции да се фокусираат на воспоставување и развој на туристичкиот производ, со цел да се создаде квалитетна туристичка понуда.

Туризмот не е роден со индустриската цивилизација, или со развојот на индустрии. Тој има постигнато тесен напредок со развојот на човештвото и неговата цивилизација. Туризмот како феномен паралелно се развивал со историјата и напредокот на човештвото.

Главните причини кои го овозможуваат развојот на туризмот се:

- Високото ниво на животниот стандард, кој го достигнаа индустријализираните земји;
- Креирањето на социјалните услови за сите посетители и слоеви на населението;
- Посветеноста на Владата за нејзиниот напредок;
- Намалувањето на трошоците за превоз.

Значи, туризмот е типично сложен феномен за индустриските цивилизации коишто потекнуваат од патувањата или привремените престои. Иако туристичкиот феномен е сосема индивидуален, нејзините видови и форми се бројни. Затоа треба да се направи прецизна класификација на видовите на туризам. Значи имаме:

- Туризам за трошење на слободното време;
- Бизнис туризам;
- Здравствен туризам.

Туризам за трошење на слободното време - Овој вид на туризам е хетероген,затоа што значењето на трошење на слободното време е поврзано со различни гранки:креативен туризам, културен туризам, спорт, занает, туризам за лов, гастрономски и религиозен туризам итн.

Бизнис туризам - тука се групираат видови на туризам иницирани од страна на движењата со професионален интерес, како што се: технички туризам, научен туризам, туризам за конгреси, семинари, саеми итн.

Здравствен туризам - во овој тип на туризам се: бањите, термални бањи, како и некои форми на религиозниот туризам.

Туризмот генерално го делиме на:

- национален туризам;
- меѓународен туризам.

Националниот туризам е поврзан со протокот на домашниот туризам, затоа, движењето на туристите во рамките на нивната територија на потекло имаат за цел одмор и забава.

Меѓународниот туризам е во врска со преминувањето на националните граници.Овој тип на туризам овозможува премин од целосно затворена средина во отворено општество каде контактот меѓу луѓето станува секојдневна реалност.

Мотивот за патување не е единствениот критериум за класификација на туризмот.На туризмот може да се додадат и други видови и форми на патувања.Шематски видови на туризам се појавуваат како на сликата подолу.Во овој случај, можеме да кажеме дека туризмот има неколку зависности, како што се:

- Транспортно средство;

- Дестинација;
- Време;
- Возраст;
- Начин на вдомување и сместување.

Туризмот во функција на транспортно средство

Се поврзува со дистрибуцијата на пазарот (редовни чартери); поморски, патен, железнички, пешачење, велосипедизам, јавање.

Туризмот во функција на дестинација

Во овој случај е многу важно местото каде ќе се остварува дејноста. Тука се подразбира просторот во кој се остварува туристичка дејност и тогаш имаме:

- Бањски туризам
- Планински туризам
- Рурален туризам во селата.

Со оглед на времето, замислено како времетраење на престојот на туризмот:

- летен туризам
- зимски туризам
- Викенд туризам.
- Туризам за определен престој.

Со оглед на возраста:

- Младински туризам
- социјалниот туризам

Со оглед на начинот на сместување:

- Хотелски
- Предхотелски (кампување, резиденција на родителите и пријателите, селски куќи и др.)

2.3. Учество на сместувачките капацитети во формирање на

БДП на Република Косово

Голем проблем за државата е да се постигне речиси еднаков развој низ целата територија на земјата. Меѓународната пракса покажа дека развојот обично се случува во големите урбани центри и крајбрежните зони, а проблемот којшто треба да се реши е изнаоѓањето начини за да се шират туристичките активности во периферијата и во руралните средина коишто се соочуваат со разни проблеми од економски и социјален карактер. Алтернативниот туризам може да доведе до поголема дистрибуција на вработување, менувајќи ја потполно ситуацијата со пазарот на трудот во руралните средини.(Андриоти, 2006,11). Потрошените пари од страна на луѓето за да купат одреден туристички производ, не само за да ги задоволат туристичките потреби или желби, претставуваат приход за посетените туристички дестинации. Речиси сите земји увезуваат стоки и услуги од други земји. За да се плати овој увоз, би требало да заработат во замена за извоз на стоки и услуги. Овој систем е познат како меѓународна трговија.Значењето на туризмот како увезувач на девизната замена може да се мери земајќи ги предвид приходите од увезениот туризам како процент од севкупните добивки на извозот на стоки и услуги во земјата.Колку е повисок процентот, толку е поголема важноста на туризмот за земјата.Секоја земја бара да има вишок отколку дефицит на нејзината тековна сметка.

Просперитетната туристичка индустрија значително придонесува за кредитирање на земјата бидејќи таа придонесува во прилично големи девизи. Земјите инвестираат во развојот на нивните туристички индустрии со цел привлекување на странски валути, коишто можат да им помогнат билансот на плаќања да покажува вишок. Значителниот придонес на туризмот во

билансот на приходи во една земја е добивката на странски валути коишто можат да помогнат овој биланс да покажува добивка. Многу развиени земји и земји во развој може да имаат дефицит поголем од платниот биланс доколку немаат придобивка од туристите коишто ги посетуваат. Клучна улога во подобрувањето на платниот биланс на туризмот би бил развојот или растот на туризмот на начин на којшто ќе можеме да имаме подобри резултати со што е можно помалку загуба на туристичкиот капитал и помала зависност од трошокот за туризам, за којшто како што е познато, постојано расте.

Се разбира, ова не може да се постигне од еден момент во друг, туку само после долги, сериозни и постојани напори. Она што може да се постигне во пократок временски период и што може да биде решавачко за значително подобрување на платниот биланс на туризмот, е преземањето мерки за намалување на честите туристички размени.

Особено треба да се преземат ефективни мерки за сведување до минимум износот на странски валути за туристите којшто излегува надвор од државата за да ги исполни специфичните барања и желби на туристите со слични производи коишто ќе се произведат во нивните земји-домаќини. Но, под услов дека нема да влијае како на количината, така и на квалитетот на произведените и понудените производи за туристите, со цел задоволувајќи ги нивните желби и консумирајќи ги. Забележано е дека ограничувањето на клучните увози, како што се храна, пијалоци и други, сè до претпријатијата за туристичка опрема како и одредени категории на услуги, би можеле без проблем да заштедат значителни суми на странски валути. Истовремено, тоа би им помогнало на повеќето економии на земјите-домаќини на туристите, како и неизбежен пораст на производствената дејност поради обидите за делумна или целосна замена на нивниот увоз. Меѓу другото, ова ќе придонесе подобрување на платниот биланс на туризмот, додека пак, вишокот на туристичка размена помалку или повеќе ќе го ограничи растот на дефицитот на тековната сметка.

Туризмот е прозорец на светот, прозорец од којшто едно општество учи од друго, ги зема добрите работи, а ги отфрла лошите, се развива и расте според потребите на пазарот во целина и особено од потребите на пазарот на туризмот. Во согласност со горенаведеното, сосем оправдано е дека туризмот денес се смета за социјално добро, а туристичките производи како производи коишто треба да се уживаат од сите членови на општеството.

Како и секое модерно и современо општество, туризмот е должен да ги задоволи или да придонесе кон исполнување на основните човекови потреби, на пример како во првото или второто ниво на хиерархијата на Маслоу.

Туризмот е збир на феномени и односи коишто се создаваат во текот на патувањето или престојувањето на странците на одредено место коешто не е нивно постојано место на живеење и не вршат доходовни активности. (Хунзигер В. и Крапф. К. 1942, 1965)

Туризмот е целина од интеракции и феномени кои произлегуваат од патувањето и престојувањето на луѓето, за коишто место на престојување не претставува нивното постојано место на живеење и не е поврзано со нивното работно место. (Каспар. К. 1991)

Декадата во којашто живееме ќе биде запаметена како декада во којашто туризмот беше претставен како еден од најветувачките сектори и најважна човечка активност, придонесувајќи кон економски раст и подобар живот. (Т. Рифаи)

Поаѓајќи од ставовите на многу филозофи, можеме да констатираме дека туризмот датира уште од древни времиња па сè до денес и претставува една од најважните економски дејности, не случајно наречена индустрија.

3. ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ ВО СОВРЕМЕНАТА ТЕОРИЈА, ПРАКТИКА И ЛЕГИСЛАТИВА

3.1. Општи приод

Раководени од желбата за максимизирање на вредноста на фирмата, како задача на современиот менаџмент на деловниот субјект се поставува максимизирањето на добивката по акција, обезбедувањето соодветен паричен прилив (cash-flow), одржувањето на ризикот на фирмата на прифатливо ниво, рационалното користење на позајмените финансиски средства и креирањето делотворна, деловна и развојна политика на дивидендата.

Врз основа на ваквите постапки може да се констатира дека менаџирањето во современата фирма се заснива на такви вредности што претставуваат сеопфатен пристап кон максимизирање на стапката на враќање на вложениот капитал. Тоа го вклучува ангажирањето на сите организациски делови на фирмата во создавањето на вредност и нејзиното реализирање на современиот стоковни и финансиски пазари. Спрема пазарните законитости, вредноста на производите и стоките е потврдена тогаш кога за неа се добиени парични средства и кога профитната стапка обезбедува враќање на вложениот капитал.

3.2. Концептуална рамка на финансиските извештаи

Рамката за изготвување и презентирање на финансиските извештаи се однесува на финансиските извештаи на сите трговски, производни и стопански деловни субјекти што поднесуваат деловни извештаи, било да се во јавниот или приватниот сектор.

Подносител на извештајот е оној деловен субјект чии финансиски извештаи се главен извор на финансиски информации за него и на кој се потпираат разните корисници на тие

информации. Меѓу позначајните корисници на финансиските извештаи се наоѓаат сегашните и потенцијалните вложувачи (инвеститори), вработените, заемодавачите, добавувачите и останатите доверители, купувачите, владите и нивните агенции, јавноста и сл.

Современото сметководство во фирмата треба да се сфати како производи на опкружувањето. Опкружувањето на фирмата го чинат социјално економските и политичките услови и влијанија што се менуваат од време на време. Во последните шеесет години бројот на фирмите се зголеми до таа мера што предизвика заинтересираност за нивното работење кај многу деловни субјекти, а тоа пак од друга страна доведе до зголемување на одговорноста на сметководствената професија.

Современото сметководство има повеќе сегменти, еден од позначајните е финансиското сметководство. Финансиското сметководство е таков сметководствен процес кој резултира со изготвување на финансиски извештаи за потребите на фирмата и за потребите а група надворешни корисници како што се: инвеститорите, кредиторите, владините агенции, акционерите и сл.

За разлика од финансиското, управувачкото сметководство е процес на идентификација, мерење, анализирање и комуницирање со финансиските информации што му се потребни на менаџментот да го планира, развива и контролира работењето на фирмата. Врз основа на ваквите разграничување на целите и задачите на двата основни сегмента на сметководственито систем на фирмата, може да се констатира дека финансиските извештаи се основно средсрво со што финансиските информации се испраќаат до корисниците надвор од фирмата. Овие финансиски извештаи ја искажуваат економската историја на фирмата изразена во парични единици.

Во современата теорија и практика сетот на финансиски извештаи го сочинуваат:

- 1.Билансот на состојбата
- 2.Билансот на успехот
- 3.Билансот на паричните текови
- 4.Даночниот биланс
- 5.Билансот – извештајот за промените од капиталот
- 6.Билансот – извештајот за сметководствените политики

3.3.Биланс на состојба

Билансот на состојба обезбедува информации за финансиската состојба на деловниот субјект. Односно, преку него се обезбедуваат информации за капиталот, средствата и изворите на средствата со кои располага деловниот субјект во временскиот период на кој се однесува билансот на состојбата. Билансот на состојбата е целина која е составена од два дела: актива и пасива⁷. На страната на активата се прикажани сите средства со кои располага деловниот субјект во определен временски период за кој се однесува билансот на состојбата. Средствата со кои располага деловниот субјект може да бидат: постојани и тековни. На страната на пасивата прикажани се изворите од каде потекнуваат средствата кои се прикажани во активата на билансот на состојба. Значи во пасивата се прикажани: тековните и долгорочните обврски, добивката и капиталот.

Она што е карактеристично за билансот на состојбата е постоењето на рамнотежен однос помеѓу страната на активата и страната на пасивата.

⁷ Проф. д-р Бранко Трајкоски: „Деловни финансии и финансиски менаџмент“, второ издание, Економски факултет Прилеп, 2002г, стр. 704

Билансот на состојба може да биде прикаан во форма на извештј или едностран преглед или пак пак во форма на двостран преглед.

При тоа деловниот субјект може редоследот на позициите во билансот да го прикаже според почитување на принципот на намалена ликвидност или според принципот на зголемена ликвидност. Доколку деловниот субјект при изготвувањето на редоследот на позициите го почитува принципот на зголемена ликвидност, во тој случај, најпрво се евидентираат постојаните средства, а потоа тековните средства, што се однесува до страната на активата, позициите на страната на пасивата се така подредени што најпрво е прикажан капиталот, па следуваат долгорочните обврски и на крај краткорочните обврски. Доколку деловниот субјект го почитува принципот на намалена ликвидност, во тој случај позициите во билансот на состојба ќе бидат подредени во спротивен редослед, од оној на зголемена ликвидност.

Најопштиот облик на билансот на состојба е прикажан на сликата во продолжените⁸.

Средства	Обврски сопствен капитал
Тековни / обртни средства	Тековни / краткорочни обврски
Долгорочни финансиски вложувања	Долгорочни обврски
Материјални вложувања (земјиште, згради, опрема)	Сопствен капитал:
Нематеријални вложувања	А) обични акции
Други средства	Б) дополнителен капитал
	В) акумулирана добивка

Обртни средства (тековни средства) – во групата на тековни средства спаѓаат готовината како и сите други видови на средства кои е планирано да бидат претворени во

⁸За поделбата на средствата на тековни и нетековни види повеќе во Loyd Health Financial Reporting and Evaluation of Solvecy, од Accounting research and phonograph No 3, стр 43-69

готовниа или пак да бидат потрошени или продадени за време на еден оперативен циклус или за време од една година, во зависност од тоа кој перидо е подолг. Во групата на обртни средства спаѓаат: паричните средства, побарувањата кои треба да бидат наплатени во рок од една година или еден оперативен циклус, активните временски разграничувања, залихите и вложувањата во хартии од вредност кои се очекува да бидат претворени во пари во рок од една година. Паричните средства ги претставуваат домашните и странските средства за плаќање во благајната како и денарските и девизните депозити по видување. Во групата на краткорочни вложувања во хартии од вредност спаѓаат вложувањата во спостввенички хартии од вредност како што се акциите и вложувањата во должнички хартии од вредност како на пример обврзниците. За да може овие хартии од вредност да бидат класифицирани како тековни средства, делониот субјект треба да има намера истите да ги конвертира во парични средства во рок од една година. Во рамките на краткорочни побарувања спаѓаат: побарувањата од купувачите, од вработените, од државата и нејзините институции, побарувањата од поврзани субјекти и сл. Како и кај хартиите од вредност, така и кај побарувањата, истите може да се класифицираат како тековни доколку се со рок на наплата до една година. Залихите се следна група на тековни средства. Залихите директно влијаат врз зголемувањето или пак врз намалувањето на тековниот, обртниот капитал на деловниот субјект. Основната цел на залихите е да обезбедат континуитет во работењето на деловниот субјект. За вреднување на залихите со кои располага деловниот субјект може да се користи некој од следниве методи: метод на прва влезна – прва излезна (ФИ-ФО), метод на последна влезна – прва излезна (ЛИ-ФО), методот на специфични набавки или пак методот на просечна цена на чинење. Активните временски разграничувања се особено значајни во работењето на деловниот субјект бидејќи со нив се овозможува разграничување на трошоците од издатоците. Во рамките на активните

временски разграничувања спаѓаат однапред платената закупнина, претплатата за списанија и весници, реклама, осигурителна полиса и сл.

Долгорочни финансиски вложувања. Во групата на долгорочни финансиски вложувања спаѓаат вложувањата во хартии од вредност со рок на достасување подолг од една година, вложувањата во постојани средства, во поврзани деловни субјекти, вложувањата во инвестициски фондови и сл.

Материјални вложувања – средства (опрема, недвижности и згради). Станува збор за средства кои се користат во повеќе репродукциони циклуси од страна на деловниот субјект. Понекогаш овие средства имаат корисен век на употреба кој е подолг и од 30 години. Во оваа група на средства спаѓаат: недвижности, постројки, опрема, згради, хали, шуми, повеќегодишни насади, основно стадо, транспортни средства и сл. За да едно средство биде класифицирано како постојано материјално средство истото треба да биде користено подолг временски период од една година и да не биде планирано за продажба во рамките на редовните активности на деловниот субјект. вложувањата во нематеријални средства подразбираат вложувања во патенти, лиценци, авторски права, право за индустриски дизајн, франшиза и сл. Нематеријалните средства можед да бидат идентификувани и покрај тоа што кај нив не постои физичка супстанца, исите треба да бидат користени во подолг временски период од една година и исто како и кај постојаните материјални средства, да не бидат планирани за продажба во рамките на редовните активности на деловниот субјект.

Други средства. Станува збор за однапред платени расходи со долг рок , нематеријални вложувања, авански кои се дадени на поврзани деловни субјект и др.

Досега наведените ставки ја сочинуваа активата на билансот на состојбата. Во содржината на пасивата на билансот на состојбата влегуваат ставките кои ќе бидат наведени во продолжение.

Краткорочни обврски. Во групата на краткорочни обврски спаѓаат сите оние обврски кои деловниот субјект треба да ги измири во рок од една година од нивното настанување. Односно обвеските кои доспеваат во рок од една година. Пример за краткорочни обврски се обврските кон добавувачите, авансите за испорака на производи и извршување на услуги како и многу други обврски кои деловниот субјект е должен да ги ликвидира во временски период кој е пократок од една година.

Долгорочни обврски. За разлика од краткорочните, долгорочните обврски се сите оние кои се со рок на достасување подолг од една година. Тука спаѓаат обврските по основ на добиени долгорочни кредити, обврските за издадени должнички хартии од вредност и сл.

На страната на пасивата е прикажан и **капиталот на сопствениците (акционерскиот капитал)**. Акционерскиот капитал го сочинуваат издадените акции, евидентитрани според нивната номинална вредност, дополнително уплатениот капитал и задржаната добивка која уште се нарекува и акумулирана добивка која што деловниот субјект не ја распределил ниту како дивиденда на акционерите, ниту пак ја вложил во некакви активности.

Имајќи ги во предвид составните делови на билансот на состојба, може да се каже дека овој извештај извештај обезбедува информации за: залихите, нематеријалните средства, материјалните средства, резервие, краткорочните обврски, долгорочните обврски, финансиските средства, капиталот, побарувањата и сл.

3.4.Биланс на успех

Билансот на успех е таков извештај, преку кој може да се согледаат приходите и расходите коишто ги направил деловниот субјект во пресметковниот период, како и финансискиот резултат во периодот за кој се однесува овој финансиски извештај. Како и кај билансот на состојба, така и кај билансот на успех постои можност истиот да биде изготвен или како едностран преглед, во кој најпрво се прикажуваат приходите, а потоа расходите или пак да биде прикажан како двостран преглед, каде најпрво на левата страна од прегледот се презентираат расходите во пресметковниот период, а на десната страна приходите направени во истиот тој период.

Преку билансот на успех може да се добијат податоци кои се однесуваат на:

- финансиските трошоци на деловниот субјект
- приходите од продажба
- малцинскиот интерес
- добивката, односно загубата од редовни активности
- резултати од оперативни активности
- вонредни расходи
- нето донбивка или загуба во пресметковниот период
- даночни расходи
- вонредни приходи

Преку билансот на успех се одбиваат податоци и информации од кои може да се согледа кредитната способност на деловниот субјект, профитабилноста на деловниот субјект како и за инвестиционата вредност на истот.

Како синоними под кои може да се сретне се следниве: конто на добивките и загубите; извештај за добивката; извештај за добивката и загубата и др.

Билансот на успех е од особено значење за корисниците на финансиските извештаи бидејќи при донесувањето на одлуки од него се добиваат многу значајни информации и податоци. На пример преку билансот на успех може да се соггледаат паричните текови на деловниот субјект кој ги остварил во тековниот период и во мнинатите периоди и врз основа на тие информации да се предвидат паричните текови во иднина. Понатаму, преку овој биланс може да се процени ризикот поврзан со нереализирање на планираните парични текови. Преку билансот на успех може да се дојде до податоци кои се однесуваат на: трошоците, расходите, приходите, загубите, добивката, како и за односите кои постојат помеѓу истите.

За утврдување на добивката, на деловите субјект на располагање им стојат два пристапи, и тоа:

- Пристап на трансакции и
- Пристап на одржување на капиталот

Првиот пристап, **пристапот на трансакции** е повеќе употребуван од страна на деловните субјекти. Пристапот на трансакции е позастапен во практиката бидејќи дава информации за добивката, односно дава информации за потеклото на добивката. Според овој пристап, основните елементи на извештајот за добивката и загубата се:

- Добивка
- Загуба
- Приходи
- Расходи

Добивката претставува зголемување на капиталот кој потекнува од основните и останатите деловни трансакции на деловниот субјект. Во структурата на добивката не се вбројуваат трансакциите кои подразбираат приходи, односно инвестивии од сопствениците.

Загубата претставува спротивна големина од добивката, односно подразбира намалување на капиталот кој потекнува од основните и споредните деловни трансакции на деловниот субјект. Во структурата на загубата не се вбројуваат трансакциите кои подразбитаат расходи од сопствениците на деловниот субјект.

Приходите се однесуваат на зголемувањето на економските користи на деловниот деловниот субјект во форма на приливи или зголемувањето на средствата на деловниот субјект да друг начин, измирување на обврските во соодветниот период.

Расходите се однесуваат на одливите или намалувањето на вредноста на средствата на било кој начин, зголемување на обврските во соодветниот период кои резултираат со намалување на економските корисности на деловниот субјект.

Вториот пристап, **пристап на одржување на капиталот**⁹ поаѓа од нето средствра или од вредност на капиталот коишто се засновани на тековна цена, историската цена, пазарната вредност и сл. и пресметаната добивка од разликата во капиталните вредности во два пресметковни периоди.

Билансот на успехот може да биде изготвен како еднократен или како повеќекратен преглед.

Еднократниот преглед се заснова на спротивставување на приходите и расходите за да се добие нето добивката во пресметковниот период, односно загубата во пресметковниот период.

⁹Stuard Turley Profit and Business Research, CPA Journal, p107

Како предност која е карактеристична за еднократниот пристап е едноставноста при изготвувањето на биланост, без да настанат било какви проблеми кои се однесуваат на класификацијата на позициите од биланост. За разлика од еднократниот, повеќекратниот преглед овозможува прикажување на оперативните и неоперативните трансакции одделно истовремено ставајќи ги во сооднос расходите со соодветните приходи.¹⁰

Без разлика на тоа дали деловниот субјект го употребува еднократниот или повеќекратниот преглед на биланост на успеход, потребно е да се прикажат сите вонредни и невообичаени и трансакции коишто се случиле во пресметковниот период одделно од добивката која е резултат од редовното работење на деловниот субјект.

3.5.Биланс (извештај за парични текови)

Финансискиот извештај преку чие користење се доаѓа до информации за сите парични примања и за сите парични одливи во определен пресметковен период се нарекува извештај за паричните текови¹¹. Преку извештајот за паричните текови се обезбедуваат информации за тоа како деловниот субјект ги стекнал паричните средства и еквивалентите на парите и како истиот ги потрошил парите и еквивалентите на парите. Она што е карактеристично за билансот за паричните текови е тоа што истот се заснова на принципот на готовинска основа, со тоа се разликува во однос на останатите финансиски извештаи кои се изготвуваат со примена на конвептот во чија основа лежи пресметковната основа. Биланост за паричните текови е целина, составена од три сегменти:

¹⁰JR Hicks, цитирано дело, стр 405

¹¹Основата за вреднување што всушност, се препорачува е: паричните средства во каса, на девизната сметка и сите нивни еквиваленти

- Парични средства кои потекнуваат од оперативните, односно деловните активности на деловниот субјект
- Парични средства кои потекнуваат од вложувачки, односно инвестициски активности и
- Парични средства кои потекнуваат од финансиски активности.

Под оперативни активности на деловниот субјект се подразбираат базичните, основните активности на истиот, преку кои се остваруваат најголемиот дел од приходите. Паричните примања и паричните исплати кои потекнуваат од оперативните активности се: приходи од продажба на учиноци или извршување на услуги, плати на вработените, паричните текови кои произлегуваат од продажба или купување на хартии од вредност, осигурување и др.

Како вложувачки активности се сметаат сите оние активности кои подразбираат набавка или оттуѓување на основни средства. Во рамките на овие приливи односно одливи спаѓаат: приходи кои потекнуваат од продажба на основни средства, одливи кои потекнуваат од набавка на основни средства, одливи кои што се резултат на заеднички вложувања и сл.

Финансиските активности, поточно приливите и одливите кои потекнуваат од финансиските активности го сочинуваат третиот сегмент од биланост за паричните текови. Во рамките на приливи и одливи кои потекнуваат од финансиски активности се вбројуваат: издавање на должнички и сопственички хартии од вредност, откуп на должнички и сопственички хартии од вредност, обврските коишто се резултат на примени кредити и др.

За да се состави биланост на паричните текови потребно е да обезбедат информации од биланост на успех кој се однесува на тековната година, информации кои потекнуваат од биланост на сопотјбата за тековната и за предходната година. За изготвување на извештајот на паричните текови на деловниот субјект му стојат на располагање два методи и тоа директен и индиректен. Директниот мерод содржи информации за паричните примања и одливи кои што се

резултат на оперативните активности на деловниот субјект. Во основата на индиректниот метод стои усогласувањето на сите ставки кои немаат ефект врз паричните примања и одливи, а имаат влијание врз нето добивката на деловниот субјект.

3.6. Даночен биланс

Даночниот биланс има за цел да обезбеди веродостојна, точна, реална основа која ќе биде предмет на оданочување. Даночниот биланс влегува во состав на групата на специјални биланси и истиот се изготвува со почитување на деловните и стопанските норми кои важат во моментот на неговото изготвување.

Што се однесува до даночниот биланс, може да се каже дека истиот има двојана улога и тоа активна и пасивна. Истата се состои во: обезбедување на парични средства со кои ќе се овозможи финансирање на државните и општествените потреби, како и обезбедување на можност за реализирање на целите кои се од економската политика на државата и можност за влијание во структурата на стопанството.

Од аспект на редовноста на изготвувањето на даночниот биланс, даночните биланси може да бидат редовни или повремени, односно специјални биланси¹². Во рамките на редовните биланси влегуваат билансот за данокот на имот како и даночните биланси за данокот на добивка. Додека пак во рамките на повремени односно специјалните биланси влегуваат даночните биланси кои се изготвуваат при промена на организационата форма на деловниот субјект, при ликвидација на деловниот субјект, доколку се работи за фузија, при основање на деловен субјект и др.

¹²За ова види повеќе кај проф. д-р Коста Василевиќ; Теорија и анализа биланса, Савремена администрација, Београд, 1970 год. , стр 189-192

Добивката која што деловниот субјект ја остварил во пресметковниот период корегирана за сите приходи и расходи кои не ја намалуваат или не ја зголемуваат истата во согласност со законските прописи, претставува предмет на оданочување. Деловниот субјект кој го изготвува даночниот биланс потребно е добро да ги познава законските прописи со цел да се избегне нерелано пресметување на даночната основа која ќе биде основа за пресметка и плаќање на данок на добивка¹³.

Даночниот биланс кој го составува даночниот обврзник, се изготвува според образецот „ДБ,, - Даночен биланс. „ДБ,, образецот се состои од пет дела и тоа:

- А ДЕЛ – утврдување на основа за пресметување на данок на добивка
- Б ДЕЛ – даночни ослободувања и олеснувања
- В ДЕЛ – данок за враќање односно за плаќање
- Г ДЕЛ – посебни податоци
- Д ДЕЛ – податоци за подносителот на даночниот биланс

Во првиот дел се обезбедуваат податоци за добивката или загубата која ја реализирал деловниот субјект во пресметковниот период, исто така во делот А се обезбедуваат податоци за расходите кои не се признаваат како ставка која се спротивставува на даночната основа и со која се намалува истата, исто така се обезбедуваат податоци за сите приходи кои на ја зголемуваат даночната основа.

Во вториот дел, се обезбедуваат сите информации и податоци кои треба да овозможат избегнување на двојно оданочување.

¹³Спасов д-р Сениша: Финансиски менаџмент, Економски факултет, Скопје, 1993г., стр 47

Во делот В содржани се информации за аконтации на данокот на добивка кои се платени за дадениот период како и информации за износот ој треба да се доплати или треба да му се врати на деловниот субјект врз основа на повеќе платениот данок на добивка

Во четвртиот дел содржани се податоци и информации за пренесени и непокриени загуби од вредносни хартии, неискористениот дел од правото за намалување на данокот врз основа на воведена опрема за регистрација на готовински уплаќања, учеството во капиталот изразено во проценти од страна на странско лице и др.

Во делот Д од „ДБ“, образецот се обезбедени информации и податоци за подносителот на даночниот биланс, потпис, печат, датумот на кој е поднесен даночниот биланс и сл.

3.7.Биланс – извештај за промените во капиталот

Преку извештајот за промените на капиталот се обезбедуваат информации кои покажуваат дали во текот на извештајниот период дошло до зголемување или намалување на капиталот. Порај информацијата за намалувањето, односно зголемувањето на капиталот се обезбедуваат информации за трансакциите, деловните настани кои ја предизвикале таквата состојба. Доколку извештајот за промените на капиталот е изготвен врз основа на бруто принципот (деловниот субјект треба да го почитува овој принцип за да податоците кои што ќе се добијат бидат рални) се добиваат информации кои се однесуваат на:

- салдото на акумулираната добивка или загуба во почетокот на периодот и на датумот кога е изготвен овој извештај

- порамнувањето на секоја класа на акционерски капитал, резервите и премиите на почетокот на периодот и на датумот кога е изготвен овој извештај

- трансакциите поврзани со капиталот и нивното распределување помеѓу сопствениците.

3.8. Извештај за сметководствените политики

Менаџментот треба да ги избере и применува сметководствените политики во фирмата, така што финансиските извештаи да бидат усогласени со Меѓународните сметководствени стандарди. Сметководствените политики се специфични принципи, основи, конвенции, правила и практики усвоени од страна на фирмата што помагаат при подготвувањето и презентирањето на финансиските извештаи. Покрај специфичните сметководствени политики користени за изготвување на финансиските извештаи, за корисниците на овие извештаи е значајно тоа што тие имаат сознание за основните на мерењата што се користат (набавна вредност, тековна вредност, реализациона вредност, сегашна вредност) бидејќи тие ја формираат целината на основата врз која се подготвуваат извештаите.

При одлучувањето дало одделна специфична сметководствена политика треба да се обелодени, менаџментот го зема во предвид фактот дали со тоа ќе им се помогне на корисниците во разбирањето на начинот на кој трансакциите и настаните се рефлектираат врз успешноста во работењето и финансиската состојба воопшто. Сметководствените политики што фирмата може да ги користи за презентирање вклучуваат:

- а) признавање на приходите
- б) принципите на консолидација
- в) деловните спојувања

- г) заедничките потфати
- д) признавање на амортизацијата на материјалните и нематеријалните средства
- ѓ) капитализација на трошоците
- е) договори за изградба
- ж) вложувања во недвижности
- з) финансиски инструменти
- с) наеми
- и) трошоци за истражувања и развој
- ј) залихи
- к) даноци
- л) резерви
- љ) трошоци и придонеси за вработените
- м) курсни разлики и осигурување од ризици
- н) дефинирање на деловни и географски сегменти
- њ) дефинирање на паричните средства и паричните еквиваленти
- о) инфлаторно сметководство
- п) државни поддршки

Сметководствената политика може да биде релевантна дури и кога износите искажани за тековниот и поранешните периоди не се значајни. Исто така, пожелно е да се обелодени сметководствената политика за секоја одделна политика што не е опфатена во постојните Меѓународни сметководствени стандарди.

4. Финансиските извештаи на сместувачките капацитети во Република

Косово и нивната подготвеност за финансиска анализа

4.1. Ретроспектива на теоретската мисла и практика

Ако се споредат новите со старите билансни шеми, на прв поглед може да се заклучи дека категоризацијата на билансните позиции како општествен капитал, средствата за заедничка потрошувачка и другите билансни позиции што претставуваат остатоци од поранешниот социјалистички самоуправен систем повеќе ги нема. Напротив, во новите билансни шеми доминираат категориите акционерски капитал, траени капитал и сл. Загубата, што порано се евидентираше во активата сега како позиција е во изворите и претставува корективна (минусна ставка) на акционерскиот капитал, што е сосема логично бидејќи загубата од економски аспект значи губење на средствата, а ако нешто се изгуби тоа значи се намалува капиталот на акционерите.

Покрај тоа, новите билансни шеми се карактеризираат и според усогласеноста со позициите на Меѓународните сметководствени стандарди и четвртата директива на Европската Унија.

Инаку, Меѓународните сметководствени стандарди (МСС) значајно влијаат на подобрувањето и хармонизацијата во финансиското известување. Оттука, тие се користат по повеќе основи: за формирање на национално сметководство во многу земји, потоа од страна на берзите за долгорочни хартии од вредност и други законодавни тела што бараат странските и домшните фирми да ги презентираат сметководствените извештаи во согласност со МСС.

Кога станува збор па за сметководствените политки и нивното влијание врз квалитетот на финансиските извештаи може да се каже дека тие се специфични принципи, начела, конвенции, правила и практики кои ги прифатила фирмата во подготовката и презентирањето на финансиските извештаи.

4.2. Содржина и карактеристики на финансиските извештаи на сместувачките капацитети во Република Косово

Имајќи ја во предвид предходната теоретска разработка на финансиските извештаи кои го сочинуваат сетото на финансиски извештаи, односно билансот на успех, билансот на состојба извештајот за промените на капиталот како и извештајот за паричните текови во рамките на овој сегмент ќе бидат елаборирани поединечни аспекти од билансните шеми и билансните позиции, а сето тоа во функција да се овозможат нови, поинакви компарирања со Меѓународните сметководствени стандарди, како и да се овозможат нови објаснувања. Законската регулатива во Република Косово, при примената на билансните шеми прави разграничување во смисла дали се работи за големи деловни субјекти, средни деловни субјекти или пак дали се работи за мали деловни субјекти.

Врз основа на предходно кажаното, деловните субјекти се делат на:

1. Големи
2. Средни
3. Мали

Причините за ваквата подеба се засноваат на следното:

- Деловните субјекти, имајќи го во предвид износот на средствата во последните две години по деловните сметки и имајќи го во предвид бројот на вработени, од аспект на сметководствената евиденција се делат на мали, средни и големи.

- Распоредувањето на деловниот субјект во првата година од работењето го заснова на проценетиот обем на работа, а во наредната, односно во наредните години се заснова на информациите кои се обезбедени од предходната односно од предходните години.

- За да може еден деловен субјект да се класифицира како мал деловен субјект потерно е да задоволи повеќе критериуми, поточно кажано, треба да задоволи барем два од подолу наведените критериуми:

- Просечната вредност да не биде поголема од 6000 месечни бруто плати (просечни) по вработен;
- Просечниот приход да не биде поголем од 8000 месечни бруто плати (просечни) по вработен.

- За да може еден деловен субјект да се класифицира како среден деловен субјект потерно е да задоволи повеќе критериуми, поточно кажано, треба да задоволи барем два од подолу наведените критериуми:

- Просечната вредност да не биде поголема од 30000 месечни бруто плати (просечни) по вработен;
- Просечниот приход да не биде поголем од 40000 месечни бруто плати (просечни) по вработен.

- Сите оние трговци кои не ги се карактеризираат со некое од погоре наведените обежја карактеристични за малите и средните трговци, се категоризираат како големи трговци;

- Трговецот го задржува распоредувањето од последната година, во случај да се констатирани различни податоци за распоредувањето во двете последни предметковни години;

- Податоците за месечните бруто плати (просечни) по работник за предходната година ги објавува Регистарот на годишни сметки, до крајот на месец март во тековната година;

- На Регистарот на годишните сметки му се доставуваат годишните сметки, Регистарот врши надзор на истите, во рок од шеесет денови од датумот којшто е утврден како последен датум за предавање на последната сметка;

- Како големи трговци се класифицираат осигурителните друштва и останатите финансиски институции, Централна банка на Република Косово, комерцијалните банки, трговците коишто изготвуваат консолидирани финансиски извештаи.

Постојат определени, пропишани обрасци т.е. пропишани начини за тоа како да се изготвуваат билансните шеми, при тоа имајќи ја во предвид големината на деловниот субјект, и тоа:

- Биланс на состојба кој се однесува на сите деловни субјекти;
- Биланс на успех кој се однесува на мали деловни субјекти;
- Биланс на успех кој се однесува на големи и средни деловни субјекти.

Главната цел поради која што се пропишува содржината и формата на билансната шема е да се обезбеди усогласување на билансните шеми со Меѓународните сметководствени стандарди, понатаму усогласеност со Законот за трговски друштва, како и да се постигне усогласеност со Законот за сметководство.

Но, сепак усогласувањето на барањата поставени од страна на Меѓународните сметководствени стандарди од една страна и билансните шеми од друга страна во целост не се постигна.

Помеѓу практиката во Република Косово и Меѓународните сметководствени стандарди постојат извесни разлики, тие разлики се видливи во следните области:

- Во признавање и во мерење;
- Во обелоденување;
- Во рекласификација.

Најсериозниот вид на разлики се разликите во признавањето и во мерењето. Имено, тоа е така бидејќи ваквите разлики со себе повлекуваат потреба од спроведување на дополнителни книжења со цел да се обезбеди усогласеност со Меѓународните сметководствени стандарди. Така на пример доколку постојат сметки кои се признати во согласност со нашите прописи, потребно е истите да бидат елиминирани од финансискиот извештај, со цел да се постигне усогласување на истиот со Меѓународните сметководствени стандарди. Исто така на пример злихите, побарувањата од купувачите, основните средства и слично кои што претставуваат основни позиции во билансот можно е да се јави потреба за нивно повторно мерете за да се обезбеди нивна усогласеност со Меѓународните сметководствени стандарди.

Разлики во обелоденување. Обезбедувањето на целосен сет на приклучоци на финансиските извештаи претставува соодветен начин за надминување на овие разлики кои потекнуваат од обелоденувањето, се со цел да се постигне согласност со Меѓународните сметководствени стандарди.

Разлики во рекласификација. Разликите во рекласификација доаѓаат до израз кога презентирањето на износите во текстот кај финансиските извештаи е различно. Пример за ваква ситуација е споеното прикажување на финансискиот и оперативниот приход во нашата практика, наспроти поединечното прикажување на финансискиот и оперативниот приход според барањата на Меѓународните сметководствени стандарди.

Деловните субјекти како што се баникте, односно оние деловни субјекти кај кои доминираат финансиските средства имаат најмали разлики во поглед на предходно наведените разлики, додека пак деловните субјекти кај кој што производството е главна дејност се карактеризираат со поголеми разлики во однос на предходно наведените разлики.

До триесет и први декември, деловните субјекти, финансиските институции, осигурителните организации, баниките, впрочем сите правни лица имаат обврска за доставување на годишна сметка која се однесува на конкретната година. Исто така оваа обврска ја имаат и деловните субјекти кои вршат промена на организационата форма, деловните субјекти кај кои се спороведува промена на сопственоста, деловните субјекти кои што се продаваат, деловните субјекти кои подлежат на некои статусни промени, деловните субјекти кои престануваат да вршат дејност и др.

Содржината на годишната сметка ја сочинуваат:

- Билансот на успех;
- Билансот на состојба;
- Даночниот биланс.

Косовските деловни субјекти имаат обврска при изготвувањето на годишната сметка да се придржуваат кон определени правила, односно начеа на билансирање. Начелата кон кои

што треба да се придржуваат правните лица при изготвувањето на годишната сметка се дадени во продолжение:

1. Начело на внимателност – ова начело во себе инкорпорира две начела и тоа:

a. Начело на нееднакви вредности, односно начело на импаритет – при проценката на позициите кои што се наоѓаат на страната на пасивата во билансот на состојбата треба да се користат они вредности кои што се највисоки, додека пак при проценката на позициите кои што се наоѓаат на страната на активата во билансот на состојбата треба да се користат оние вредности кои што се најниски. Сето тоа упатува на тоа дека во билансот на успехот по вредности кои што се најниски ќе се проценуваат расходите, додека пак приходите ќе се проценуваат по вредности кои би биле највисоки.

b. Начело на реализација – според ова начело во билансот на успехот треба да бидат опфатени само оние добивки коишто се реализирани, односно добивките коишто се остварени.

2. Начело на постојаност – според ова начело билансните позици треба да се проценуваат според цена на чинење, односно според набавна цена. Континуираното постоење на претпријатието е факт кој треба да се има во предвид при сметководственото известување.

3. Начело на одделно проценување на обврските и имотот – ова начело дава можност да се групираат имотот од ист вид или обврските од ист вид при проценувањето, но не и заедничко прикажување на имотот и обврските.

4. Начело на доследност – методите кои што се избрале за да се проценуваат позициите во билансот треба конзистентно да се применуваат во текот на наредните години или пак доколку предходно избраниот метод веќе ја отсликува реално состојбата истиот може да се промени истовремено обелоденувајќи ја оправданоста од таквата постапка.

5. Начело на идентитет на билансот – барањето на ова начело се состои во тоа да почетниот биланс на состојба кој се однесува на тековната деловна година да биде еднаков на билансот на состојба кој се однесува на изминатата година.

6. Начело на причинителност на приходите и расходите – според ова начело без разлика на тоа на кој датум приходите ќе бидат наплатени или на кој датум расходите ќе бидат измирени, во билансот треба да се вклучат расходите и приходите кои настанале во извештајниот период.

Но сепак, без оглед на целосната примена на овие начела, финансиските извештаи имаат ограничена исказна моќ. Таквата ограниченост произлегува од инфлаторното влијание на сегментите од финансиските извештаи, како и од нивниот карактер којшто е статичен.

Статички карактер на извештаите¹⁴. Имено, како биланс на успех, така и билансот на состојба не ја отсликуваат во целост успешноста во работењето или пак финансиските активности на деловниот субјект. Исто така проценувањата за голем дел од случувањата и активностите на деловниот субјект се изоставени. Исто така меѓу денот кога сметководствените искази се одобрени и датумот на билансот на состојбата се случуваат некои настани, активности. Таквите настани ја наметнуваат потребата да обврските и имотот да бидат дополнително прилагодувани.

Ограничената исказна моќ на финансиските извештаи покрај од нивната статичност може да биде резултат и на инфлација. Имено, сите позиции коишто се прикажани во финансиските извештаи се искажани во парични единици, таквото прикажување овозможува активностите на деловниот субјект, економските текови на земијата, да бидат анализирани статично и динамично, со цел да се увидат позитивните и негативните движења на истите¹⁵.

¹⁴Shapiro A.C. „Moderen Corporate Finance and Inflation Macmilan Publishing Company, New York., p310-350

¹⁵Словиќ д-р Драгослав, цитирано дело, стр. 119

Вредноста на парите се променува во зависност од промените во цените на услугите и производите. Колку повеќе растат цените толку повеќе паѓа вредноста на парите, и обратно. Промената на вредноста на парите се рефлектира на таков начин да истите не можат да ја прикажат состојбата и динамиката на економските случувања релано и во целост. Како врз позициите од билансот на состојба, така и врз билансот од успех се чувствуваат ефектите од инфлацијата. Позициите на билансот на состојбата, се поделени на немонетарни и на монетарни земајќи ги во предвид ефектите од инфлацијата. Во услови кога постои инфлација деловниот субјект врз основа на монетарните позиции може да искаже добивка или загуба. Обврските имаат пасивен карактер од монетарните позиции, додека пак побарувањата и парите имаат активен карактер. Поради намалувањето на вредноста на парите деловниот субјект остварува загуба, значи, таквата состојба ја предизвикуваат активните монетарни позиции. И обратно на обврските како пасивни монетарни позиции деловниот субјект реализира добивка. Имајќи го во предвид предходно кажаното како констатација може да се извлече дека во инфлаторни услови да се биде доверител е помалку препорачливо, односно подобро би било во инфлаторни услови деловниот субјект да биде должник.

Покрај врз билансот на состојбата, инфлацијата има свои рефлексии и врз билансот на успех. Па така со спротивставувањето на приходите и расходите се добива неточен финансиски резултат, односно се добива финансиски резултат којшто е преценет.

Со цел да се избегне негативното влијание коешто го предизвикува инфлацијата се развиваат и се унапредуваат модели кои би овозможиле да се избегне негативното одразување на инфлацијата врз извештаите. Овие методи кои што се користат во елиминирање на инфлаторните влијанија се поделени во две групи и тоа: соврменени и конвенционални.

Во групата на конвенционални¹⁶ методи спаѓаат:

- Метод на нормални залихи;
- ЛИФО принцип;
- Метод на дегресивна амортизација.

Според методот на дегресивна амортизација, во услови на инфлација при пресметката на амортизацијата треба се применуваат трошоците на замена, а да се избегнуваат историските трошоци. Со примена на методот на дегресивна амортизација износот на амортизација во првите периоди од работењето се многу поголеми отколку кога би се применувал некој друг метод на амортизација, како на пример константниот метод, со тоа помал ќе биде и финансискиот резултат.

Со цел да се елиминира инфлаторното влијание врз залихите се користат ЛИ-ФО принципот и методот на врзани односно нормални залихи. Според второспоменатиот метод, набавната вредност е онаа според која треба да се врши проценката на залихите. ЛИ-ФО методот пак претставува извесна модификација на методот на врзани залихи. Суштината на ЛИ-ФО методот се состои во тоа што цените на суровините и материјалите коишто се последни набавени, се цени кои што се земаат во предвид при пресметувањето на трошоците.

Суштината на концептот на одржување на релативна вредност на капиталот се состои во тоа дека заштитата на капиталот може да се постигне со замена на номинална вредност на парите со нивната променлива.

¹⁶Krasulja d-r Dragan, Ivanisevic d-r Milorad: „Poslovne finansije,, Ekonomski fakultet, Beograd, 2000 godine, str. 145-158

4.3. Значењето на примената на Меѓународните сметководствени стандарди за финансиските извештаи

Деловните субјект за секоја година изготвуваат финансиски извештаи кои го сочинуваат сетот на финансиски извештаи на деловниот субјект. Овие извештаи се користени од страна на интерни и екстрни корисници. Корисниците на финансиските извештаи врз основа на финансиската состојба, врз основа на паричните текови, врз основа на финансискиот резултат и други информации кои се содржани во финансиските извештаи донесуваат соодветни деловни одлуки. Покрај оваа цел, друга цел на финансиските извештаи е да се обелоденат ефектите, односно резултатите од управувањето со средствата, кое управување им е доделено а менаџерите. За да ја исполнат и оваа пред нив поставена цел, финансиските извештаи потребно е да прикажат информации коишто се однесуваат на: паричните текови на деловниот субјект, капиталот, средствата, обврските како и за приходите и за расходите, тука земајќи ги во предвид и добивките / загубите.

Изготвувањето на финансиските извештаи како и нивното презентирање им е доверено на управувачките тела на деловниот субјект како на пример на бордот на директори, упрвен одбор.

Предходно споменав дека деловниот субјект ги изготвува извештаите кои сите заедно го сочинуваат сетот на финансиски извештаи. Во овој сет на финансиски извештаи влегуваат: билансот на состојба; билансот на успех; извештајот за промените на капиталот; извештајот за паричните текови и забелешки кои претставуваат оптеделени објаснувања како и сметководствените политики на деловниот субјект.

Покрај овие финансиски извештаи некои деловни субјекти обелоденуваат и прегледи на додадена вредност, прегледи за окружувањето и сл, всушност станува збор за некои

дополнителни прегледи надвор од оние коишто го сочинуваат сетот на финансиски извештаи. Една од главните причини поради која претпријатието се одлучува на ваков чекор, да објавува дополнителни извештаи е верувањето дека истите ќе им бидат од корист на корисниците при донесувањето на деловни одлуки.

Како што е веќе напоменато, основната цел на финансиските извештаи е да обезбедат реално и објективно прикажување на финансискиот резултат, на финансиското работење. Оваа цел на финансиските извештаи би се постигнала со адекватно и доследно придржување кон Меѓународните сметководствени стандарди. Оние претпријатија кои ги изготвуваат и ги презентираат своите финансиски извештаи со примена ги Меѓународните сметководствени треба ваквата информација соодветно да ја обелоденат. Но, доколку финансиските извештаи не ги исполнуваат во целост сите барања коишто ги поставуваат стандардите не треба да укажуваат на тоа дека истите се изготвени и презентирани во согласност со Меѓународните сметководствени стандарди. Обелоденувањето на објаснувачките материјали, користените сметководствени политики, забелешките и сл. не ги корегираат несоодветните сметководствени третмани. Доколку постојат ситуации во кои менаџментот смета дека отстапувањето од некој стандард, поточно од барањата на некој стандард е потребно за да се обезбеди објективно и реално презентирање на состојбата и резултатот, односно доколку придржувањето кон барањата на стандардот ќе ги наведат корисниците на финансиските извештаи кон неадекватни заклучоци, менаџментот треба да го обелодени следново:

- Финансиските извештаи, со исклучок на неусогласеноста кон барањата на некој стандард усогласени се со останатите барања на Меѓународните сметководствени стандарди. Таквото отстапување е направено за да се обезбеди објективност при презентирањето на финансиските извештаи;

- Доколку стандардниот од којшто се отстапува, би се применувал одследно, таквата ситуација би предизвикала донесување на погрешни одлуки и заклучоци во конкретната ситуација;

- Менаџментот на деловниот субјект увидел дека за да може финансиските извештаи да ја прикажат рално и објективно состојбата и резултатот од работењето потребно е да се отстапи од некои од барањата на стандардите.

Постојат ситуации во кои за финансиските извештаи е наведено дека се усогласени односно дека се засноваат на значајните барања на Меѓународните сметководствени стандарди. Во вакви ситуации и доколку нема дополнителни информации, може да се заклучи дека сите значајни барања за презентирање не се исполнети. Секако, треба да се има во предвид дека таквите финансиски извештаи како резултат на помалата објективност и веродостојност би предизвикале погрешно донесување на деловни одлуки и заклучоци.

За да се постигне објективност при презентирањето на финансиските извештаи потребно е да се обезбеди во целост усогласување со знајаните аспекти на актуелните Меѓународните сметководствени стандарди. Имено, за да се постигне објективност при презентирањето на финансиските извештаи потребно е:

- Во согласност со Меѓународен стандард 8 – Нето добивка или загуба и промена во сметководствените политики (точка 20) да се изберат и да се применуваат соодветни сметководствени политик;

- Доколку барањата кои што ги наметнуваат МСС не се доволни за да обезбедат реално и разумно расудување од страна на корисниците на финансиските извештаи, потребно е да се обезбедат дополнителни информации и обелоденувања;

- Сите информации и сметководствени политики да бидат обелоденети и презентирани на таков начин кој обезбедува прво веродостојни, разбирливи, релевантни и споредливи податоци и информации.

Како што погоре е споменато, во практиката се сретнуваат ситуации кога поради обезбедување објективност при прикажувањето на состојбите и резултатот од работењето се јавува потреба од отстапување од некое од барањата на некој меѓународени сметководствен стандард. При оценувањето дали таквото отстапување е потребно и неопходно треба да се обрне внимание на следното:

- Како околностите во кои дејствува деловниот субјект кој отстапува од барањето на стандардот се разликуваат од околностите во кои дејствуваат деловните субјекти кои ги запазуваат барањата кои ги наметнува стандардот;
- Која е целта на барањето и зошто истата не е остварена во конкретните околности.

Економската глобализација, хармонизирањето при финансиското известување како и проширувањето на кругот на корисниците на финансиските извештаи ја наметнуваат потребата за стандардизација во ревизијата и во сметководството.

Исто така важно е де напомене дека доколку некој МСС се користи пред неговото стапување на сила таквата информација треба да се обелодени соодветно. Па така, врз основа на досега кажаното може да се констатира дека под сметководствени стандарди во најширока смисла на зборот се вклучени нормите за професионална етика кои се однесуваат на сметководителите, сметководствените стандарди во нивното потесно значење како и стандардите од сметководствената ревизија. Кога станува збор за сметководствените стандарди во нивното потесно поимање пред сè се мисли на правилата коишто треба да се следат при

изготвувањето, при презентирањето како и правилата кои треба да се следат при признавањето на ставките содржани во финансиските извештаи.

Една од причините за постигнување на стандардизација во ревизијата и во сметководството е глобализацијата. Растот и развојот на деловните субјекти ја наметнало стандардизацијата во ревизијата и во сметководството со цел да се овозможи непречена комуникација меѓу деловните субјекти низ целиот свет. Со цел да се олесни таквата комуникација се наметнува потребата за да се користат определени стандардизирани поими при изготвувањето, презентирањето, признавањето на финансиските извештаи од страна на деловните субјекти.

За да се постигне оваа цел – стандардизација во ревизијата и во сметководството, Комитетот за Меѓународни сметководствени стандарди основа шеснаесет асоцијации (сметководствени) во 1973год. Две од вкупно шеснаесетте асоцијации се формирани во Австралија, по една асоцијација Комитетот за Меѓународни сметководствени стандарди формира во Канада, Франција, Јапонија, Мексико, Соединетите Американски Држави и во Холандија, во Германија има две асоцијации и шест асоцијации во Ирска и во Велика Британија.

5. ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО

5.1. Општ осврт

Услов за да се направи анализа на било кој и да е предмет е истиот тој предмет да биде сложен. Притоа, сложен е оној предмет кој се состои од меѓусебно поврзани делови, меѓи коишто постојат како квантитативни, така и квалитативни релации и истите тие релации, во меѓусебното дејствување го формираат тој предмет. Или пак под сложен предмет се подразбира предмет кој е составен од повеќе делови кои може да се разделат на засебни единици кои може да се пручуваат одделно и да се утврди нивното учество и влијание во целината (во големата слика за сложениот предмет).

Во најширока смисла на зборот, основа врз којашто може да се врши анализа се појавите и состојбите. Појавата се карактеризира со динамичност¹⁷. Појавата постојано се развива. Карактерот на нејзините елементи во квалитативна и квантитативна смисла на зборот се такви што оневозможуваат да појавата добие постојаност. Појавата постојано се менува, се развива.

За разлика од појавата, состојбата е нешто што следи после појавата. Имено, станува збор за резултат кој се добива од динамичноста на појавите којашто е завршена, а резултатот од таквата динамичност е состојбата.

Доколку со примена на анализата ја расчлениме состојбата на нејзините составни делови, би ги идентификувале појавите коишто претставуваат причина која довела до создавање на погоре споменатата состојба. Предмет на интерес на оваа анализа се составните делови односно елементите на појавата, како и односот – квалитативен и квантитативен кој

¹⁷Според ова состојбата не треба секогаш да се сфаќа како апсолутно статична.

што постои меѓу нив. Анализата на ликвидноста на деловниот субјект во конкретен момент може да биде предмет на анализа. Оценката дали деловниот субјект во конкретниот момент е ликвиден или не е ликвиден се утврдува по пат на расчленување на обврските. При тоа истите се расчленуваат на доспеани и на недоспеани и потоа доспеаните обврски се компарираат со ликвидните средства со кои располага претпријатието во моментот кога се врши компарирањето. Како резултат од ваквата анализа можни се две ситуации и тоа: деловниот субјект да биде ликвиден, односно деловниот субјект да не биде ликвиден. Доколку втасаните обврски со својот квантитет се разликуваат од мобилизираните средства се работи за неликвидност. Разидувањето коешто постои во квантитетот на мобилизираните средства и квантитетот во доспеаните обврски резултира со разлики во квалитетот меѓи ликвидните средства од една и доспеаните обврски од друга страна, а тоа доведува до појава на неликвидност во деловниот субјект, а со тоа завршува всушност и статичката анализа.

За разлика од статичката анализа кој својот фокус го става на испитување на ситуацијата во конкретен момент, фокусот кај динамичката анализа е ставен на определена временска димензија. Или поинаку кажано, со динамичката анализа се истражува процес којшто се случувал во определено време, чијшто резултат е појавата односно состојбата којашто настанала. Доколку предходно споменатиот пример го поврземе со динамичката анализа всушност, со динамичката анализа во истиот пример би се истражувале елементите на доспевање на обврските како и елементите на мобилизирање на средствата¹⁸. Со оваа анализа преку испитувањето на елементите во нивниот квантитет и квалитет се објаснува процес кој резултира со тоа: прва појава – мобилизирање на средства, втора појава – мобилизирање на обврски и трета појава – појава на состојба на неликвидност. За разлика од оваа анализа со статичката анализа сето ова би се претставило само со апсолутни бројки. Значи,

¹⁸Shapiro A.C. „Moderen Corporate Finance,, Macmilan Publishing Copmany, New York, 1990, p.105-106

регистриањето на појавата не го означува крајот на динамичката анализа, туку таа продолжува со одделување на елементите и нивно испитување како по квалитет, така и по квантитет. На ваков начин недостатокот кој постои кај статичката анализа се елиминира и се добива целосно објаснување за состојбата.

Па така, заклучокот на статичката анализа со кој се објаснува појавата на неликвидност кај деловниот субјект го сочинуваат појавата на доспеаност на обврските и појавата на мобилизирање на средствата. Заклучокот кој е резултат на овие составни делови упатува на тоа дека постои некаква разлика квантитетот на доспеаните обврски од една страна и квалитетот на мобилизирањето на средствата од друга страна, меѓутоа со ваквиот заклучок не може да се види кои се елементите кои предизвикале несогласување по квалитет. За разлика од статичката, динамичката анализа при изнесувањето на заклучоците врши избор на елементите врз кои треба да се заснова заклучокот. Тоа пак упатува на тоа дека со тоа ќе се објаснат и причините кои довеле до неликвидност, односно ликвидност. Или поинаку изнесено, динамичката анализа става до знаење за причините кои предизвикале квалитативна неусогласеност, а статичката анализа ги става до знаење за последиците коишто следат од квантитативното несогласување на доспеаните обврски и мобилизирањето на средствата.

Во првата ситуација предлог со синтеза за да дојде до елиминирање на состојбата на неликвидност не може да биде изнесен. Причината лежи во тоа што со статичката анализа не се познати елементите. За разлика од статичката, при динамичката анализа може со синтеза да се даде предлог за елиминирање на неликвидноста, односно за постигнување на ликвидност. Во вториот случај постои можност за елиминирање на неликвидноста бидејќи се познати причините кои ја предизвикале и како резултат на истото се превземаат адекватни чекри и мерки за нивно отстранување.

Врз основа на досега кажаното при анализата се применува методот на дедукција. Методот на дедукција значи појдовна точка да биде општото, а потоа чекор по чекор, со расчленување да се дојде до посебното, односно поединечното. Или со други зборови кажано со методот на дедукција состојбата ја расчленуваме на појави, а појавите понатаму ги расчленуваме на елементи. Методот на дедукција е значаен и е научен поради две причини: првата причина се состои во тоа што методот на дедукција овозможува комплетно објаснување односно откривање на вистината, а втората причина е тоа што со дедуктивниот метод се избегнува случајност која е повеќе веројатна доколку се применува пристапот од посебно кон општо односно ако се применува методот на индукција.

Доколку методот на индукција и методот на дедукција би ги примениле во погореспоменатиот пример би се изнеле различни заклучоци. Со индуктивниот метод за да се открие причината која предизвикала неликвидност се испитува на тој начин што се зема да се опсервира секој елемент поединечно. Доколку испитувањето укажува дека тој елемент не е причината која довела до неликвидност, истиот се елиминира и се зема нов елемент за испитување. Доколку со анализата се заклучи дека на пример загубата е причина за неликвидност кај деловниот субјект може да се доведеме во ситуација да донесеме погрешни заклучоци. Тоа е така бидејќи загубата може да биде причина за неликвидност, но можеби загубата не е единствената причина за неликвидност. Врз основа на тоа со методот на индукција испитуваната појава, во конкретниот случај неликвидноста не е во целост објаснета, односно постои резерва во изразувањето на заклучокот, во смисла на тоа дека откриен е еден, а постојат повеќе елементи односно причини кои довеле до неликвидност. Друг недостаток на методот на индукција е тоа што со овој метод не е можно да се увиди влијанието на елементите врз појавата, нивниот квалитет и нивниот квантитет. Но сепак, и покрај ваквите недостатоци коишто ги има индуктивниот метод, сепак тој наоѓа свое место во праксата,

односно се користи при анализирањето. Причината за примена на методот на индукција е намалување на времето кое ќе се користи за анализа. За да се избегне ситуацијата да се донесат погрешни заклучоци бидејќи се применувал методот на индукција од особено значење е да се посвети внимание на изборот на елементите кои ќе бидат анализирани. За да се обезбеди правилен избор на елементите кои ќе се анализираат би било добро да се има информација за тоа кај кои елементи постои поголема веројатност да вилијаеле врз појавата, а кај кои елементи таквата веројатност е помала. Индуктивниот метод исто така покрај во анализата се користи при синтеза.

Синтезата се користи при давањето на предлози за решавање на проблемот. Синтезата се користи за обезбедување на алтернативни начини на разрешување на проблемите. На пример, доколку еден деловен субјект остварува загуба во своето работење, преку анализа се идентификуваат причините кои ја предизвикале загубата. После идентификувањето на причините следи процесот на синтеза со цел да се надмине ситуацијата во која се наоѓа деловниот субјект. Конкретно, во примерот во кој деловниот субјект остварува загуба, како решение може да се предложи намалување на трошоците, промена на асортиманот на производи и сл. Па така, со помош на синтезата се доаѓа до повеќе можни решенија за надминување на проблемот. Колку повеќе опции им стојат на располагање на деловните субјекти дотолку е поповолна ситуацијата за надминвање на проблемот. Постојењето на повеќе решенија им овозможува на луѓето кои треба да донесат одлука да се одлучат за она решение за кое сметаат дека ќе даде најдобри резултати.

Како заклучок од досека изнесеното може да се каже дека анализата може да биде динаминна или статична. При анализирањето може да се применува методот на индукција или методот на дедукција. За да може да се применува анализата потребно е да постои сложен

предмет или сложена појава. Анализата завршува со синтеза, а при синтезата се користи методот на индукција.

Анализата има некои свои обележја, карактеристики, специфичности. Тие карактеристики имаат двоен карактер. Едните карактеристики го олеснуваат процесот на анализирање, а другите го прават потежок. Олеснителното обележје односно специфичност се однесува на тоа дека појавата, предметот што е предмет на анализа се изразува во парични единици. Тоа пак, од своја страна повлекува да се олесни искажувањето на квантитативните и квалитативните односи. Отежнувачките специфичности се однесуваат на следново: паричното искажување, односно хомогеното искажување го отежнува изразувањето од квантитативен аспект. Втората негативност се однесува на влијанието на инфлацијата врз појавата или состојбата кои се парично искажани. Натуралните мерки се решение кое се предлага за елиминирање на овие отежнувачки обележја.

Друг проблем кој се јавува е тоа дека елементите, состојбите и појавите се искажуваат со парични единици кои имаат различна вредност. Тоа пак од своја страна ја наметнува потребата за одново расчленување на појавите, елементите. Тоа е така бидејќи елементите и појавите се парично искажани и исите имаат вредности кои се разликуваат едни од други. На пример едни од нив се јавуваат во реални историска односно нереална вредност на денарот, други пак се јавуваат во реални вредности на денарот. Овој проблем со себе го повлекува прашањето кои од тие појави и елементи кои се изразени во парични единици се изразени во реална вредност на денарот, кои појави и елементи се искажани во историска вредност на паричната единица. Во праксата се развиле некои методи за надминување на овие проблеми. Како методи за надминување на проблемите се наведуваат следните: лицето кое врши анализа на финансиските извештаи да има познавање и од останатите дисциплини, кога се донесуваат заклучоци да биде присутна и резервата и сл.

Кога се врши подготовка за анализа, односно кога се планира анализата во суштина се определуваат целите кои треба да се постигнат со анализата. Целите може да се постават а priori а posteriori. Доколку целта е а priori поставена постои опасност дека таквата цел нема да соодветствува на суштинската цел. До ваква ситуација може да се дојде поради: недоволно познавање на квалитетот и содржинската исполнетост на целта и поради недоволно познавање на анализата.

За да се избегнат ваквите ситуации подобро е целта да се определи однапред. Втората ситуација би се избегнала сама по себе, а втората би се избегнала на тој начин што аналитичарот имајќи ја во вид намената на анализата ќе ја испланиа истата и ќе ја презентира на таков начин што анализата би била во функција на постигнување на дадената цел.

5.2.Цели и задачи на финансиската анализа на финансиските извештаи

Најчесто, целта која се поставува пред анализата на финансиските извештаи ја поставува деловниот субјект во којшто се спроведува анализата, значи деловниот субјект е тој којшто ги поставува целите кои треба да бидат остварени од страна на аналитичарот. Имајќи го во предвид тоа дека постојат различни деловни субјекти кои што работат во различни дејности, односно работењето, а со тоа и целите на анализата се разликуваат од еден до друг деловен субјект, нормално е да не постои унифицираност во поглед на дефинирањето на целите на анализата на финансиските извештаи, односно практично е невозможно да се постигне унификација на целите на анализата на финансиските извештаи. Меѓутоа она што се смета за заедничко за секоја анализа е тоа дека во секоја анализа покрај другото важно е да се даде оценка за рентабилноста, за финансиската состојба, за финансискиот резултат на деловниот субјект во дадениот период во кој се врши анализата.

Средствата и изворите на средствата, поточно нивната структура се согледува преку финансиската состојба на деловниот субјект. Често пати во литературата наместо финансиска состојба се сретнува и терминот финансиска ситуација или конституција. Преку финансиската состојба може да се согледаат односите кои постојат помеѓу средствата и нивните извори од аспект на роковите, понатаму финансиската ситуација укажува на тоа каков е односот меѓу сопствените и туѓите извори на средства. Од овие односи може да се согледа каква е солвентноста и ликвидноста на деловниот субјект, исто така преку овие односи може да се согледа и репродуктивната способност на деловниот субјект. Ова е особено важно бидејќи деловниот субјект кој може да реализира проста репродукција со користење на сопствениот капитал има поинаква перспектива и поинакви можности од деловен субјект кој врши проширена репродукција, ангажирајќи позајмени средства или пак деловен субјект кој е способен да реализира проширена репродукција користејќи го сопствениот капитал.

Деловниот субјект кој остварува проширена репродукција, ангажирајќи туѓ капитал се наоѓа во таква ситуација во која основните средства ги обновува преку амортизацијата, деловниот субјект нема доволно финансиски средства кои се наоѓаат во негова сопственост за да го финансира зголемениот обем на производство, односно зголемениот капацитет на производство. Или поинаку кажано, овој деловен субјект позајмените средства на долгорочна основа ги супституира со порастот на сопствениот капитал.

Деловниот субјект кој ги користи позајмените средства на таков начин, со којшто организира проста репродукција, се наоѓа во најмалку посакувана состојба. Тоа е така бидејќи средствата кои се вложени во репродукциониот процес се карактеризираат со ниска рентабилност, така да не можат да се обноват и со истите да се обезбеди исплата на обврските од кои се финансирани. Или поинаку кажано, растот на капиталот не е доволно голем за да овозможи покривање долгорочно позајмениот капитал. Деловните субјекти кои се јавуваат во

својство на доверители за овој деловен субјект се изложени на висок ризик бидејќи ваквото претпријатие нема никаква перспектива.

Деловниот субјект кој е способен со ангажирање на сопствениот капитал да организира проширена репродукција се наоѓа во најдобра ситуација, односно има најголема перспектива. Деловниот субјект може да го покрие туѓиот капитал, односно да ги подмири обврските кои прозилегуваат од позајмениот капитал. Остатокот кој се добива кога од прирастот на сопствениот капитал и долгорочно позајмениот капитал деловниот субјект го користи за да оствари проширена репродукција.

Доколку како критериум се земе во предвид репродуктивната способност може да се извлече заклучок дека деловниот субјект кој со сопствен капитал финансира проширена репродукција се наоѓа во најповолна ситуација, а второспоменатиот деловен субјект, деловниот субјект кој со позајмени средства има можност да оствари само проста репродукција се наоѓа во најмалку посакувана состојба. Се разбира, ваквите заклучоци не може да се извечат базирајќи се само на анализата на финансиските извештаи. Тука, потребно е да се земе во предвид и способноста во инфлаторни услови да се зачува реалната вредност на капиталот како и задолжувањето. Во поглед на задолженоста, деловниот субјект кој со сопствен капитал финансира проширена репродукција, нема да се задолжува или пак неговата задолженост најмногу би била до висина којшто е еднаква на разликата помеѓу вложувањата во проширена репродукција и сопствениот капитал кој на деловниот субјект му стои на располагање за да ја финансира проширената репродукција. Деловниот субјект кој не располага со доволно сопствени средства за да ја финансира простата репродукција ќе ја зголемува задолженоста. Деловниот субјект пак, кој располага со доволно финансиски средства за да ја финансира простата репродукција се карактеризира со намалување на

задолженоста, а истиот би ја зголемувал задолженоста доколу се одлучи за остварување на проширена репродукција.

Доколку деловниот субјект е способен да ја задржи реалната вредност на капиталот нема да се соочи со ситуација во која би бил приморан да ја зголеми задолженоста, и обратно деловниот субјект ќе ја зголеми својата задолженост доколку не е способен да ја одржува реалната вредност на капиталот.

Врз основа на досега кажаното, може да се каже дека проценката на рентабилноста и финансиската состојба на деловниот субјект се најважните цели кои стојат пред анализата на финансиските извештаи.

Ваквиот начин на сегментирање на резултатите од работењето е особено значајно при анализирањето на квалитетот и при оценката на квалитетот на финансискиот резултат. Така на пример, два деловни субјекти имаат различен квалитет доколку имаат идентичен финансиски резултат гледано во апсолутни бројки, но истите се разликуваат во однос на износите кои го сочинуваат тој финансиски резултат. За оценување на рентабилитетот на деловниот субјект треба да се има во предвид и ризикот кој го придружува финансискиот резултат, кој за различни претпријатија е различен, може да биде поголем или помал кај едно во однос на друго претпријатие.

Исто така има ситуации во кои деловниот субјект работи со загуба, односно има негативен финансиски резултат, да се карактеризира со неликвидност. Доколку деловниот субјект е во ваква ситуација, тогаш анализата на финансиските извештаи треба да утврди дали постојат можности деловниот субјект да ја подобри својата финансиска ситуација, дали постојат можности да реализира поголеми приходи од расходите кои ги направил во дадениот временски период, односно да го поправи негативниот финансиски резултат.

Врз основа на ова може да се каже дека анализирањето на финансискиот резултат и анализирањето на финансиската ситуација се најважните цели кои се поставуваат пред анализата на финансиските извештаи. При анализирањето на финансискиот резултат се врши анализа на приходот кој го реализирал деловниот субјект и тоа од аспект на неговата динамика и структура, начинот на кој се врши распределба на приходот, понатаму во рамките на оваа анализа се врши анализирање на изворите од кои потекнува финансискиот резултат, се врши оценување на рентабилитетот, доколку деловниот субјект во дадениот период работи со загуба, анализата на финансиските извештаи теба да ги испита можностите за надминување на загубата, исто така во рамките на оваа анализа се врбојува и анализирањето на ризиците кои влијаат врз остварувањето на финансискиот резултат. При анализирањето на финансиската ситуација потребно е да се обрне внимание на рамнотежата и тоа и од краткорочен и од долгорочен аспект, во рамките на оваа анализа спаѓа и способноста за да се одржи реалната вредност на капиталот на сопствениците. При анализирањето на финансиската ситуација се испитуваат и можностите кои стојат пред деловниот субјект за да се унапреди финансиската ситуација, исто така се врши анализа на задолженоста, на репродуктивните можности и др.

Значи, анализата на финансискиот резултат и анализата на финансиската состојба се двете основни, базични цели кои стојат пред анализата на финансиските извештаи. Се разбира, како цели на финансииската анализа може да се дефинираат и некои други, поконкретни цели, но истите би потекнувале од основните цели на анализата на финансиските извештаи.

Што се однесува до задачите на анализата на финансиските извештаи може да се каже дека истите претставуваат чекори кои треба да се превземат за да се постигнат предходно дефинираните цели на анализата на финансиските извештаи.

Реализирањето на целите е многу полесно доколку задачите се однапред определени. Тоа е така бидејќи така однапред поставените задачи секогаш се така поставени во насока на реализација на целите. Однапред поставувањето на задачите во голема мера ја олеснува работата на аналитичарот. Тоа е така бидејќи во ваква ситуација не се соочува со проблемот за да размислува дали ги превзел сите активности кои се потребни да се реализираат за да ја постигне дефинираната цел или пак веќе не се соочува со проблемот кој го принудува да размислува во насока на тоа дали можеби не е реализирана целта на анализата на финансиските извештаи.

Поставувањето на задачите на анализата на финансиските извештаи воопшто не е лесен процес. Имено, за да се постават задачи кои ќе бидат во функција на остварување на целите на анализата на финансиските извештаи треба добро да се познаваат сите оние фактори кои имаат свое влијание врз целите на анализата. Задачите кои треба да се превземат за да се реализира целта на анализата на финансиските извештаи може да бидат:

1. Задачи дефинирани во функција на остварување на цел која се однесува оценување на финансиската положба – ова значи дека анализата има за обврска да ја процени состојбата на финансиската положба како и развојот на истата. За да ја исполни оваа обврска анализата на финансиските извештаи треба да ја процени финансиските рамнотежи, како долгорочните така и краткорочните, и тоа од аспект на нивниот развој и на нивната состојба.; да утврди дали претпријатитето е способно да ја одржи реалната вредност на капиталот на сопствениците, или пак не е способно за да ја одржи истата; да ја процени репродуктивната способност, задолжувањето на деловниот субјект и сл.

2. Задачи дефинирани во функција на осварување на цел која се однесува на проценка на можноста за надминување на загубата – ова значи дека анализата има задача да процени дали деловниот субјект би можел макар и со минимални приходи да ги измири

расходите кои ги создал во текот на работењето. Дали деловниот субјект би можел да оствари приходи барем во висина на расходите и на таков начин да излезе од зоната на загуба. Во рамките на оваа анализа треба да се изврши проценка на можностите кои ги има на располагање деловниот субјект за надминување на загубата како и да се испитаат сите влијанија на финансискиот резултат кои имаат негативна конотација.

3. Задачи дефинирани во функција на остварување на цел која се однесува на проучување на можностите за унапредување на финансиската положба – ова значи дека анализата на финансиските извештаи има за цел да процени дали постојат определени шанси за унапредување на финансиската положба на деловниот субјект и кои се начините за да се постигне истото. За да се проценат овие можности треба да се изврши анализа на тоа дали постојат скриени загуби; дали деловниот субјект се соочува со проблем кој значи недостаток на капитал од сопствени извори кој би требало да ја нормализира финансиската положба; кои се можностите да се оствари финансиски резултат кој би бил доволен за да се нормализира финансиската положба; дали постојат можности за да се подобри краткорочната финансиска рамнотежа и долгорочната финансиска рамнотежа итн.

4. Задачи дефинирани во функција на остварување на цел која се однесува на оценување на финансискиот резултат – финансискиот резултат се добива преку спротивставување на приходите и расходите остварени за време на конкретниот пресметковен период. Доколку приходите се поголеми од расходите деловниот субјект остварил добивка и обратно, доколку расходите се поголеми од приходите, деловниот субјект работи со загуба. Токму оваа задача на анализата на финансиските извештаи се однесува на анализа на финансискиот резултат. Во рамките на оваа анализа, која е насочена кон оценување на финансискиот резултат треба да се процени: финансискиот резултат од аспект на изворите од кои потекнува; дали и какви ризици постојат при реализирањето на финансискиот резултат;

да се процени рентабилноста и долната граница на рентабилитет; понатаму во рамките на оваа анализа треба да се обрне внимание на вкупниот приход од аспект на неговата структура и промените кои настануваат во структурата и др.

5.3.Методи на анализа на финансиските извештаи

При анализата на финансиските извештаи се користат следниве основни методи: мерење на сите елементи за да се определни тежината на секој елемент, а тоа значи дека треба да има единица во која ќе се изразуваат резултатите од мерењето и постапка според која би се вршело мерењето и вториот метод е методот на расчленување. Со овој метод се врши расчленување на целината којашто е сложена на нејзините составни делови односно елементи¹⁹.

1. Метод на избор на единица мера – за да може нешто да се измери потребно е да посојат две големини. Едната големина ќе биде маса која што се мери, а другата големина би била единица мерка во која би се изразувала масата која што се мери. Она што е карактеристично кај овој метод е тоа што често пати не посотјат природни единици мерки, а квалитативната анализа е невозможна без да се спорведе мерење. Со оглед на тоа дека двата сегменти од кои е составена анализата се квалитативната и квантитативната нализа може да се каже дека со отсуство на квалитативната анализа, не би се спорвела воопшто анализата. Масата која што се мери и мерната единица треба да имаат исти карактеристики, вредноста на мерните единици да биде еднаква, масата и мерната единица да бидат претставени во исти единици мерки и сл. – ова се карактеристики кои треба да ги поседуваат и мерната единица и масата која што се мери со цел да се опстигне реално и објективно мерење.

¹⁹Ранковиќ проф д-р Јован цитирано дело, стр 78

2. Метод на расчленување – за да може да се применува овој метод треба да постои сложен предмет. Тоа е така бидејќи само сложените предмети се составени од повеќе делови, сегменти кои може да се расчленуваат. Целта на расчленувањето е да се утврди составот на сложениот предмет од квалитативен аспект. На тој начин се определуваат карактеристиките, структурата на предметот. На пример, доколку хартиите од вредност се предмет на анализирање, истите може да се разчленат од аспект на повеќе критериуми. Така на пример хартиите од вредност се расчленуваат на хартии од вредност кои се предвораат во пари веднаш; хартии од вредност кои се претвораат во пати за тиресет дена; за деведесет дена; за сто и осумдесет дена; за триста шеесет и пет дена и хартии од вредност кои се конвертираат во пари за врменски период подолг од една година. Ваквата поделба на хартиите од вредност е направена од аспект на времето на вложување на хартиите од вредност. Доколку критериум за расчленување на хартиите од вредност се земе видовите на вредносни хартии, во тој случај постојат: меници, чекови, благајнички записи, обврзинци и др. Целта е таа која го определува критериумот кој ќе се користи при расчленувањето на хартиите од вредност. Критериумот за расчленување на хартиите од вредност спрема валутата во која истите ќе се наплатат се користи ако се анализира можноста за одржување на ликвидноста спрема странските доверители врз основа а конвертирањето на хартиите од вредност во готовина. За оценување на ликвидноста на деловниот субјект како критериум за расчленување на хартиите од вредност би се користело времето на нивното конвертирање во готовина и нивната сигурност во погледа на зачувување на нивната вредност.

Од досега наведеното може да се каже дека еден сложен предмет може да се расчленува според различни критериуми. Се разбира, за да се спроведе рационална анализа, за да се спроведе ефикасност при анализирањето како од аспект на ажурноста, така и од аспект на

трошоците не е оправдано сложениот предмет да се расчлени според сите можни критериуми. Расчленувањето може да биде извршено според простор, според време и според предмет.

Расчленувањето според просторот ги зема во предвид сите оние карактеристики кои во себе имаат просторни обележја. Доколку целта на анализата на хартиите од вредност е да се процени колку од хартиите од вредност може да се конвертираат во пари во друга земја, а колку во земјата, во тој случај се врши расчленување на хартиите од вредност од аспект на тоа колку од хартиите од вредност може да се конвертираат во пари во земјата, а колку од хартиите од вредност може да се конвертираат во пари во странска земја.

Расчленувањето според времето ги зема во предвид сите оние карактеристики кои имаат временски карактер.

Расчленување од аспект на предметот – ова расчленување поаѓа одбарањето предметот кој се анализира да се расчлени на неговите составни елементи. Добиените елементи после расчленувањето се разбира имаат помала сложеност во споредба со предметот кога не бил расчленет. Ваквите елементи имаат исти обележја и специфичности доколку би ги набљудувале од определен аспект. Пример за расчленување според предмет е расчленувањето на хартиите од вредност од аспект на видовите.

3. Метод на споредување – во овој случај масата која што се мери и единицата мера се квантитативен израз на ист предмет или на исти елемент на анализата, разликата се состои во тоа што квантифицирањето е правено во различен простори или во различно време. Анализирањето би имало карактер на споредување доколку елементите на сложениот предмет кои се изразени во исти мерни единици и кои имаат еднакви вредности би требало да се набљудуваат во различни простори или во различни временски периоди кои имаат идентични обележја. Споредувањето може да биде просторно, временско или да биде спроведено со норма, понатаму споредувањето може да биде според правило или според аксиома.

Споредување според време. Доколку се применува споредување според времето, временската дименција на масата која што се мери треба да биде иста со мерната единица.

Споредување со норма. За да може да се изврши споредување со норма потрено е да постои квантитативно определување мерната единица на појавата или на состојбата однапред. Најчесто, нормата упатува на некаква стандардна вредност или стандард²⁰, односно упатува на некаква планска вредност или план за состојбата или појавата која се сака да се постигне. Споредувањето на масата со нормата се сведува на мерење на степенот на реализирање на задачите.

Споредување според простор. Кај овој вид на споредба единицата мерка е квантитативно изразување на појавите и состојбите кои се однесуваат на едно претпријатие, додека пак масата којашто се мери е квантитативно изразување на појавите и на состојбите кои се однесуваат на друго претпријатие. Овие појави и состојби неопходно е да имаат идентични обележја или специфичности исто така вредноста која што ја имаат да биде иста и да се презентираат во исти единици мерки.

Споредување со правило. Ова споредување се заснова на користење на некое правило , теорема која што како вистина е докажана по математички пат и на тој начин појавата односно состојбата се споредува со даденото правило или теорема.

Споредување со аксиома – станува збор за споредба на појавите или состојбите о некоја вистина за која не постои потврда по математички пат, односно споредување со некаква аксиома, логичка претпоставка. На пример доколку деловниот субјект има доспеани обврски колку што има ликвидни средства може да се извлече заклучок дека деловниот субјект ќе ги измири доспеаните обврски. Но, ваквиот заклучок е логичка претпоставка. Може

²⁰Во теоријата постои разлика меѓу планска и стандардна вредност на состојбата и на појавата

да не дојде до измирување на доспеаните обврски од различни причини и поради различни фактори. Значи, постои можност за измирување на обврските гледано од аспект на логика бидејќи деловниот субјект е ликвиден и има можности да ги измири обврските, но не постои сигурност за измирување на обврските која би била потврдена по математички пат.

5.4.Видови анализа на финансиските извештаи

Што се однесува до прашањето за видовите на анализа кои што постојат може да се каже дека постојат повеќе видови на анализа на финансиските извештаи определувани според различни аспекти и критериуми. Во рамките на овој труд ќе акцентот ќе биде ставен на следните видови на анализа на финансиските извештаи:

- Статичка и динамичка анализа на финансиските извештаи;
- Комплексна и парцијална анализа на финансиските извештаи;
- Квалитативна и квантитативна анализа на финансиските извештаи.

А) Динамичка и статичка анализа на финансиските извештаи

Поделбата на анализата на финансиските извештаи на динамина и статична е направена врз основа на сознанието дали состојбата или појавата која што се анализира се наоѓа во состојба на мирување или се наоѓа во движење.

Кога се врши анализа на состојбите или појавите кога се во движење збоуваме за динамична анализа, всушност станува збор за постоење на определена временска димензија во која се врши анализирањето. Доколку периодот во рамките на кој се врши анализата е подолг, добиените резултати од анализирањето би биле поверодостојни и обратно, доколку времето

кое е потрошено на анализирање на состојбите и појавите е пократко, до толку добиените резултати би биле помалку веродостојни.

Квантитативното изразување на појавите или состојбите во оној момент кога истите се воочуваат му припаѓа на статичкото анализирање, значи се работи за статичка анализа. Пример за статичка анализа е анализирањето на ликвидноста на деловниот субјект. Ваквата анализа се сведува на компарирање на паричните средства со кои располага деловниот субјект со доспеаните обврски. Статичката анализа всушност подразбира расчленување на состојбата или појавата со цел да се увидат елементите од кои е истата составена и да се увидат односите кои што постојат меѓу елементите. За заклучоците кои се донесуваат врз основа на статичката анализа може да се каже дека не се веродостојни во голема мера. Тоа е така бидејќи не постојат можности да се воочат какви се можностите за развој бидејќи проучувањето на состојбите и појавите во нивното движење кај статичката анализа отсуствува.

Б) Комплексна и парцијална анализа

Поделбата на анализата на финансиските извештаи на парцијална и на комплексна е направена од аспект на тоа дали анализираната состојба или појава се анализира во целост или пак предмет на анализа е еден дел, еден сегмент на појавата или состојбата.

Комплексната анализа подразбира анализирање на предметот во неговата целост, тоа значи дека за да се спроведе комплексна анализа потребно е да се изврши расчленување на предметот на сите негови составни делови. Со оглед на тоа дека со комплексната анализа се врши анализирање на предметот во неговата целост може да се каже дека заклучоците до кои ќе се дојде со оваа анализа имаат висок степен на веродостојност. За да се изврши комплексна анализа потребно е значително повеќе време во споредба со парцијалната анализа, ова е една

од негативните страни на комплексната анализа. Друга негативна страна на статичката анализа е тоа што трошоците за нејзино спроведување се многу повисоки споредено со парцијалната анализа. Како резултат на овие негативности на комплексната анализа, а посебно како резултат на времето кое што е потребно за да се анализира појавата или состојбата може да се дојде до таква ситуација во која одлуките кои ќе бидат донесени врз основа на комплексната анализа да бидат доенесени со задоцнување.

Парцијалната анализа се карактеризира со тоа што анализира еден сегмент или неколку сегменти од предметот што се испитува, но не го испитува предметот во целина. Со парцијалната анализа се елиминираат сите оние појави и состојби кои немаат било какви директни или индиректни релации со она што е цел на анализата. Со елиминирањето на појавите и состојбите се намалува временскиот период кој е потребен за да се изврши анализата. Како резултат на помалиот временски период потребен за анализирање, се намалуваат и трошоците кои што се прават со анализирањето, на ваков начин се избегнуваат недостатоците на комплексната анализа. Пократкиот временски период на анализирање придонесува за благовремено донесување на одлуките. Одлуките кои ќе бидат донесени потребно е да бидат реални односно да бидат правилни. Одлуките кои ќе бидат донесени би биле правилни и реални доколку се базираат на објективна основа. Доколку се занамарат професионалноста и пристрасноста на лицето кое што ја врши анализата во тој случај, од сепопатноста на анализата ќе зависи дали одлуките ќе бидат правилни и објективни. Еден од основните проблеми кои стојат пред парцијалната анализа е како да се постигне објективност при анализирањето. За да се обезбеди објективна парцијална анализа потребно е истата да се заснова на комплексна анализа која што била реализирана во предходен временски период. Објективноста на парцијалната анализа би била поголема доколку временската оддалеченост меѓу парцијалната анализа и комплексната анализа е помала и

обратно, колку времето на парцијалната анализа е подалечно од периодот кога се спровела комплексната анализа до толку објективноста на парцијалната анализа би била помала.

В) Квалитативна и квантитативна анализа

Проучувањето на елементите од кои се составен појавите и состојбите за да се воочат нивните специфичности, обележја и карактеристики како и воочувањето на односите кои што постојат помеѓу истите е предмет на интерес на квалитативната анализа²¹. Секоја анализа на предметите и појавите не би била целосна доколку се спорведува само квалитативно анализирање. Анализата се комплетира кога се применува и квантитативна анализа. Квантитативната анализа се заснова на следење и мерење на состојбите и на појавите. Помеѓу квалитативната и квантитативната анализа постои тесна врска. квалитативната анализа не би била комплетна и не би можела во целост да ја објасни појавата која е предмет на анализа доколку отсуствува квантитативната анализа. Врз основа на ова може да се извлече заклучок дека квалитативни промени врз појавите и состојбите може да настаната само со квантитативни промени. Потврда за тоа дека анализата не е целосна доколку се примени квалитативна анализа, без да се примени квантитативна анализа и обратно е следниов пример: доколку ликвидноста на деловниот субјект е предмет на квалитативна анализа ќе се дојде до сознание за причините за неликвидност, односно ликвидност на деловниот субјект. Меѓутоа со ваквата анализа не се добиваат никакви квантификации, за да се овозможи мерење и следење на ликвидноста односно неликвидноста на деловниот субјект потрено е да се примени и квантитативна анализа. На ваков начин анализирањето на појавите и состојбите би било ком

²¹Спасов проф. д-р Сениша, цитирано дело, стр. 108

5.5. Применета анализа на финансиските извештаи за потребите на менаџментот на сместувачките капацитети во Република Косово

Појдовна точка за спроведување на анализа во праксата или за применета анализа се квалитативната и квантитативната анализа; комплексната и парцијалната анализа; статичката и динамичката анализа. Месечните, кварталните и годишните финансиски извештаи коишто ги изготвуваат деловните субјекти се основни документи за спроведување на анализата.

Анализата на финансиските извештаи треба да ги спроведе следните анализи²²:

- Анализа на фиксните односно постојаните средства;
- Анализа на тековните односно обртните средства;
- Анализа на финансиската сигурност;
- Анализа на бонитетот на деловниот субјект;
- Анализа на ликвидноста.

При спроведувањето на анализата во пракса потребно е да бидат испочитувани следниве принципи²³:

- Принцип на точност
- Принцип на информираност
- Принцип на електронска обработка на податоци;
- Принцип на споредливост
- Принцип на конзистентност

²²Стојановиќ прод. Тодор: „Анализа на работењето на претпријатијата,, Скопје, 1990г. стр 148

²³Management Accounting (official terminology), 1998, p.207

Кај сите деловни субјекти, а посебно кај големите и средните деловни субјекти неопходно е да постои поврзаност помеѓу предходно наведените анализи. Ова е особено значајно за големите и средните деловни субјекти бидејќи во рамките на нивната организациска структура постојат посебни служби кои работат на анализа и на планирање.

5.5.1. Статичка анализа на фиксните средства

Во зависност од тоа дали постојаните средства во репродукциониот процес се во функција или не може да се поделат на: основни средства во функција; основни средства надвор од функција и основни средства во подготовка. Доколку со OS основните средства, со OS_p ги означиме основните средства во подготовка, а, основните средства надвор од употреба се означат со OS_v, а основните средства во функција ги означиме со OS_f, во проценти структурата на постојаните средства би била:

Учеството на основните средства во употреба би де добило со следнава формула:

$$\frac{OS_f \times 100}{OS} = \%$$

Учество на основните средства надвор од функција:

$$\frac{OS_v \times 100}{OS} = \%$$

Учество на основните средства во подготовка:

$$\frac{OS_p \times 100}{OS} = \%$$

Процентуалното учество на постојаните средства во подготовка укажува на можноста на деловниот субјект за зголемување на капацитетот или пак можноста за одржување на

постојниот капацитет. Сето тоа во зависност од тоа дали инвестиционите вложувања имаат обележје на проста или проширена репродукција.

Процентуалното учество на постојаните средства во функција дава информација за тоа колку од средствата со кои располага деловниот субјект се вклучени во репродукциониот процес. Колку е поголемо процентуалното учество на постојаните средства тоа е подобро за деловниот субјект бидејќи на тој начин поголемиот дел од средствата се ангажирани во редовното работење.

Процентуалното учество на постојаните средства надвор од употреба укажува на тоа колку од средствата со кои располага деловниот субјект не се користат во репродукциониот процес. Се разбира колку овој процент е поголем, толку е понеповолно за деловниот субјект.

- Анализирање на постојаните средства во подготовка. Инвестиционите програми претставуваат основа за спроведување на оваа анализа. Имено, од инвестиционите програми треба да се обезбедат информации од кои ќе се увиди дали инвестиционите вложувања би биле во функција на зголемување на капацитетот на деловниот субјект или пак би биле во функција на одржување на капацитетот со кој деловниот субјект располага. Доколку инвестициите се насочени кој зачувување на постојниот капацитет со оваа анализа треба да се провери дали постои потреба за замена на постојаните средства, или доколку не постои таква потреба колкавна е амортизацијата на постојаните средства. Акои инвестициските вложувања се прават за зголемување на капацитетите фокусот на анализата ќе биде ставен на проучување на влијанието на таквите инвестиции врз тековните средства и трудот.

- Анализирање на постојаните средства во употреба. Со оваа анализа треба да бидат опфатени: истрошеноста односно дотрајноста на постојаните средства, нивната структура,

понатаму анализата на постојаните средства треба да го проучи и степенот на искористување на капацитетите, ефикасноста како и техничката опременост на деловниот субјект.

Доколку набавната вредност на одделни видови на постојани средства во функција се стави во однос со вкупно набавната вредност на постојаните средства во функција би се добиле информации за структурата на постојаните средства. Природата на работата на деловниот субјект е еден од главните фактори кои го определуваат учеството на поедини видови на постојани средства во вкупните постојани средства. На пример доколку предмет на анализа биде некој деловен субјект кој се заминава со овоштарство повеќегодишните насади би имале најголемо учество во вкупната вредност на постојаните средства однос на останатите видови основни средства во функција.

Истрошеност на постојаните средства. За да се добие информација за искористеноста односно за дотраеноста на постојаните средства потребно е исправката на вредноста на постојаните средства да се стави во однос со нивната ревалоризирана вредност. Овој однос изразен математички би изгледал вака:

$$Sti = \frac{IV \times 100}{Nv}$$

При тоа, со Sti се означува истрошеноста на основните средства изразена во проценти; со Nv се означува ревалоризираната вредност на постојаните средства; со Iv се означува вредносното усогласување на постојаните средства.

Доколку овој процент кај некој деловен субјект изнесува 50, тоа значи дека половина од она што средствата биле планирани да се употребуваат, се употребени. При тоа важно е да се напомене дека степенот на дотраеност кај различни видови постојани средства е различен.

Искористување на капацитетите. Она што е карактеристично за посотјаните средства е тоа дека истите во репродукциониот процес учествуваат целосно, со целата своја вредност. Таквата ситуација е најповолна, бидејќи доколку средството се искористува целосно тоа упатува на ефикасност во неговото користење²⁴. Доколку посотојаното средство не се користи целосно во репродукциониот процес, во тој случај зборуваме за неефикасност во искористувањето на средствата, односно за нерационалност во употребата на постојаните средства. Степенот на користење на постојаните средства е показател кој упатува на искористувањето на посотојаните средства. Но, не за сите основни средства може да се примени овој показател. Имено, степенот на користење на постојаните средства наоѓа примена при утврдувањето на искористеноста на средствата чие искористување непосредно се врзува за реализацијата.

Капацитетот може да се подели на реален, технички, плански и оптимален. Реалниот капацитет упатува на реализацијата која може да се постигне со посотјаното средство имајќи ја во предвид неговата моментална состојба. Доколку од технички аспект постојаното средство е исправно, во тој случај помеѓу реалниот и оптималниот капацитет постои знак на еднаквост. Технички капацитет, станува збор за можна реализација на која упатува теоријата. Ваквата реализација би била остварлива доколку не постојат никакви пречки во неговото работење. Но, со оглед на тоа дека репродукциониот процес зависи од многу други фактори, практично е невозможно да се постигне техничкиот аспект, пред се бидејќи првенствено истот претставува теоретска големина. Планскиот капацитет е она што се планирало да се постигне со користењето на средството. Доколку условите за работа се онакви како што биле планирани во тој случај планскиот капацитет е идентичен со оптималниот. И на крај, оптималниот капацитет

²⁴Vunjak d-r Nenad: „Finansiski menadzment, Ekonomski fakultet, Subotica, 2001gm str. 175-184

укажува на она што реално може да се постигне со употребата на постојаното средство. Техничкиот капацитет е секогаш поголем од оптималниот капацитет.

Ефикасност од употребата на постојаните средства. доколку вредноста на остварувањата се стави во сооднос со просечно употребуваните постојани средства се добиваат информации за ефикасноста на употребата на постојаните средства. вредноста на остварувањата, односно на реализацијата може да биде искажана според стварна цена на чинење; според планска цена на чинење; според планска продажна цена или пак според стварна продажна цена. Имајќи во предвид за можноста за варирање во стварната цена на чинење и стварната продажна цена треба да се има во вид дека нивната употреба може да влијае со донесување на неточни заклучоци за ефикасноста од употребата на постојаните средства. Математички ефикасноста на искористувањето на постојаните средства би се пресметала со следната формула:

$$Eos = \frac{Q1 \times C1 + Q2 \times C2 + \dots + Qn \times Cn}{OSm0 + OSm1 + \dots + OSmk} \cdot \frac{1}{1 + m}$$

Готовите производи во периодот во кој се пресметува ефикасноста од употребата на постојаните средства е означена со $Q1, Q2, \dots, Qn$; набавната вредност на постојаните средства на почетокот на периодот е означена со $C1, C2, \dots, Cn$; набавната вредност на постојаните средства на крајот на периодот се означува со $OSm1, OSmk$, а со m се бележат бројот на месеците.

За мерење на ефикасноста на искористувањето на постојаните средства, покрај овој во литературата постојат и многу други методи.

Односот помеѓу користените средства на трудот и просечниот рој на вработени го дава податокот којшто се однесува на техничката опременост на трудот. Колку овој однос е

поголем толку е подобра ситуацијата кај деловниот субјект бидејќи тоа зборува за поголема техничка опременост на трудот и обратно. Продуктивноста на вработените во деловниот субјект би била поголема доколку техничката опременост на трудот е поголема.

- Анализа на постојаните средства надвор од функција. Со оваа анализа треба да се увиди дали оние средства кои се надвор од функција се целосно амортизирани или не се целосно амортизирани. Доколку постои целосна амортизираност на постојаните средства постои поповолна ситуација за деловниот субјект. Доколку постојат постојани средства кои се надвор од функција, а истите не се во целостта амортизирани, прво нешто што треба да се види со оваа анализа е откривањето на причините за нецелосната амортизација на постојаните средства. Треба да се докаже дали причините се од физичка природа, економска природа, дали се резултат на застареност на средствата поради забрзаниот технички и технолошки развој итн. Преку анализата на постојаните средства надвор од функција треба да се утврди колкав дел од постојаното средство останал неамортизиран и кои би биле последиците од ваквата ситуација²⁵.

5.5.2. Динамичка анализа на фиксните средства

Динамичката анализа започнува со утврдување на движењето на обемот од постојаните средства во повеќе периоди и продолжува со компарирање на истрошноста, структурата, искористувањето на капацитетите, ефикасноста и техничката опременост. Врз основа на ова може да се каже дека станува збор за временска компарација со чија помош може да се увиди трендот на движење на постојаните средства како и да се донесат соодветни одлуки за материјалната основа на деловниот субјект во смисла на тоа дали постои нејзино движење во

²⁵Jovanovic d-r Zoran „Finansiski menadzment, Sveuciliste u Reci, 2000g, str202.

нагорна линија, надолна линија или пак материјалната основана деловниот субјект останува непроменета²⁶.

- Анализа на движењето на обемот на постојаните средства. Движењето на обемот на постојаните средства не може да биде со ист квалитет кај сите основни средства бидејќи постојат основни средства кои се во функција, постојани средства кои се надвор од функција како и постојани средства кои се наоѓаат во фаза на подготовка. Оваа анализа треба да биде фокусирана на движењето на обемот на поделните видови основни средства (од аспект на нивната функција) како и да анализира кај кои постојани средства дошло до промени во обемот и дали таквите промени се повољни или не се повољни за деловниот субјект.

Промени во обемот на постојаните средства во функција и во подготовка. Постојаните средства во подготовка се преоден вид на набавките до нивно ангажирање во репродукциониот процес. Откако ќе бидат набавени постојаните средства, доколку истите се набавени со користење на сопствени парични средства истите веќе не ичествуваат за остварување на тековниот финансиски резултат. Врз основа на ова може да се каже дека постојаните средства во подготовка не се во функција на зголемување на тековниот финансиски резултат, туку имаат спротивна функција односно истиот го намалуваат. Или со други зборови кажано станува збор за активности кои се превземаат за подобрување на иднината за сметка на сегашноста. Ваквите жртвувања би биле помали доколку вложувањето во постојани средства во подготовка е направено врз основа на објективните потреби. Преку вложување на постојаните средства во подготовка во висина на објективните потреби се запазува економичноста во работењето, а тоа значи дека се обезбедиле постојани средства во висина која е предвидена со инвестициските планови. Доколку цените за одделни набавки се

²⁶Славиќ д-р Драгослав: „Сацремни финансиски менаџмент,, Економика, Београд, 1991г., стр 107.

поголеми од оние кои се предвидени со инвестициските планови за последица ќе има поголем обем на вложувања од предвидените. Ваква ситуација може да се појави во инфлаторни услови. Со оваа анализа тоа може да се увиди со користење на коефициентот на цените кој може да се пресмета математички на следниов начин:

$$K_s = \frac{V_1}{V_0}$$

Фактичката односно отворена вредност на вложувањето во формулата е означена со V_1 , а вредноста предвидена во инвестиционите планови е означена со V_0 .

Доколку коефициентот кој ќе се добие од формулата е единица во тој случај цените не се причина за зголемувањето на обемот на вложувањето. Доколку овој коефициент поголем од еден, тогаш, цените се причина поради која дошдо до зголемување на вложувањето и доколку овој коефициент е помал од единица, во тој случај намалувањето на цените е причина за намалување на обемот на вложување.

Основните средства во употреба ќе учествуваат со поголем процентуален износ во вкупните основни средства доколку основните средства кои предходно се наоѓале во фаза на подготовка, сега се ставени во функција односно во употреба. Со зголемувањето на постојаните средства кои непосредно се користат во репродукциониот процес доаѓа до зголемување на капацитетот на деловниот субјект. Сето тоа ќе предизвика и подобрување на финансискиот резултат и сл. Доколку се зголеми процентуалното учество во вкупните основни средства на оние средства со кои се подобруваат условите за работа повторно би имало позитивни влијанија, односно подобрување на финансискиот резултат, продуктивноста и слично, но таквите влијанија не би биле директно видливи како во предходниот случај.

Без оглед на тоа за кои основни средства станува збор, нивното зголемување секогаш е со позитивен знак бидејќи се подобрува финансискиот резултат како резултат на поголемиот обем на производство.

Промена во обемот на посотјаните средства надвор од функција. Доколку дојде до зголемување на обемот на постојаните средства надвор од функција, причините може да се бараат во: трајното отпишување на постојаните средства надвор од функција; привремено отпишување на посотјаните средства во репродукциониот процес; времено прекинување на инвестирањето во постојани средства.

Зголемувањето на проценувањето учество на постојаните средства надвор од функција е нормално и не е штетно за работењето на деловниот субјект, но само доколку е постојаното средство целосно амортизирано и доколку корисниот век на употреба на постојаното средство се поклопува со моментот на отпишувањето. Доколку не се исполнети овие услови односно доколку не целосно амортизирани постојани средства се стават надвор од функција, тогаш таквата појава е негативна за деловниот субјект. Како резултат на нецелосната амортизација на постојаните средства деловниот субјект може да не располага со доволно финансиски средства за замена на дотраените средства со нови, а сето тоа предизвикува прекни во репродукциониот процес, до намалување на обемот на производство и сл. Постојаните средства може да бидат ставени надвор од функција поради економско застарување. Доколку таквото застарување е привремено, односно се однесува на извесен период, во тој случај овие средства повторно се ставаат во употреба, но доколку застарувањето е трајно во тој случај неопходно е да се изврши отпишување на постојаното средство, а за последица би имало намалување на финансискиот резултат. Активирањето на привремено проектираните инвестиции; враќањето во репродукциониот процес и

расходувањето имаат за последица намалување на постојаните средства надвор од функција. Врз основа на ова може да се каже дека со компарирање на структурата, истрошеноста, техничката опременост, ефикасноста и искористеноста на капацитетите во повеќе периоди се донесуваат заклучоци за движењата на постојаните средства во анализираните периоди. Поголемата ефикасност во користењето на постојаните средства придонесува за поголемо процентуално учество на постојаните средства во функција во вкупните средства на деловниот субјект; зголемување на процентуалното учество на постојаните средства во функција во корист на производствениот процес; намалување на степенот на истрошеност на постојаните средства; подобрување во искористувањето на капацитетите и зголемување на техничката опременост на работната сила.

5.5.3. Статичка анализа на обртните средства

Обртните средства се оние средства кои веднаш и непосредно се трошат во репродукциониот процес и нивната основна задача е да обезбедат континуитет во работењето на деловниот субјект. Доколку дојде до намалување на обртните средства, така што истите би биле под износот кој е потребен за непречео извршување на репродукциониот процес би дошло до нарушување на континуитетот на репродукциониот процес, а со тоа би дошло и до помала искористеност на капацитетите. И обратно, секое зголемување на тековните средства над она ниво кое значи минимални потереби на обртни средства би предизвикало поголеми трошоци бидејќи биле ангажирани поголеми износи на тековни средства.

Фокусот на статичката анализа на тековните средства е ставен на испитување на тоа дали обртните средства со кои располага деловниот субјект е идентичен со минимум потребните и доколку постојат извесни отстапувања да се анализираат причините за таквата ситуација.

Утврдување на минимумот на обртни средства

Деловниот субјект за да утврди дали обртните средства кои ги ангажирал го достигнуваат минимумот или не го достигнуваат истиот потребно е да постои некаков стандард со кој би се увидело истото, односно потребно е да постои мерка или тој минимум да биде однапред определен. Минимумот на потребни обртни средства е различен за сите видови обртни средства. Доколку ја земеме во предвид готовината, тогаш минимумот на готовината е детерминирано од доспеаните обврски, тоа е така бидејќи деловниот субјект неопходно е да располага со готовина која би му овозможила непречено измирување на доспеаните обврски.

Минимумот на залихите на сировини и материјали се определува со користење на следниот математички израз:

$$Zm = \frac{Gu \times T}{Td} \times \left[1 + \frac{S}{100} \right]$$

Во овој математички израз годишниот потрошок на материјали и сировини е изразен преку ознаката Gu ; просечниот период кој изминува за нарачките да пристигнат во магацин се означува со T ; бројот на денови од годината кои се работат се означува со Td ; а сигурносната резерва на залихи е означен со S и истата прима вредности од еден до сто.

Минимумот на залихи на недовршено производство можеда се утврди со употреба на следнава формула:

$$Znp = \frac{Gp \times T}{365}$$

Годишното производство изразено според цена на чинење е означено со Gp ; со T се означуваат деновите на траење на технолошкиот процес.

Минимално потребните залихи на готови производи се утврдуваат на слениот начин:

$$Z_{gp} = \frac{Gz \times T}{365}$$

Просечниот број на денови од приемот на готовите производи до нивната продажба на крајните потрошувачи се означува со T , а продажбата на готовите производи според цена на чинење е означена со Gz .

Тековните средства врзани во побарувања од купувачи се утврдуваат според следниот математички израз:

$$P_k = \frac{Gr \times T}{365}$$

Годишната продажба според продажни цени е израена со Gr , а T го означува периодот односно бројот на денови потребни за наплата на побарувањата.

Минималниот износ на побарувања од добавувачи врз основа на аванси се пресметува со помош на следниот математички израз:

$$P_a = \frac{Ga \times T}{365}$$

Во ова формула со Ga се означуваат годишните аванси, а со T се означуваат деновите кои поминуваат од дознаката на авансот до приемот на стоките.

Минималниот износ на побарувања кои прозилегуваат од дадени кредитите се определува на следниот начин:

$$P_p = \frac{Gk \times T}{365} \times r$$

G_k – ознака за дадените кредити во текот на годината, T – деновите кои треба да помината за да стигне за наплата една рата од кредитот; r – број на рати кои се уште не се пристигнати за наплатување.

Минималниот износ на хартии од вредност се определува со користење на следната формула:

$$H_v = \frac{G_h \times T}{365}$$

G_h е ознака за годишниот износ на вредносните хартии, додека пак со T се значуваат деновите кои што во просек треба да изминат за да пристигне хартијата од вредност за наплата.

Анализа на отстапувањата на тековните средства од минималните износи

Доколку постои отстапувања од минималниот износ којшто е утврден кај побарувањата од купувачите, побарувањата врз основа на аванси, залихите на готови производи, хартии од вредност на пониско ниво станува збор за позитивна појава. Ваквата ситуација е поволна за деловниот субјект бидејќи истата придонесува за намалување на трошоците за ангажирање на предходно наведените тековни средства, а при тоа не се доведува до прашање непреченото одвивање на репродукциониот процес.

Доколку ваквите отстапувања се присутни кај готовината, кај залихите на материјали и суровин, во тој случај зборуваме за негативна ситуација. Тоа е така бидејќи доколку деловниот субјект не располага со доволно парични средства со кои би ги измирил доспеаните обврски ќе западне во неликвидност. Неликвидноста со себе повлекува други негативни ефекти. Имено, се губи довербата кај деловниот субјект, може да добие затезни камати пораси ненавремено

измирување на обврските и сл сето тоа негативно се одразува врз финансискиот резултат и врз целокупното работење.

Доколку се намалат суровините и материјалите под минималниот износ исто така се јавуваат негативни последици како резултат на недостатокот на суровини и материјали за обезбедување на прозиводството, односно доаѓа до прекини во репродукциониот процес.

Доколку залихите на недовршено производство бидат под минимумот станува збор за позитивна појава, освен ако таквото намалување е резултат на намалувањето на трошоците.

Преку компарација на фактичката состојба на тековните средства и минималните потреби од истите се добиваат податоци за тоа дали анализата треба да продолжи и во која насока истата да се движи. Доколку со компарацијата на фактичката состојба на тековните средства со минимално утврдените износи се потврди дека состојбите се идентични или пак се под минималниот износ, а при тоа таквата ситуација е позитивна треба да се престане со анализата. Во ситуација спротивна на оваа потребно е да се продолжи со анализа и да се идентификуваат причините кои довеле до таква ситуација. Како причини поради кои дошло до намалување на фактичката состојба на тековните средства во однос на минималните износи, а таквата ситуација да биде негативна може да се набројат следниве: минималниот износ е вреднуван по цени кои се различни од оние по кои е утврдена фактичката состојба; тековните средства според својата структура не се соодветни на задачите кои стојат пред деловниот субјект; тековните средства според квалитетот не се соодветни за реализација на поставените задачи.

5.5.4. Динамичка анализа на обртните средства

Целта која е поставена пред динамичката анализа се однесува на утврдување на брзината на вртење на вкупните обртни средства како и утврдувањето на истата кај поодделните видови на тековни средства. Исто така како цел на динамичката анализа се наведува и откривањето на причините кои предизвикале промени во структурата кај тековните средства.

Брзина на вртење на тековните средства

Појдовна основа за динамичката анализа е определувањето на брзината на вртење на поодделните видови на обртни средства, како и брзината на вртење на вкупните тековни средства. Откако ќе се добијаат овие податоци следно што се испитува со динамичката анализа се причините кои предизвикале промена ај брзината на вртење, а откако сето ова ќе се открие се пристапува кон идентификување на промените во структурата кај тековните средства.

Доколку реализацијата на учиноците е константна односно непроменета, потребните обртни средства кои се ангажирани во репродукциониот процес се детерминирани од врзината на вртење на тековните средства. Потребите од тековни средства кои би се ангажирале во репродукциониот процес би биле помали доколку брзината на вртење е поголема, и спротивно, доколку брзината на вртење е помала, тогаш потребно е да се ангажираат повеќе средства.

За пресметување на брзината на вртење на тековните средства се користи коефициентот на обрт. При тоа за да го пресметаме коефициентот на вртење потребно е да се располага со две информации и тоа²⁷: ефектот, односно реализацијата и масата односно обемот на вкупните тековни средства.

²⁷Славиќ д-р Драгослав: „Савремени финансиски менаџмент,, , Економика, Београд, 1991г, стр 107

Во литературата постојат различни мислења во врска со ефектот. При тоа повеќето од мислењата поаѓаат од кружното движење на тековните средства во производствениот процес кој би се изразил на следниов начин: П-С-Пр-С1-П1. Според ова ефектот би требало да се наоѓа во рамките на фазата П1. Но, овде треба да се има во предвид и тоа дека П1 не е резултат само на ангажирањето на обртните средства, туку овде, во оваа фаза е содржана и амортизацијата на основните средства. Врз основа на ова може да се каже дека учинокот може да се добие кога амортизацијата на постојаните средства ќе се намали за постигнатата реализација и исто така кога од реализацијата би се намалила и добивката.

Различни стојалишта постојат и во однос на прашањето дали амортизацијата треба да се одземе од реализацијата и истата да остане во тековните средства кои биле ангажирани²⁸. Постојат и такви мислења според кои данокот на додадена вредност и добивката треба да бидат елиминирани од ефектот односно од учинкот со цел пореално утврдување на коефициентот на вртење, но од учинокот не би требало да биде елиминирана амортизацијата²⁹. Според ова стојалиште амортизацијата не би требало да биде елиминираниа ни од масата. Квантифицирањето на учинокот зависи од тоа дали резултатот којшто е реализиран е позитивен, неутрален или пак негативен³⁰.

Доколку постои финансиски резултат кој е позитивен или доколку финансискиот резултат е неутрален, во тој случај учинокот односно ефектот се пресметува со помош на следнава формула:

$$E = \frac{Tr}{Pr}$$

²⁸Види пример, проф К. Василијевиќ, цит. Опус, стр 193; Д-р Д. Јовановиќ „Анализа пословања организација удруженог рада,, Београдм 1976, стр.226

²⁹Красуља д-р Драган, цит. Опус, стр 110; Даница Јовановиќ, цит опус, стр. 226

³⁰За ова види поопширно кај Стојановиќ проф д-р Тодор, цитирано дело, стр.192

Со Pr се означува фактурираната реализација во која не е вклучен данокот на додадена вредност; T_r е симбол со кој се означуваат трошоците кои се однесуваат на фактурираната реализација и со P се означува реализацијата којашто е наплатена а при тоа да не е вклучен данокот на додадена вредност.

Доколку деловниот субјект остварил финансиски резултат кој е негативен, во кој случај ефектот односно учинокот се пресметува со помош на следнава формула:

$$E = T_r \times \frac{P}{Pr}$$

Покрај ефектот за пресметка на коефициентот на вртење на тековните средства потребен е податок кој се однесува на масата на тековни средства кои се ангажирани за да се постигне ефектот. Масата на ангажираните средства може да се пресмета со помош на следната формула:

$$M = \frac{\text{Sum } (A - (Os + Dp + G + Vs))_o + (A - (Os + Dp + D + Vs))_1 + \dots + (A - (os + Dp + G + VS))_n}{1 + m}$$

Каде што,

A – средсва прикажани на страната на активата во билансот на состојба;

Os – сегашна вредност на постојани средства;

Dp – долгорочни пласмани;

G – загуба;

Vs – неделовни средства;

o – почетокот на периодот во кој се врши определување на масата;

$1, \dots, n$ – крајот на месецот за време на периодот во кој се врши определување на масата;

m – број на месеци кои се земаат во предвид при определувањето на масата.

Динамичката анализа покрај анализирањето на вкупните тековни средства се фокусира и на анализа на тековните средства според видови.

Брзина на вртење на парите. Како ефект кај готовината се земаат вкупните исплати кои се направени во временскиот период за кој се мери брзина на вртење. Вкупните исплати се добиваат кога ќе се собери страната побарува од сметката на благајната и жиро сметката. Додека пак масата на готовината се добива врз основа на просечното салдо на истите сметки. Масата на парите може да се пресмета со користење на следнава формула:

$$M_n = \frac{N_0 + N_1 + N_2 + \dots + N_n}{n}$$

$N_0, N_1, N_2 \dots N_n$ – укажува на салдото на паричните средства во определен ден

n – број на салда кои се земени во броителот

Залихи на суровини и материјали. Како ефект при пресметката на коефициентот на вртење на залихите на суровини и материјали се земаат суровините и материјалите кои деловниот субјект ги потрошил за време на периодот за кој се врши утврдување на коефициентот на вртење. Тоа значи дека треба да се земи во предвид страната побарува од сметката залиха на суровини и материјали. Масата кај залихите на суровини и материјали се определува врз основа на просечното салдо за кое се однесува на временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење.

Масата на залихите на суровини и материјали би се пресметала со помош на следнава формула:

$$Mm = \frac{M0 + M1 + M2 + \dots + Mm}{1 + m}$$

$M0$ – салдо на залиха на материјали и суровини во почетокот на временскиот период во кој се утврдува коефициентот на вртење на залихите на материјали и суровини.

$M1, M2 \dots Mn$ – салдо на залиха на материјали и суровини на крајот од секој месец за целиот временски период кој се зема во предвид при утврдувањето на коефициентот на вртење на залихите на материјали и суровини.

m – број на месеци во временскиот период

Залихи на недовршено производство. Завршеното производство остварено во временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење претставува ефект кај залихите на недовршеното производство. Овој податок се добива преку собирање на страната побарува од сметката производство во тек. Просечното салдо на полупроизводите кои се во сопственост на деловниот субјект и недовршеното производство претставуваат маса која треба да се земе во предвид при пресметката на коефициентот.

Масата би ја пресметале со помош на следнава формула:

$$Mp = \frac{P0 + P1 + P2 + \dots + Pn}{1 + m}$$

$P0$ – залихи на полупроизводи и недовршено производство во почетокот на временскиот период во кој се утврдува коефициентот на вртење на залихите на недовршено производство.

$P1, P2 \dots Pn$ – залихи на полупроизводи и недовршено производство на крајот од секој месец

m – број на месеци во временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење на залихите на недовршено производство

Залихи на готови производи. Како ефект за пресметка на коефициентот на вртење на залихите на готови производи се добива со собирање на страната побарува од сметката залиха на готови производи. Масата се добива врз основа на просечното салдо на готовите производи во временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење на залихите на готови производи. Масата на залихите на готови производи се пресметува со помош на следнава формула:

$$Mg = \frac{G0 + G1 + G2 + \dots + Gn}{1 + m}$$

$G0$ – салдото кое ги покажува залихите на готови производи на почетокот на периодот на кој се однесува мерењето

$G1, G2, Gn$ – салдото кое ги покажува залихите на готови производи на крајот на секој месец за време на периодот кога се врши мерењето

m – број на месеци кои се земаат во предвид при пресметката на коефициентот на вртење на залихите на готови производи.

Побарувања од купувачите. Ефектот при мерењето на коефициентот на вртење на побарувањата од купувачите ги претставува побарувањата од купувачите кои се наплатени. Ефектот се добива кога ќе се соберат салдата од сметката купувачи од страната побарува при тоа одземајќи ги авансите кои што ги примил деловниот субјект од деловните партнери. Масата се определува како просечно побарување од купувачи во целиот временски период за кој се пресметува коефициентот на вртење. Математички, масата би се пресметала на следниов начин:

$$M_k = \frac{Pk_0 + Pk_1 + Pk_2 + \dots + Pkn}{1 + m}$$

Pk_0 – побарувања од купувачи во почетокот на периодот во кој се пресметува коефициентот на вртење на побарувањата од купувачите

Pk_1, Pk_2, Pkn – салдото на побарувањето од купувачите на крајот од секој месец во кој се пресметува коефициентот на вртење на побарувањата од купувачите

m – број на месеци во временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење на побарувањата од купувачите

Побарувања кои потекнуват од дадени краткорочни кредити. Ефектот за пресметка на коефициентот на вртење на побарувањата кои потекнуваат од дадени кредити со рок на достасување до една година се зема износот од кредитот којшто е наплатен, овој податок се добива од страната побарува на сметката од краткорочните кредити кошто се дадени од страна на деловниот субјект. Масата се пресметува со помош на следнава формула:

$$M_{pk} = \frac{Pp_0 + Pp_1 + Pp_2 + \dots + Pp_m}{1 + m}$$

Pp_0 – Побарувања врз основа на краткорочни кредити на почетокот на временскиот период во кој се пресметува коефициентот на вртење

$Pp_1, Pp_2 \dots Pp_m$ – побарувања кои прозилегуваат од краткорочните кредити на крајот од месецот во кој се пресметува коефициентот на вртење

m – број на месеци во временскиот период за кој се пресметува коефициентот на вртење

Хартии од вредност. При пресметката на коефициентот на вртење на хартиите од вредност како ефект се зема износот од хартиите од вредност кои се реализирани во соодветниот период. Масата се пресметува со помош на следнава формула:

$$M_h = \frac{H_0 + H_1 + H_2 + \dots + H_n}{n}$$

H_0, H_1, H_n – салдо на хартии од вредност во определен ден

n – број на салда кои го сочинуваат броителот

Промените во брзината на вртење на тековните средства исто така може да биде една од целите на динамичката анализа. За да се дојде до информација за тоа дали се работи за зголемување или намалување на брзината на вртење кај поодделните виодви на обртни средства или воопшто кај вкупните обртни средства потребно е брзината на вртење да се компарира со: бројот на денови кои што биле планирани за да се реализира вртењето или пак брзината на вртење да се спореди со бројот на денови кои биле потребни за да се реализира вртењето во некој предходен период.

Постојат многу фактори кои ја детерминираат брзината на вртење. **Најпрво потребно е да се објаснат факторите кои влијаат промената на ефектот односно учинокот врз масата на патичните средства.** Паричните средства со кои располага деловниот субјект, односно нивната маса зависи од тоа дали постои рамнотежа помеѓу приливот на парични средства и одливот на парични средства во определен временски период. Ситуација во која масата би била еднаква на нула е она во која постои усогласеност помеѓу одливот на паричните средства и

приливот на паричните средства како според време, така и според обем³¹. Тоа е така бидејќи секојдневно постои усогласеност помеѓу паричните приливи и паричните одливи. Доколку деловниот субјект води таква политика на ликвидност која е насочена кон одржување на перманентна ликвидност во тој случај деловниот субјект ќе се стреми кон тоа да паричните приливи бидат поголеми од одливите. Со тоа во овој случај масата нема да биде еднаква на нула, туку деловниот субјект ќе биде насочен кон тоа да масата на парични средства со кои располага да биде на определено ниво. Во продолжение следува **групата на фактори на промената на ефектот врз масата на залихи и суровини и материјали**. Кај суровините и материјалите масата е зависна од: можноста за обезбедување на усогласеност помеѓу набавувањето и трошењето; климатските услови; начиниот по кој се пресметува трошокот на материјали и суровини; од тоа каква е состојбата на пазарот на материјали и суровини; од тоа какви се цените на материјалите и суровините; од тоа колкавен дел од суровините и материјалите се трошат во рамикте на прозиводството дненвно и сл.

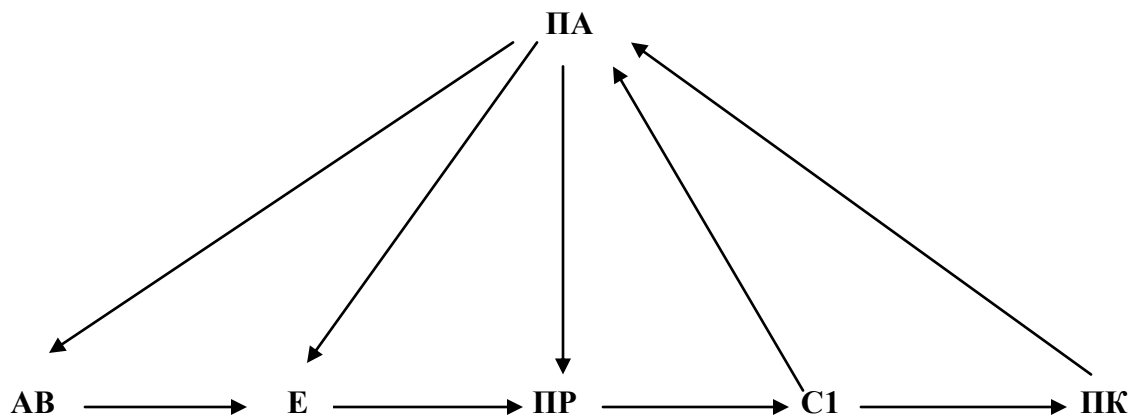
Фактори на промена на ефектот врз масата на недовршено производство. Кај залихите на недовршено призводство, масата зависи од следниве фактори: временскиот период кој треба да помине за да се заокружи технолошкиот процес; големината на трошоците; од производните капацитети со кои располага деловниот субјект; од континуитетот на реализирање на технолошкиот процес. **Фактори на промена на ефектот врз масата на готови прозиви.** Кај залихите на готовите прозиви, масата зависи од: усогласувањето во производството гледано од аспект на видот и од обемот со продажбата на истите; од тоа каква е позицијата на пазарот на готови производи; од тоа колкава е цената на чинење; од тоа со каков квалитет се готовите производи и сл. **Фактори на промена на ефектот врз масата на**

³¹Јован Родиќ: „Проблеми ликвидности југословенски привреде,, , Савремена администрација, Београд 1994год, стр 64

побарувања од купувачи. Кај побарувањата од купувачите, масата е зависна од следниве фактори: каква е положбата на производите во однос на останатите на пазарот; од продажната цена; од обемот на продажба; ликвидноста на купувачите и сл. **Фактори на промена на ефектот на масата на краткорочни кредити.** Кај краткорочните кредити, масата зависи од ликвидноста на субјектот кој се јавува како корисник на кредит; доколку станува збор за стоков кредит – позицијата на готовите производи на пазарот; од финансиската сила на субјектот кој се јавува како давател на кредит и сл. **Фактори на промена на ефектот на масата на хартии од вредност.** Фактори кои ја условуваат масата на вредносните хартии се следниве: есконтни стапки; каква е состојбата на пазарот на хартии од вредност; од тоа каква е ликвидноста кај деловниот субјект кој треба да изврши исплата на хартиите од вредност.

Анализа на промената на структурата на обртните средства

Исто така динамичката анализа се фокусира на испитување на промените во структурата на тековните средства. Доколку ги земиме во предвид хартиите од вредност и краткорочните кредити во тој случај кружното движење на тековните средства би изгледало вака:



Врз основа на шематскиот приказ може да се види дека паричните средства означени со ПА може да конвертираат индиректно или директно во стоков облик. Доколку се врши исплата преку авански, во шематскиот приказ означено со Ав зборуваме за индиректна конверзија на паричните средства во стоков облик. За директно конвертирање зборуваме доколку постои доволнителна исплата за материјалите и суровните кои се набавени (Е во шематскиот приказ). Набавените суровини и материјали со ангажирањето во производствениот процес на деловниот субјект се конвертираат во прозводство во тек, кое во шематскиот приказ е означено со Пр. За време на прозводствениот процес се добива нова вредност која е означена со С1. Всушност овде станува збор за готови производи, учиници кои се добиваат со комплетирањето на производствениот процес. Нивнот претворање во парични средства (Пк) се добива откако ќе се продадат на купувачите. При тоа истите може да се претворат во пари на директен или на индиректен начин. Доколку учиноците се продадат во готово, зборуваме за директен начин, а доколку се продадат на почек зборуваме за индиректен начин на конверзија на учиноците во парични средства.

Имајќи го во предвид досега изложеното, може да се каже дека статичката анализа и динамичката анализа при утврдувањето на минимумот се надополнуваат помеѓу себе. Доколку постои континуитет кај структурата во тековните средства, тогаш може да се каже дека еднаш утврдениот минимален износ е ист за време на целиот период во годината. Во спротивна ситуација, доколку постојат промени кај структурата на тековните средства, потребно е деловниот субјект да утврди повеќе минимални износи на пооделни видови на тековни средства во секоја фаза посебно.

5.6. Финансиска анализа на ликвидноста

Ликвидноста претставува способност на деловниот субјект навремено да ги исплатува доспеаните обврски. За да може да ја одржи оваа способност деловниот субјект во секое време треба најмалку да располага со онолку ликвидни средства колку што има краткорочни обврски. Доколку деловниот субјект е ликвиден нема да се соочи до дополнителни трошоци кои го намалуваат финансискиот резултат како што се казнените, затезните камати поради ненавремено плаќање на обврсите од една страна, а од друга страна деловниот субјект зачувува довербата која што ја има кај деловните партнери³². Поради тоа за да може деловниот субјект да ја одржи деловната сигурност неопходно е да води сметка за неговата ликвидност.

Постојат голем број на фактори под чие влијание е ликвидноста на деловниот субјект, при тоа како прво рангирани се деловните активности од деловниот субјект и изворите од кои деловниот субјект ги финансира истите активности. Ова се фактори кои истовремено ја детерминираат и финансиската сигурност на деловниот субјект. Треба да се има во прдвид фактот дека не секогаш финансиски сигурниот деловен субјект е истовремено ликвиден. Тоа е така бидејќи деловниот субјект можеби не е во можност навремено да ги исплати доспеаните обврски. Од друга страна постојат такви деловни субјекти кои се ликвидни, бидејќи располагаат со доволно средства за исплата на втасаните обврски, но од друга страна да не бидат финансиски сигурни како резултат на немањето на доволно средства за измирување на нетековните обврски. Колку учеството на сопствените извори на финансирање е поголемо во вкупните извори на финансирање, толку ликвидноста ќе биде поголема кај деловниот субјект³³. Од сето ова може да се каже дека ликвидноста зависи од целокупното работење на деловниот субјект.

Како резултат на големото значење на ликвидноста на деловните субјекти се посветува големо внимание како од теоретски, така и од практичен аспект. Анализата на ликвидноста на деловниот субјект може да биде спроведена во поширока смисла и во потесна смисла.

³²Konrad Mellevier: „Pluning and planko stenrechnung,, Breisgau, 1991, str. 158

³³Трајкоски Проф д-р Бранко, цитирано дело, стр. 284

Способноста на деловниот субјект со помош на располошливите ликвидни средства да ги измири доспеаните обврски во определен временски период се нарекува ефективна ликвидност и овде станува збот за анализа на ликвидноста во потесна смисла на зборот. Способноста на деловниот субјект во иднина да ги исплаќа доспеаните обврски ја претставува перспективната ликвидност, односно ликвидноста во поширока смисла на зборот.

Анализа на ефективна ликвидност

Со анализата на ефективната ликвидност, всушност се врши анализа на ликвидните средства на деловниот субјект и тековните обврски. Математички ефективната ликвидност, или ликвидноста во потесна смисла на зборот може да се пресмета со помош на следнава формула:

$$\frac{\text{ликвидни средства} * 100}{\text{тековни обврски}} = \frac{80\,000\,000 * 100}{100\,000\,000} = 80\%$$

Процентот кој е добиен со помош на формулата укажува на тоа со колку ликвидни средства деловниот субјект располага за да измири 100 денакри тековни обврски. Оптимална ликвидност или добра ликвидност постои доколку овој процент изнесува 100, тоа значи дека деловниот субјект располага со 100 денари ликвидни средства за исплата на 100 денари тековни обврски. Во конкретниот пример овој процент изнесува 80, а тоа значи дека деловниот субјект располага со 80 денари за исплата на 100 денари доспеани тековни обврски.

За да се утврди ефективната ликвидност потребно е да се одговори на две прашања. Првото, кои средства се третираат како ликвидни. Второто прашање, на каков начин се постигнува усогласеност помеѓу ликвидните средства и тековните обврски, од аспект на критериумот на доспеаност.

Што се однесува до прашањето во врска со тоа кои средства се сметаат за ликвидни, може да се каже дека ликвидни средства се: паричните средства во благајна, на жиро сметка, валутите, девизите на девизнта сметка, хартиите од вредност и др. Во однос на второто прашање, приливот на парични средства и одливот на парични средства треба да се усогласи во неколку степени на врасување.

Откако ќе се утврди степеност на ефективна ликвидност, следен чекор кој треба да се преземе е испитување на квалитетот на ликвидноста. Во овој контекст најчувствителна позиција е позицијата, побарувања од купувачите, тоа е така бидејќи паричните приливи се директно условени од наплатата на побарувањата од купувачите. Квалитетот на оваа позиција може најдобро да се испита преку брзината на циркулирање на побарувањата која може да се добие со помош на следнава формула

$$\frac{\text{нето реализација}^{34}}{\text{просечно салдо на купувачи}}$$

или

$$\frac{\text{страна побарува од сметка купувачи}}{\text{просечно салдо на купувачи}}$$

Анализа на перспективната ликвидност

³⁴Нето реализацијата е разлика меѓу остварените приходи од продажба и сите бенефиции што претпријатието продавач им ги претстапува на претпријатието купувач

Степенот на перспективна ликвидност или општиот показател е појдовна точка за оваа анализа. Општиот ratio на ликвидноста може да се пресмета со помош на следнава формула

$$\frac{\text{залихи} + \text{ABP (активни временски разграничувања) без сомнителните} + \text{готовина}}{\text{тековни обврски}}$$

Она според кое што се разликуваат ефективната и потенцијалната ликвидност е тоа што кај потенцијалната ликвидност имаме ситуација во која вкупните тековни средства се ставаат во однос со тековните обврски.

Како негативна тенденција која може да му се препиши на показателот на потенцијалната ликвидност е тоа што се јавува неусогласеност помеѓу времето на доспевање на обврските и способноста за навремено претворање на тековните средства во облик на пари. Ваквата ситуација има свои влијанија врз ефективната ликвидност.

Како карактеристика на овој показател е тоа што за да биде задоволителна ликвидноста кај деловниот субјект именителот потребно е барем двапати да биде помал во однос на броителот. Доколку како што изминува времето овој показател се придвижува кон единица, тогаш ситуацијата за деловниот субјект не е поволна. Тоа е така бидејќи долгорочните активности на деловниот субјект се повеќе се финансирани од краткорочни извори.

Анализирањето на структурата на тековните средства е следен чекот кој треба да се превезме откако ќе се пресмета степенот на перспективна ликвидност. Во рамките на оваа фаза од анализата на перспективната ликвидност потребно е да се испита процентуалното учество на залихите на суровини и материјали; процентуалното учество на недовршените прозводи;

процентуалното учество на залихите на готовите учиноци; процентуалното учество на АВР, односно активните временски разграничувања.

Секогаш кога се анализира ликвидноста треба да се има во предвид фактот дека треба да се анализира и потенцијалната и ефективната ликвидност. Доколку аналитичарот го анализира само едниот вид на ликвидност може да се соочи со опасност која би предизвикала донесување на погрешни заклучоци за ликвидноста на деловниот субјект.

Како резултат на тоа што ликвидноста на деловниот субјект зависи од наплатата на побарувањата од купувачите и измирувањето на тековните обврски покрај другото треба да се анализира и следното: каква е релацијата помеѓу паричните приливи и паричните одливи; кои мерки се преземаат за наплата на побарувањата од купувачите и дали купувачите се ликвидни; кои мерки се преземаат за да се обезбеди навремено измирување на доспеаните обврски и каква е ликвидност на добавувачите; каков е односот помеѓу обврските и побарувањата; да се анализираат обврските настанати врз основа на заеми и кредити; да се анализира циткулацијата на тековните средства по видови; да се анализираат изворотите на тековни средства од аспект на нивната структура и др.

5.7. Финансиска анализа на финансиската сигурност

При анализирањето на финансиската сигурност потребно е да се тргне од анализа на финансиската сигурност од аспект на кредиторите и анализа на финансиската сигурност од аспект на деловниот субјект³⁵.

³⁵Црнковиќ д-р Рудолф, „Финансиска функција у организацијама удруженог рада,, Информатор, Загреб, 1980, стр.155

Финансиската сигурност на деловниот субјект е она финансирање кое што овозможува непречено исполнување на задачите, во оквирот на планираните предвидувања, без оглед на тоа дали постојат туѓи средства кои треба да бидат вратени или не на кредиторите.

Способноста деловниот субјект да ги измирува доспеаните обврски упатува на финансиска сигурност од аспект на кредиторите. Од аспект на кредиторите важно е да постојат шанси средствата да бидат вратени кај кредиторите.

Имајќи ги во вид овие дефиниции може да се каже дека иако меѓусебно се дополнуваат и се условуваат, сепак постои разлика помеѓу ликвидноста и финансиската сигурност. Ликвидноста е потесен поим во однос на финансиската сигурност. Тоа е така бидејќи ликвидноста е фокусирана на исплата на обврските кон доверителите во моментот на нивното доспевање, додека пак тоа не се однесува на финансиската сигурност.

Меѓутоа и покрај тоа што ликвидноста и финансиската сигурност се разликуваат во однос на овој момент, сепак, помеѓу нив постои правопрпорционалана поврзаноц, а тоа значи дека коку е поголема финансиската сигурност, до толку е поголема и ликвидноста, и спротивно, доколку ликвидноста е помала, помала ќе биде и финансиската сигурност.

Фактори од кои зависи финансиската сигурност како од аспект на деловниот субјект, така и од аспект на кредиторите се следниве³⁶:

- Финансиска самостојност
- Финансиска задолженост
- Стабилност при финансирањето
- Процес на репродукција

³⁶Проф. Тодор Стојановиќ, цитирано дело, стр. 581

- Покриеност на тековните средства со средства на резерви

Финансиската самостојност упатува на способноста на претпријатието самостојно да ги финансира своите деловни активности, без да биде зависно од туѓи извори на средства. При тоа сто процентна финансиска самостојност не е возможна, бидејќи деловниот субјект секогаш се соочува со некакви обврски во рекот на своето работење. Поради тоа за да може да се каже дека еден деловен субјект е финансиски самостоен потребно е учеството на сопствените извори на средства во вкупните извори на средства да биде поголемо од учеството на туѓите извори на средства. Финансиската самостојност може да се пресмета преку следниот математички израз:

$$\frac{\text{сопствени извори на финансирање на претпријатието} * 100}{\text{Вкупни извори}}$$

или

$$\text{финансиска самостојност} = \frac{700\,000\,000 * 100}{1\,000\,000\,000} = 70\%$$

Во овој пример, добиениот резултат од 70% укажува на тоа дека финансиската самостојност на деловниот субјект е 70%, односно дека 70% од вкупните средства со кои располага деловниот субјект за финансирање на средствата, потекнуваат од сопствени извори.

Финансиска задолженост. Финансиската задолженост укажува на тоа со колкав процент учествуваат туѓите извори при финансирањето на средствата на деловниот субјект. Значи, финансиската задолженост е квалитет кој е спротивен од финансиската самостојност. За разлика од финансиската самостојност, каде во прилог оди повисокиот процент, во овој случај колку е помала финансиската задолженост, толку ситуацијата е поповолна за деловниот

субјект. Искажано со математички израз, утврдувањето на финансиската задолженост се врши на следниов начин:

$$\frac{\text{туѓи извори на средства} * 100}{\text{вкупни извори на средства}}$$

или

$$\text{финансиска задолженост} = \frac{400\,000\,000 * 100}{100\,000\,000} = 40\%$$

Од резултатот добиен со пресметката може да се види дека финансиската задолженост на деловниот субјект изнесува 40%, а тоа значи дека туѓите извори при финансирањето на средствата учествуваат со 40% во вкупните средства.

Финансиска стабилност. За еден деловен субјект се вели дека е финансиски стабилен доколку во истиот постои рамнотежување помеѓу изворите на финансирање и можноста за враќање на позајмените средства. Исто така за да биде финансиски стабилен деловниот субјект покрај овој услов потребно е да исполнува уште еден, а тоа е дека враќањето на позајмените средства да нема негативни последици врз планираните активности на деловниот субјект. Деловните субјекти, за да бидат финансиски стабилни потребно е да водат сметка околу условите при прибавувањето на туѓи средства. Финансиската самостојност е првиот фактор кој влијае врз финансиската стабилност на деловниот субјект. Имено доколку поголемиот дел од активностите на деловниот субјект се финансирани од сопствени извори на средства, до толку финансиската стабилност би била поголема, и обратно. Доколку учеството на сопствените извори на финансирање во финансирањето на деловните активности на деловниот субјект е помало во однос на туѓите извори на финансирање, до толку финансиската стабилност би била помала.

Некој од показателите кои се употребуваат со цел да се увиди финансиската стабилност на деловниот субјект се следните³⁷:

$$\frac{\text{краткорочни кредити за обртни средства} * 100}{\text{вкупни извори на обртни средства}}$$

$$\frac{\text{сопствени извори на претпријатието и долгорочни туѓи извори} * 100}{\text{вкупни извори на средства}}$$

$$\frac{\text{обврски за обртни средства} * 100}{\text{вкупни извори на обртни средства}}$$

$$\frac{\text{отплата на кредитите за основни средства} * 100}{\text{износ на средства за амортизација}}$$

Репродукционен процес. Финансиската сигурност на деловниот субјект во голема мера е условена и од репродукциониот процес. Имено, за да може процесот на репродукција да се реализира онака како што било планирано, неопходно е да се располага со определен износ на финансиски средства. Доколку дојде до некакви промени, кои не се предвидени во плановите на деловниот субјект може да дојде до промена односно нарушување на текот на паричните средства, што се разбира има свои реперкусии врз финансиската сигурност на деловниот субјект. Таквите промени предизвикуваат неспособност на деловниот субјект навремено да ги измирува доспеаните обврски. Брзината на трансформација, структурата и големината на одделните видови на средства се неопходни информации кои можат да укажат на влијанието и на значењето на репродукциониот процес врз финансиската сигурност на деловниот субјект.

³⁷Проф д-р Тодор Стојановиќ цитирано дело, стр. 582

Покриеност на тековните средства со резервни средства. Станува збор за уште еден фактор кој има свои влијанија врз финансиската сигурност на деловниот субјект. Всушност станува збор за показател кој укажува на обезбедувањето на обрните средства со средствта на резервниот фонд. За да се пресмета со колку резервни средства се покриени тековните средства се користи следнава формула:

$$\frac{\text{средства на резервите}}{\text{просечно користени обртни средства}}$$

или

$$\frac{10\,000\,000 \cdot 100}{100\,000\,000} = 10\%$$

Добиениот резултат укажува на тоа дека 100 денари тековни средства се обезбедени со резервни средства. Или со други зборови кажано, со овој показател се добива информација за тоа колку резервни средства му стојат на располагање на деловниот субјект за обезбедување на 100 денари тековни средства.

5.8. Финансиска анализа на бонитетот на сместувачките капацитети во Република Косово

Во современи услви на работење, во време на постоење на развен пазр на капитал потребата од анализа на бонитетот на деловниот субјект е повеќе од неопходна активност. Тоа е така бидејќи за да можат деловните субјект да дојдат до дополнителен капитал, прибавен преку пазарот на капитал потребно е да извршат емисија на вредносни хартии, за да можат да го преземат тој чекор деловните субјект предходно потребно е да имаат дозвола од Комисијата за хартии од вредност. Покрај останатото, до Комисијата за хартии од вредност се поднесува

и мислење за бонитетот на деловниот субјект. Мислењето за бонитетот на деловниот субјект се обезбедува од страна на специјализирана институција.

Покрај за горенаведената причина, во практиката деловниот субјект има потреба од утврдување на бонитетот во следниве ситуации: при заклучувањето на важни зделки односно при заклучувањето на крупни зделки; при фузија со други деловни ентитети; кога деловниот субјект учествува на тендери за јавни набавки; во ситуации кога деловниот ентитет се дели на помали друштва и др.

Во литературата постојат голем број дефиниции за бонитетот. Тргуваќи од етимолошкото потекло, зборот бонитет потекнува од латинскиот збор *bonitas* што значи квалитет, *bonus*³⁸ што значи добар.

Според Д.Ј. Турковиќ³⁹ бонитетот ја презентира развојната перспектива на деловниот субјект, производствените програми и финансиската ситуација.

Според Р. Тепшиќ⁴⁰ бонитетот може да се објасни преку анализирање на имотот и тоа од аспект на неговата структура и големина, преку анализа на изворите на средствата исто така од аспект на нивната структура и големина како и преку анализа на ликвидноста, економичноста, рентабилноста и продуктивноста на деловниот субјект.

Постојат и голем број други дефиниции кој при дефинирањето тргнуваат од различни аспекти и според различни критериуми. Но она што може да се заклучи е тоа дека без оглед на која дефиниција ќе се земе во предвид може да се види дека бонитетот е комплексен поими со него не се укажува само на позитивните, добрите страни на деловниот субјект, туку укажува и

³⁸Д-р С. Кукулеча „Економски лексикон,, , Рад, Београд, 1986, стр 126

³⁹Д.Ј. Турковиќ „Удружување средстава,, Економски аналитичар, ТЕВ, Загреб, 1997г. брб. Стр8

⁴⁰Тепшиќ д-р Радивоје: мм Економска анализа финансијске структуре ОУР-а,, Рачуноводство и финансије, Београд, 1981г, стр 113

на идните планови на деловниот субјект како и на тековното работење на конкретниот деловен субјект.

За мерење на бонитетот на деловниот субјект може да се користат најразлични критериуми и показатели. Како најчесто користени критериуми за оценка на бонитетот на деловниот субјект се следниве:

- Критериум за оценка на обртни средства
- Критериум за оценка на задолженост
- Критериум за оценка на комитентски однос
- Критериум за оценка на рентабилност
- Критериум за оценка на ликвидност

За да се измери ликвидноста на деловниот субјект се користи коефициент кој може да се пресмета на следниов начин

$$\frac{\text{тековни средства}}{\text{тековни обврски}}$$

За еден деловен субјект велеме дека има задоволителна ликвидност доколку резултатот од пресметката на овој коефициент е два, односно доколку односот помеѓу обртните средства и краткорочните обврски е еднаков на два.

За да се пресмета коефициентот на вртење на залихите се користи следниот математички израз:

$$\frac{\text{цена на чинење на реализираните производи}}{\text{просечна состојба на залихите}}$$

Оцената за бонитетот на деовниот субјект ќе биде по позитивна доколку овој коефициент има поголема вредност. Тоа е така бидејќи овој коефициент укажува на тоа колку добро се користат средствата од страна на деловниот субјект.

Коефициентот за нето рентабилност на деловниот субјект се утврдува со помош на следнава формула:

$$\frac{\text{нето акумуляција}}{\text{сопствени извори на средства}}$$

Маргиналната нето добивка може да се пресмета со помош на некоја од следниве формули:

$$\frac{\text{тековна задолженост}}{\text{тековни средства}}$$

односно

$$\frac{\text{вкупна задолженост}}{\text{вкупни средства}}$$

Ефикасноста на вкупните средства на деловниот субјект може да се пресмета со користење на некоја од следниве формули:

$$\frac{\text{добивка}}{\text{вкупни средства}}$$

односно

$$\frac{\text{нето продажба}}{\text{вкупни средства}}$$

За утврдување на профитабилноста на деловниот субјект може да се користи некоја од следниве формули:

$$\text{Стапка на принос на акционерскиот капитал} = \frac{\text{нето добивка}}{\text{просечен акционерски капитал}}$$

односно

$$\text{Стапка на принос на средствата} = \frac{\text{камата} + \text{нето добивка}}{\text{просечно користени средства}}$$

Доколку се користат овие критериуми за оценка на бонитетот на деловниот субјект всушност се анализира целокупната работа на деловниот субјект во изминатите три години. За да се добие веродостојна оценка за бонитетот на деловниот субјект, покрај предходно наведените показатели треба да се анализираат и платите на вработените во деловниот субјект, да се изврши анализа на техничката, организационата, технолошката структура на деловниот субјект, да се анализира работењето на менаџмент тимот на деловниот субјект итн.

5.9. Анализа на изворите на финансирање

За да се добие информација од каде потекнуваат средствата со кои деловниот субјект ги финансира своите активности потребно е да се анализираат изворите на финансирање на деловниот субјект. Изворите на финансирање може да се поделат од различни аспекти и тоа: според срочност; според цел; според сопственост.

Изворите на финансирање според срочноста се делат на краткорочни, среднорочни, долгорочни и трајни. Кредитите добиени од банките со рок на достасување до една година,

обврските кон добавувачите, акционерите, вработените кои се класифицирани како краткорочни, а се уште не се измирени се класифицираат како краткорочни извори на финансирање. Кредитите добиени од банки кои се класифицирани како средно рочни кредити влегуваат во групата на среднорочни извори на финансирање. Долгорочните кредити добиени од банките, резервите, акумулираната добивка и сл спаѓаат во групата на долгорочни извори на финансирање на средствата. Трајните влогови и капиталот на акционерите ги сочинуваат трајните извори на финансирање.

Изворите на финансирање според целта се делат на извори на финансирање кои се користат за финансирање на обртните средства и извори на финансирање кои се користат за финансирање на постојаните средства.

Изворите на финансирање според сопственоста се делат на туѓи и сопствени. Во групата на туѓи извори на средства сите обврски кои деловниот субјект ги создал во текот на своето работење. Како сопствени извори на финансирање се: сите видови резерви на деловниот субјект – статутаени, законски, ревалоризирани, акумулирана добивка, акционерската премија итн.

При анализата на изворите на финансирање потребно е посебно да се обрне внимание на финансиската самосојност, на финансиската стабилност и на задолженоста на деловниот субјект.

За оценка на финансиската стабилност на деловниот субјект се користа неколку индикатори како што се: сопствениот капитал и долгорочно позајмените средства во однос на трајните обртни средства и постојаните средства. Финансиската стабилност на деловниот субјект е задоволителна доколку овој однос е еднаков или е поголем од единица; односот помеѓи сопствениот капитал и трајните обртни средства и постојаните средства.

Финансиската стабилност на деловниот субјект е задоволителна доколку овој однос е еднаков или е поголем од единица; односот помеѓу сопствениот капитал и постојаните средства. Финансиската стабилност на деловниот субјект е задоволителна доколку овој однос е еднаков или е поголем од единица.

Преку односот помеѓу позајмените извори на средства и вкупните извори на средства се добива информација за степенот на задолженост на деловниот субјект. Степенот на задолженост на деловниот субјект ќе биде помал доколку сопствените извори на финансирање имаат доминантно учество во вкупните извори на финансирање. Во однос на тоа кој е најповолниот однос помеѓу сопствените и позајмените извори на финансирање може да се каже дека не постои еден поставен критериум, стандард којшто треба да биде достигнат од страна на деловните субјекти.

Што се однесува до финансиската стабилност, може да се каже дека истата е спротивна функција на задолженоста на деловниот субјект.

5.10. Анализа на финансискиот резултат

Финансискиот резултат може да се дефинира како во пари изразен резултат од работењето на деловниот субјект. За да се пресмета финансискиот резултат потребно е внимателно да се разграничат сите приходи и расходи кои настанале во пресметковниот период, бидејќи од технички и од методолошки аспект истиот се пресметува преку спротивставување на приходите со расходите. Доколку финансискиот резултат го дефинираме на ваков начин може да се каже дека се доаѓа до сознание за тоа дали деловниот субјект во

пресметковниот период остварил добивка или загуба, но на ваков начин не се земаат во предвид сите аспекти на финансискиот резултат.

Според професор Т.Стојановиќ финансискиот резултат може да се дефинира како разлика помеѓу вредноста на извршената задача и вредноста на потрошоците коишто се направени за да се изврши таа задача⁴¹. Извршената задача е презентирана преку остварената реализација на деловниот субјект, на пример реализираните производи, услугите кои ги извршил деловниот субјект, трговските стоки итн.

Во потрошоци направени за реализирање на задачата се сметаат следните: платите на вработените односно надоместокот за вложената работна сила; вредноста на тековните и постојаните средств кои се потрошени за да се изврши задачата, како и вредноста на туѓите услуги кои се вклучени во реализирањето на задачата; сите придонеси, даноци, членарини и сл кои деловниот субјект ги плаќа врз основа на донесените прописи од страна на државата.

Кога се врши анализа на финансискиот резултат на деловниот субјект, всушност потребно е да се изврши негово компарирање како од просторен, така и од временски аспект.

За да се процени каква е положбата на деловниот субјект во однос на конкуренцијата се применува просторно компаирање. Главната дилема која стои пред анализата на финансискиот резултат во овој случај е на кој начин да се избере друг деловен субјект со кој ќе се споредува деловниот субјект во кој се спроведува анализата на финансискиот резултат. При тоа на аналитичарот му стојат на располагање две алтернативи и тоа: конкретниот деловен субјект да се споредува со сите деловни субјект (домашни) кои по своето работење се слични на него или пак втората алтернатива - да се изврши компарација во однос на водечкиот деловен субјект во гранката. Биланост на успех е основа за спроведување на просторно

⁴¹Проф д-р Тодор Стојановиќ, цитирано дело, стр. 273.

компарирање. При тоа важно е да се напомене тоа дека при анализата на финансискиот резултат се компарираат релативните, а не апсолутните големини, пред сè поради поголемата доверливост на релативните големини.

Доколку се спроведува временска компарација, во суштина се прави обид да се согледа развојот на деловниот субјект во поглед на реализирањето на финансискиот резултат. За таа цел треба да се анализира деловниот субјект во повеќе пресметковни периоди.

При анализата на финансискиот резултат потребно е да се утврди кои ставки влегуваат во состав на вкупните приходи, вкупните расходи и вкупниот финансиски резултат.

Структура на вкупниот приход. Анализирањето на вкупните приходи од аспект на нивната структура се прави со цел да се увиди колку изнесува учество имаат приходите од редовното работење во вкупните приходи на деловниот субјект; колку изнесува учеството на приходите од финансирањето во вкупните приходи; и колку учествуваат вонредните приходи во вкупните приходи на деловниот субјект, остварени во определен пресметковен период.

Имајќи го во предвид потеклото на редовните приходи, нормално е истите да имаат најголемо учество во вкупните приходи на деловниот субјект. Тоа се приходи кои деловниот субјект ги остварува врз основа на вршењето на услугите или продажбата на стоките и производите за кои е основано истото. Приходите од редовното работење деловниот субјект може да ги остварува на домашен пазар или пак на странски пазар. Доколку деловниот субјект голем дел од своите приходи ги остварува на пазарите надвор од границите на својата земја, зборуваме за субјект кој е конкурентен и актуелен на странските пазари.

За разлика од приходите од редовното работење, приходите од финансирањето имаат значително помало учество во вкупните приходи на деловниот субјект. Во групата на приходи

од финансирање спаѓаат приходите од пласираните слободни парични средства и други приходи.

Вонредните приходи имаат најмало процентуално учество во вкупните приходи на деловниот субјект. Тоа е таква бидејќи истите се резултат на настани кои не се планирани, односно вонредните приходи не може да се планираат бидејќи истите не се повторуваат во текот на работењето на деловниот субјект.

Како што предходно беше напоменато од технички и од методолошки аспект финансискиот резултат се добива со спротивставување на вкупните приходи и вкупните расходи. Како расходи со кои се спротивставуваат вкупните приходи се следниве:

Трошоци за материјали, енергија и услуги. Всушност станува збор за трошоци кои мора да бидат направени за да се обезбеди континуитет во работењето на деловниот субјект.

Друг трошок кој треба да се спротивстави на вкупните приходи е **амортизацијата**. Амортизацијата претставува вредносен израз на трошењето на постојаните средства. Односно амортизацијата претставува процес на трансформација на трошоците за набавка на постојаните средства во тековни средства. Бидејќи амортизацијата на постојаните средства е содржана во цената на чинење на учиноците, истата треба да биде одземена од вкупните приходи.

Финансиските трошоци се следна група на трошоци за кои треба да се намалат вкупните приходи при пресметката на финансискиот резултат. Исто така тука спаѓаат **надоместокот за вложениот труд, односно платите за вработените.**

Расходи на финансирањето. Исто како и приходите од финансирањето, така и расходите на финансирањето имаат релативно мало процентуално учество во вкупните расходи направени во определен пресметковен период

Вонредни расходи. Вонредните расходи се резултат на некои непланирани и непредвидени ситуации. За деловниот субјект би била повољна ситуацијата доколку овие трошоци бидата што поблиску до нулата, односно доколку деловниот субјект не се соочува со вонредни расходи во текот на своето работење.

Анализа на структурата на финансискиот резултат. Целта на оваа анализа е да испита од кои извори потекнува финансискиот резултат. Финансискиот резултат на деловниот субјект може да биде: финансиски резултат добиен со спротивставување на приходите од редовното работење и расходите од редовното работење; финансиски резултат добиен со спротивставување на приходите од финансирањето и расходите на финансирањето; финансиски резултат добиен со спротивставување на вонредните приходи и вонредните расходи. На ваков начин може да се утврди потеклото на финансискиот резултат. При тоа важно е да се напомене дека деловниот субјект може да оствари негативен финансиски резултат на пример од финансирањето, кога расходе на финансирање се поголеми од приходите на финансирање, но сепак вкупниот финансиски резултат да може да биде позитивен доколку приходите од редовното работење се поголеми од расходите по истиот основ. И обратно, деловниот субјект може да оствари позитивен финансиски резултат од финансирањето и од вонредните активности, но финансискиот резултат може да биде негативен доколку финансискиот резултат од редовните активности е негативен. Тоа е така бидејќи доминантно учество во работењето на деловните субјекти имаат приходите од редовното работење расходите од редовното работење.

Анализирањето на финансискиот резултат е особено важно доколку за цел се има да се согледа развојната перспектива на деловниот субјект и пазарната перспектива на деловниот субјект. Па така, доколку деловниот субјект остварува добивка од редовните активности, може да се каже дека станува збор за стабилен деловен субјект кој ги реализира своите планови и би опстојувал во иднина. Ситуацијата е сосема спротивна доколку деловниот субјект остварува добивка која потекнува само од вонредни активности. Тоа значи дека деловниот субјект во конкретниот временски период остварил позитивен резултат од активности кои не се повроруваат, односно не постои сигурност дека истите би се повториле во иднина, со тоа може да се извлече заклучок дека во овој случај станува збор за деловен субјект кој се карактеризира со незивесност во своето работење.

5.11. DuPONT анализа

За спроведување на DuPONT⁴² анализа неопходни се информации кои се обезбедуваат од билансот на успех и од билансот на состојба. Фокусот на овој вид на анализа е ставен на објаснување на стапката на принос на сопствениот капиал⁴³. За таа цел се користат апсолутните бројку презентирани во билансот на успех и состојба. За оваа анализа се вели дека е систем, бидејќи се заснова на пресметка на серија на показатели, каде секој нареден се пресметува врз основа на показателот кој е првходно пресметан.

Постапката за пресметка на стапката на приност на сопствениот капитал е следна: најпрво треба да се пресмта нето добивката после оданочувањето. Тоа се прави така што од вкупните приходи од продажба на производи или извршени услуги ќе се одземат трошоците за

⁴²Спасов д-р Сениша: цитирано дело, стр. 94

⁴³Du Pont system of analysis е наречена според името на фирмата што првпат се послужила со овој метод на анализа

нивната реализација односно продажба, трошоците о основ на камати, другите оперативни трошоци како и данокот на вобивка. Откако ќе се добие нето добивката после оданочување за да се добие нето профитната маржа потребно е истата да се подели со приходите од продажба. Вкупните средства со кои располага деловниот субјект се добиваат како збир на сопствените и туѓите средства. Коефициентот на вртење на вкупните средства се добива кога истите ќе бидат поделени од приходите од продажба. Стапката на принос на вкупните средства се добива со делење на нето профитната маржа и коефициентот на вртење на вкупните средства. Вкупните обврски на деловниот субјект (краткорочни + долгорочни) зголемени за сопствениот капитал даваат податок за вкупните извори на финансирање. Оваа информација е потребна за пресметка на мултипликаторот на сопствениот капитал, кој се добива кога изворите на финансирањето се оделат со сопствениот капитал. Мултипликаторот помножен со стапата на принос на сопствените средства ја дава стапката на принос на сопствениот капитал.

Во рамките на оваа анализа како централни елементи се издвојуваат нето профитната маежа, приходите остварени од продажбата на вкупните средства со што се добива коефициентот на вртење на вкупните средства. Овој коефициент помножен со нето профитната маржа се добива стапката на принос на вкупните средства. На тој начин се добиваат сите елементи кои ја сочинуваат DuPONT формулата.

Иако на прв поглед се смета дека станува збор за релативно лесна постапка, сепак тоа не е така бидејќу дипонт анализата бара објаснување на сите заклучоци добиени од пресметките.

5.12. EBIT – EBS анализа

EBIT-EBS анализата во суштина претставува анализа на соодносот кој постои помеѓу заработувачката добиена пред да се одземе данокот и каматата (EBIT) и заработувачката по акција (EPS)⁴⁴, со помош на оваа анализа се настојува да се увидат ефектите од финансиската структура.

За време на носењето на одлуката кои извори на финансирање да се користат, финансиските менаџери во секој момент мора да ги имаат во предвид границите на заолжување. Па така, доколку деловниот субјект се е премногу задолжен се соочува со големи финансиски проблеми, предизвикани од измирувањето на обврските по основ исплата на главинцата и каматите од позајмените средства. Поради овие причини, деловниот субјект пред да се одлучи за обезбедување на средства од туѓи извори, одлуката мора да ја заснова на детална анализа за тоа какви се очекувањата за паричните текови, затоашто обврските по основ на позајмени средства мора да бидат измирени. Поради овие причини финансиските менаџери секогаш мора да го имаат во предвид степенот до кој меоже да се задолжува деловниот субјект. Во литературата постојат повеќе начини за мерење на степенот на задолженост на деловниот субјект, како на пример, показателот за повеќекратната покриеност на каматата и степенот на покриеност⁴⁵

$$\text{а) повеќекратна покриеност на каматата} = \frac{\text{ЕБИТ}}{\text{камата на долг}}$$

⁴⁴James, C Van Hrone: „, Финансијско управњање и политика,, , Мате, Загреб, 1993 год, стр 317

⁴⁵Спасов д-р Сениша, цитирано дело, стр 383

Во литературата се сретнуваат различни мислења за тоа колкав треба да биде степенот на повеќекратна покриеност. Се смета дека доколку овој однос е помал од 3:1 потребно е да се преиспитаат одлуките на менаџментот, бидејќи ваквиот однос не е поволен⁴⁶.

$$\text{б) степен на покриеност} = \frac{EBIT}{\text{отплата на главнина} + \frac{\text{камата}}{1 - \text{стапка на данок}}}$$

Откако преку анализа е утврден степенот на покриеност на долгот, истиот се компарира со оној од предходните периоди, очекувањата за степенот и покриеност во иднина, се врши компарација и со степенот на покриеност ов однос на другите деловни субјект кои имаат иста природа на работење и др.

Меѓутоа, овој метод не дава информации во однос на прашањето каква е веројатноста за несолвентност. За да се дојде до овие информации потребно е да се земе влијанието на други детерминанти како што се ликвидноста на деловниот субјект, сезонските влијанија, дивидендите, стекнувањето или оттуѓувањето на средствата и сл.

Според Donaldson, кога се врши анализирање на паричните текови на деловниот субјект треба да се имаат во предвид сите оние фактори кои нанеповолно се одразуваат врз паричните текови, ваквата сосотојба може да се пресмета на следниов начин:

$$CB2 = CB0 + NCF$$

Во равенката паричните текови т.е. нивната состојба на поетокот на рецесијата е претставено со CB0, а нето паричните текови во периодт на рецесија се претставени со NCF. Според Donaldson, деловниот субјект пред да донесе ја процени границата на толерантност

⁴⁶James, C Van Hrone цитирано дело, стр 324.

доколку се појави недостаток на парични средства потребно е да ги процени фиксните трошоци кои произлегуваат од зголемувањето на долгот во услови на рецесија. Деловниот субјект се соочува со проблемот на недоволно парични средства, кога се соочува со некои други трошоци како што се на пример трошоци за исплата на дивиденда на акционерите, инвестициони вложувања, трошоци поврзани со истражување и развој и сл.⁴⁷

За да го надмине проблемот поврзан со недостаток на парични средства, деловниот субјект мора да ги земе во предвид сите извори на парични средства кои во моментот му стојат на располагање⁴⁸. Како извори кои деловниот субјект ги има за надминување на овој проблем се следните: намалување на одливот на парични средств кој предходно бил планиран, ликвидацијата и резервите.

Деловниот субјект може да го намали одливот на парични средства на тој начин што ќе ги намали трошоците од работњето, во определен временски период нема да презема инвестициони зафати, ќе ја намали дивидендата и сл.

Резервите, исто така му стојат на располагање за надминување на проблемот поврзан со недостаток на парични средства.

Ликвидацијата, како извор за надминување на проблемот со недостаток на парични средства е најмалку посакуван. Тоа е така бидејќи деловниот субјект на ваков начин ја намалува својата вредност, бидејќи извршил оттуѓување на средствата за производство.

Во рамките на оваа анализа треба да се земат во предвид и фиксните трошоци. Фиксните трошоци се анализираат и од страна на давателите на кредитите, односно од страна на кредиторите.

⁴⁷James, C Van Hrone цитирано дело, стр 326

⁴⁸Спасов д-р Сениша, цитирано дело стр. 109

Анализата на паричните текови е неопходна, на за да се спроведе истата неопходно е да се располага со информации за нето паричните приливи од продажбата на стоките и од извршувањето на услугите, како и трошоците кои настанале како резултат на ангажирањето на факторите за да се овозможи производството и продажбата.

За анализирање на паричните текови на аналиричарите им стојат на располагање повеќе методи. При тоа како најчесто користени методи за анализирање на паричните текови се следните: сензитивна анализа; сценарио анализа; симултациона анализа; метод на неризичен еквивалент и др.

Сензитивната анализата започнува со идентификација на назнајчајните фактори кои ја детерминираат големината на нето паричните приливи. Фактори кои спаѓаат во оваа група се следните:

- Висината на фиксните трошоци;
- Можностите за пласман на производите и услугите;
- Продажните цени;
- Користениот век на употреба на средствата;
- Платите на вработените и др

Сензитивната анализата е доста користена во практиката, но недостаток кој се препишува на истата е тоа што таа врши анализирање на секој од овие фактори посебно, а не го зема во предвид влијанието и нивната меѓусебна поврзаност на сите фактори заедно, при анализата на нето паричните приливи.

Сценарио анализата е се користи за надминување на недостатокот кој се препишува на сензитивната анализа. Значи со помош на сценарио анализата во суштина се врши анализа на

сите предходно наведени фактори кои влијаат врз нето паричните приливи, но се сема во предвид и нивното меѓусебно влијание и нивната меѓусебна поврзаност. Значи со помош на оваа анализа сите овие фактори во исто време се анализираат и се тестираат.

Симулационата анализасе заснова на статистичко и математичко мерење на ризикот поврзан со инвестисиските проекти.

Методот на неризичен еквивалент се заснова на конверзија на текот на ризични приноси во тек на неризични приноси.

Цената на капиталот е фактор којшто деловните субјект секогаш треба да го имаат во вид при носењето на одлуки за остварување на инвестициските проекти. Дисконтните методи се најчесто употребувани техники за определување на цената на капиталот. Суштината на дисконтните методи се состои во воспоставувањето на релација помеѓу сегашноста и иднината, тоа значи дека идеите кои се проектирани за цо иднината се сведуваат во сегашно време. Со оглед на тоа дека врз дисконтната стапка влијаат голем број на фактори како што се: состојбите на пазарот на капитал во дадениот временски период; состојбата на инвеститорот, како од економски така и од финансиски аспект; изворите на финансиски средства кои се користат при финансирањето на проектот; ризиците поврзани со проектот; состојбата на земјата во која работи деловниот субјект и сл, може да се каже дека најголемиот проблем кај овој метод е изворот на дисконтна стапка која што ќе се применува при утврдувањето на цената на капиталот.

Според досега наведеното, можед а се каже дека за време на донесувањето на одлуки за обезбедување на финансиски средства за финансирање на активностите на деловниот субјект, финансиските менаџери треба да се насочуваат кон обезбедување на најповолен однос помеѓу сопствените и туѓите извори на капитал. EBITS – EPS анализата е анализа врз чија основа

може да се донесе правилна одлука при обезбедувањето на капитал. Но, сепак финансиските менаџери покрај оваа анализа, треба да спроведат и други анализа кои би обезбедиле информации кои не се добиваат преку оваа анализа, како на пример податоци за: стекнување и оттуѓување на средства, ликвидноста на деловниот субјект, заработувачката и др.

5.13. SWOT анализа

Со помош на свот анализата се согледуваат силните и слабите страни на деловниот субјект, како и предностите и ограничувањата кои ги има во однос на конкуренцијата. Со оваа анализа се обезбедува најдобра комбинација на трендовите кои постојат во интерното и во екстерното окружување.

Екстерното окружување упатува на можностите и ограничувањата со кои се соочува претпријатитето и нивното влијание во насока на поттикнување или спречување на деловниот субјект да ги реализира планираните цели. Во рамките на екстерното окружување спаѓаат: работната сила, добавувачите, конкуренцијата, техничкиот и технолошкиот развој, економското, правното, социјалното окружување и др.

Екстерното окружување го поттикнува или го спечува развојот и напредокот на деловниот субјект. Можностите кои ги создава окружувањето му помагаат на деловниот субјект да ја реализира својата мисија, да постигне конкурентност на пазарот и сл. можностите му стојат на располагање на деловниот субјект за да ги реализира зацртаните цели. Од друга страна, наспроти можностите кои што ги создава окружувањето, стојат ограничувањата. Тие имаат спротивно влијание врз деловниот субјект. Имено, помала е конкурентската моќ на деловниот субјект, ограничувањата предизвикуваат тешкотии кај деловниот субјект при реализирањето на целите, ја отежнуваат реализацијата на мисијата на деловниот субјект и сл.

Екстерните можности и ограничувања не може да бидат директно контролирани од страна на менаџмент тимот на деловниот субјект, но секако, истите треба да се земат во предвид доколку менаџмент тимот е насочен на остварувањето на целите на деловниот субјект и создавање на конкурентен деловен субјект на пазарот.

Интерното окружување во себе ги инкорпорира предностите и слабостите на деловниот субјект кои влијаат врз реализирањето на стратегиските цели на деловниот субјект. Предностите му овозможуваат на деловниот субјект да постигне и да ја задржи конкурентската предност во однос на останатите деловни субјект, исто така предностите придонесуваат за континуиран раст и развој на деловниот субјект. Всушност предностите претставуваат фактори кои имаат позитивно влијание врз работењето на деловниот субјект.

За разлика од нив, слабостите се фактори кои имаат негативно влијание врз постигнувањето на статегиска конкурентност на деловниот субјект. Истите го инхибираат растот и развојот на деловниот субјект.

За разлика од факторите на екстерното окружување, факторите на интерното окружување се директно контролирани од страна на менаџмент тимот на деловниот субјект.

SWOT анализата се спроведува во четири етапи односно фази. Во рамките на првата фаза се обезбедуваат податоци и информации кои се однесуваат на фактори од интерното и од екстерното окружување кои имаат детерминирачко влијание врз работењето на деловниот субјект. Вака собраните податоци и информации во рамките на втората фаза од свот анализата се групираат во две големи групи и тоа: податоци и информации на интерното окружување и податоци и информации кои се однесуваат на екстерното окружување. Во рамките на следната фаза од свот анализата, односно во третата фаза се врши селекција и идентификување на сите фактори во неколку подгрупи, односно истите се делат на фактори кои дејствуваат како

предност или како слабост во рамките на внатрешното окружување и на фактори кои дејствуваат како можност или како ограничување во рамките на надворшеното окружување. Во рамките на последната, четврта фаза од свот анализата се испитува влијанието на секој од факторите врз реализирањето на развојната стратегија на деловниот субјект.

Во рамките на свот анализата значајно место зазема свот матрицата. Со помош на свот матрицата се овозможува да се увидат сите алтернативи кои му стојат на располагање на деловниот субјект во насока на избегнување на ограничувањата и слабостите од интерното и од екстерното окружување. SWOT матрицата може ја користат сите деловни субјекти, без оглед на нивната големина.

SWOT матрицата е прикажана на следната во продолжение.

Интерно окружување	Предности (П)	Слабости (С)
Екстерно окружување		
Можности (М)	ПМ стратегии (max – max)	СМ стратегии (min – max)
Ограничувања (О)	ПО стратегии (max – min)	СО стратегии (min – min)

Анализата на екстерното окружување е појдовна точка во свот анализата. Значи, најпрво се подготвува листа во која се наведени сите екстерни ограничувања (О) на кои деловниот субјект е изложен во наредниот временски период. Потоа следува изготвувањето на листа на фактори кои имаат позитивно влијание односно, се изготвува листа на можности (М) кои би имале влијание врз деловниот субјект во наредниот временски период. Покрај факторите кои потекнуваат од екстерното, потребно е да се анализираат и факторите кои потекнуваат од внатрешното окружување на деловниот субјект. Знаи теба да се анализираат предностите и

слабостите на деловниот субјект. Со оглед дека окружувањето во кое функционира секој деловен субјект е доста динамично и постојано се менува, оваа матрица треба да биде подготвена на таков начин, што во себе ќе содржи информации за минаото, за сегашноста и за иднината на деловниот субјект.

Откако деловниот субјект ја составил својата свот маатрица, се пристапува кон избор на некоја од четирите стратегии кои што му стојат на располагање на деловниот субјект. **ПО стратегија** - во основата на оваа стратегија се наоѓаат силните страни на деловниот субјект кои треба да се реализираат доколку се појават ограничувањата кои потекнуваат од окружувањето. **СМ стратегија** - во суштината на оваа стратегија стои стремежот на деловниот субјект да го минимизира дејството на внатрешните слаби страни, а да го максимизира дејството на можностите кои ги создава надворешното окружување. **ПМ стратегија** – оваа стратегија е насочена кон тоа да деловниот субјект во текот на своето работење ги искорисува можностите кои му ги создава екстерното окружување и интерните предности. **СО стратегија** – суштината на оваа стратегија се состои во стремежот на деловниот субјект да го минимизира дејството на интерните слабости и дејството на ограничувањата кои потекнуваат од екстерното (надворешното) окружување.

6.МОДЕЛ НА ФИНАНСИСКА АНАЛИЗА НА ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ НА СМЕСТУВАЧКИТЕ КАПАЦИТЕТИ ВО РЕПУБЛИКА КОСОВО СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА ХОДЕЛ „СИРИУС” ОД ПРИШТНА

6.1. Финансиските извештаи и компаративни аналитички показатели за финансиската состојба на хотел „Сисиус”,-Приштина

Финансиските извештаи претставуваат значајни прегледи на финансиската состојба и успехот на организацијата. Податоците содржани во таквите извештаи се од суштинско значење за време на финансиската контрола во организациите. Два основни вида на финансиски извештаи кои вообичаено се изготвуваат заедно се билансот на состојба и билансот на успех. Врз основа на нив се изготвува и кеш флоу извештајот, кој ги покажува тековите на готовината во анализираниот период во претпријатието. Финансиските извештаи вообичаено се изготвуваат на рајот на периодот за кој се врши известувањето, на пример квартално или годишно, иако достапноста на компјутерите овозможува и почесто нивно подготвување.

Биланс на состојба: билансот на состојба претстаува финансиски извештај кој ги прикажува средствата на организацијата и обврските (правата) на тие средства во дадена временска точка. Може билансот на состојба да се замисли како финансииска слика составена од два дела. Едниот дел ги прикажува вкупните средства, додека другиот дел ги прикажува постоечките права (извори) на средствата. Едниот дел е еднаков на другиот дел. Односно постои така наречена билансна рамнотежа: средства=правата над тие средства. Средствата, ресурсите што ги контролира организацијата се делат во две категории: **тековни и фиксни** (долготрајни). Тековните средства се состојат од готовина и други средства кои обично се претвораат во готовина или пак се искористуваат во период од 1 година, Опример за тоа се пазарните хартии од вредност, како што се благајнички записи, или кзаеднички пазани парични фондови кои што може да се претвораат во готовина во релативно краток период, побарувања за наплата, што претставува продажба на кредит за која плаќањето сеуште не е добиено и залихите). Фиксните средства се средства кои што имаат корисен живот кој надминува 1 година како што се земјиштето, објектите и опремата. Другиот дел на билансот на состојба се ондесува на изворите, односно правата врз средствата, ги содржи и обврските и

акционерскиот капитал. Обврските претставуваат права на несопственичките средства на фирмата (со други зборови, долговите кон несопствениците, како на пример банките). Обврските исто така се делат во две категории: тековни и долгорочни. Тековните обврски обично се исплаќаат во текот на една година (како што се обврските спрема добавувачите – тековните конта што фирмата мора да ги исплати, краткорочните заеми и др). Долгорочните обврски се долгови кои обично се исплаќаат во период подолг од 1 година (како што се обврзниците, долгорочните кредити и др). Акционерскиот капитал претставува право на сопствениците над средствата. Како што може да се очекува акционерскиот капитал е еднаков на средствата минус обврските. Акционерскиот капитал всушност ја претставува нето вредноста на организацијата. Во билансот на состојба се претставува со акции и акумулираната добувка (фонд акумулиран од профитот на организацијата. Бидејќи акционерскиот капитал е еднаков на средствата минус обврските, со ставање на асредствата најгоре, а обврските и акционерскиот капитал најдолу, билансот на состојба се балансира, се доведува до рамнотежа. Со примена на компаративен биланс на состојба кој што ги дава показателите од една година до следната година можно е да се следат трендовите на пораст на средствата, состојбата со обврските и сегашната нето вредност.

Биланс на успех: билансот на состојба е фокусиран врз вкупната финансиска вредност на организацијата во определена временска точка. Споротивно на тоа, билансот на успех претставува финансиски извештај кој ги резимира финансиските резултати од работењето на организацијата во одреден временски рок, како на пример квартален или годишен. Билансот на успех ги прикажува приходите, расходите и финансискиот резултат. Приходите претставуваат средства добиени со продажба на стоки и услуги. Расходите претставуваат трошоци настанати при создавање на приходот (како трошоците на продадени производи и услуги, трошоците од работењето, трошоците за камати и даноците) разликата помеѓу приходите и расходите претставува добивка или загуба во текот на даден временски период. Како и со билансите на состојба, билансите на успех за различни временски периоди се споредуваат. Компаративните биланси на билансот на успех во различни периоди различно ја прикажуваат динамиката на расходите, приходите и финансискиот резултат. При анализирањето на податоците во финансиските извештаи многу често се користи рачна анализата (за неа ќе зборуваме во делот кога ќе ја анализираме економската состојба на претпријатието со практичен пример).

Рацио анализа

При оценување на значењето на разните финансиски податоци, менаџерите често ја користат рацио анализата, процес на одредување и вреднување на финансиските рациа. Рациото претставува индекс со кој се мери една варијабла во однос на друга и обично се изразува како процент или стапка. Рацио појасно ќе се разбере кога ќе ги разгледаме примерите дадени подолу. Рациата имаат значење само кога се споделуваат со други показатели. Бидејќи се споредуваат со показатели од индустријата, рациата им помагаат на менаџерите да го увидат учинокот на својата фирма во однос на своите конкуренти, а често се користат за следење на учинокот за одреден временски период. Најчесто рацио показателите се групираат во следните три групи:

- Рациа на профитабилноста (рентабилноста);
- Рациа на ликвидноста и
- Рациа на финансиската стабилност.

Секој од овие три групи е составена од повеќе рацио показатели.

Во следниот преглед ќе ги прикажеме карактеристичните рација во секоја од наведените три групи.

Преглед бр. 1: Позначајни рациа

Рацио	Метод на пресметка	Значење на рациото
I		
Рациа на рентабилноста		
1. Враќање на средствата	Деловна добувка пред камати и даноци	Мерило за приносот на вкупните средства
	Просечно ангажирани деловни средства	
2. Маргинална	Деловна добивка по оданоччување	Мерило на добивката на еден денар

добивка	Нето приходи од продажба	приходи од продажба
3. Обрт на побарување	Нето приходи од продажба	Колку денари приходи се остварени на еден денар просечно салдо на побарувањата или колку пати се вратени побарувањата во периодот
	Просечно салдо на побарувањата	
4. Просечен период на наплата на побарувањата	360	Просечен период на наплата на побарувањата. Колку денови се потребни за наплата во просек
	Обрт на побарувањата	
5. Обрт на залихите	Цена на чинење на продадени производи и услгу	Колку пати се обрнуват залихите
	Просечно салдо на залии	
6. Просечен период на вртење на залихите	360	Времетраер на еден обрт на залихите
	Обрт на залии	
II		
I		
Рациа на финансиската стабилност		
1. Рацио на задолженоста	Вкупни обврски	Мерило на покриеноста на средствта со туѓи обврски
	Вкупни средства	
2. Рацио на сигурноста	Сопствен капитал	Покриност на средствта со сопствен капитал
	Вкупни средства	

3. Покриеност на средствата со акционерски капитал	Акционерски капитал	Мерило за покриеност на средствата со акционерски капитал
	Вкупни средства	
4. Обрт на вкупните средства	Нето приходи од реализација	Мерило за ефективност на фирмата во користењето на средствата
	Ангажирани просечни вкупни средства	
5. Покриеност на интересот со профит	Добивка пред камати и даноци	Ја покажува способноста на претпријатието за покрите со добивката за периодос
	Трошоци на име камати	

Осврт на рацио показателите презентирани во преглед бр.1

Во натамошните излагања ќе дадеме критички осврт на поодделните рацио показатели во презентираниот преглед. Во групата на Рациата на рентабилноста ги презметираме:

$$\text{Враќање на} \frac{\text{Деловна добивка пред оданочување+плус трошоци за вкупните средства}}{\text{Просечно ангажирани деловни средства}} \text{ интерес}$$

Рациото на враќање на вкупните деловни средства го утврдуваме како однос помеѓу деловната добивка пред оданочување и просечно ангажираните деловни средства. Во услови на приватна сопственост на капиталот се јавуваат полемики во прашањето која категорија да се земе како броител во формулата за утврдување на рентабилноста. Од литературата која ја

консултираме при работењето на овој труд, дојдовме до сознание дека најчесто како броител во формулата се става категоријата оперативен профит, пред оданочување зоглемен за трошоците за камати, а како имените останува категоријата просечни деловни средства. Оперативниот профит пред оданочување се користи повеќе одколку оперативниот профит по оданочување, бидејќи се смета дека профитабилноста на фирмата односно нејзината способност да создава профит не е условена од даночната политика. Таа констатација ја прифативме и ние па затоа како елемент за утврдување на рациото на враќањето на вкупните средства ја зедовме категоријата добивка пред камати и даноци. Во некои рации во странската литература трошоците за интерес се додаваат на оперативниот профит пред оданочување затоа што се смета дека ефикасноста на користењето на вкупните деловни средства не е под влијание на методот на финансирање на средствата. Овде се работи за показател кој ја покажува способноста на фирмата да ги поврати ангажираните средства, независно од тоа како ги стекнала. Оваа констатација ја прифаќаме, и поради тоа ако проител во формулата за утврдување на рациото за враќање на вкупните средства ја зедовме доивката пред оданочување плус трошоците за интерес.

Втор рацио показател во групата на рентабилноста во прегледот е:

Маргиналната добивка како однос помеѓу деловната добивка по оданочување и нето приходите од продажба. Овој показател е познат како нето профит рацио и го покажува делот од деноарот добиен од продажба на производите и услугите кои што претставува добивка или покажува колку денари добивка се остварува на еден денар приходи од продажба. Овој показател е значаен бидејќи основата за утврдување на рентабилноста се бара во продажбата и истиот претставува рентабилност на продажбата.

Нареден показател е за заработката по обична акција. Тоа е рацио кој се утврдува во услови на приватна сопственост на капиталот, претставува познато показател во практичните анализи на финансиските извешта и едно од мерилата на успехот за работењето на претпријатието. Како броител во формулата за утврдување на овој показател се јавува деловната добивка по оданочување минус износот на преференцијалните дивиденди (поради тоа што сопствениците на приоритетни дивиденди имаат приоритет при наплатата на дивидендата пред сопствениците на обичните акции), а како именител во формулата се јавува просечниот број на емитирани обични акции. Рацио показателот за заработка по обична

акција е широко публикуван показател од страна на претпријатијата, а се сретнува и во дневни списанија во ценовните листи на берзата на хартии од вредност.

Дивидендата во однос на остварената добивка е познат уште како рацио на отпалтата, претставува показател за износот на исплатените дивиденди на обичните акции во однос на остварената добивка од која предходно е издвоен износот на дивидендата на преференцијалните акции. И овој показател се утврдува во услови на акци на акционерска сопственост на капиталот и претставува значаен показател за политиката на распоредба на дивидендите во претпријатието.

Нареден показател е заработка во цената на акциите. Овој показател се утврдува со делење на пазарната цена на обичната акција со добивката по една обична акција и го покажува износот кој му се плаќа на инвеститорот за една обична акција. Како пазарна цена на обичната акција се зема просечната пазарна цена за одреден период. Овој показател се утврдува во услови на акционерска сопственост и е посебно значаен за екстерните корисници, акционерите бидејќи им овозможува споредување на нивната заработка со купените акции од одредени претпријатија со заработката на други акционери од други претпријатија.

Подледен рацио во групата на рацио на рентабилност е показателот на враќање на сопствените средства. Во броителот ја има деловната добивка, а како именител просечно ангажираните сопствени средства. Сопствените средства се добиваат како разлика меѓу вкупниот капитал и обврските на претпријатието. Овој показател е значаен и ја покажува способноста на сопствените средства да создаваат добивка, односно профит значаен за акционерите и менаџментот.

Сите наведени показатели предходно ја покажуваат ефикасноста на користењето на вложениот. Секој од нив има свое значење. Вистинското значење сите показатели го добиваат кога се споредуваат со планирани или стандардни големини како нормали, со исти показатели од други субјекти и сл.

Втората група на рацио показатели е групата на рацио показатели на ликвидноста. Тука спаѓаат показателот на тековна ликвидност, брзиот рацио, обртот на побарувањата, просечниот период на наплата на побарувањата, обртот на залихите, времето на обрт на залихите. Во домашната литература што ја консултиравме при проучувањето на оваа

проблематика најчесто како рацио показатели на ликвидност се користат рациото на тековна ликвидност и бризиот рацио.

Останатите рацио показатели најчесто се третирали како показатели на ефикасност во управувањето со средствата. Нашата определба и овие показатели да ги групираме во рацио показатели на ликвидност заедно со предходните два.

Според доа, наша определба е дека и овие показатели се показатели на ликвидност, во странската литература која ја консултиравме најчесто како рацио показатели на ликвидност се користат истите презентирани во прегледот број еден.

Во третата група на показатели се показателите на финансиска стабилност. Овие показатели се познати и како показатели на сигурност или независност.

Прв рацио е рацио на задлженост кој се добива како однос меѓу вкупните обврски и вкупните средства на субјектот во периодот. Овој показател покажува: еден денар средства со колку денари позајмени извори е покриен и како таков претставува мерило за покриеност на средствата со туѓи извори.

Наредниот показател е рацио на сигурноста. Математички се добива кога сопствениот капитал се подели со вкупните средства и ја покажува покриеноста на средствата со сопствен капитал.

Покриеноста на средствата со акционерски капитал е следен показател. Се пресметува така што во броител се зема акционерскиот капитал, а за именител се земаат вкупните средства. Ја покажува покриеноста на средствата со акционерски капитал. Четвртиот рацио е обртот на вкупните средства. Тој е еден општ показател за долгорочна финансиска стабилност на претпријатието и ја покажува стабилноста да ги користи своите вкупни средства. Овој рацио ја мери ефикасноста на вкупно вложените средства. Трендот на овој рацио следен во повеќе година претставува значаен показател за долгорочната стабилност. Обртот на вкупните средства во себе ги синтетизира парцијалните на обрт на поделните видови средства во претпријатието. Тоа значи дека максимизирањето на обртот на вкупните средства е во директна врска со максимизирањето на обртот на поделните средства. Од капитално интензивните субјекти се очекува понизок обрт на вкупните средства поради високото учество на фиксните средства во износот на вкупните ангажирани средства.

Како последен рацио во групата на рацио показателите на финансиската стабилност е рацио за покриеноста на интрересот со профит. Овој показател е однос меѓу износот на добивката пред камати и даноци и трошоците за камати. Ја покажува способноста на субјектот да ги покрие трошоците за камати од добивката.

DuPont на финансиски извештаи

DuPont анализата е систем на показатели и во оваа смисла претставува збир на соодветни показатели, поврзани меѓусебе, зависни и поврзани со крајната цел на работење-профитот.

Системските показатели во основа се делат на индуктивни и дедуктивни. Напознат систем на показатели е DuPont-овиот систем и тој припаѓа на групата на дедуктивни показатели. Негови основни карактеристики се:

- Врвен показател кој ја одразува највисоката цел на субјектор;
- Суштинската меѓузависност на поголем или помал број на помошни показатели кои на различни нивоа ја деталзираат содрживанаа на елементите на главниот показател односно ги деталзираат одедини подрачја на трудот и работњето како содржина на поедини помошни показатели на поедини нивоа
- Прецизирање на содржината на помошните показатели на поедини ниво се формализира со соодветни математички статистички искази.

Може да се каже дека системите на показатели се настанати како последица на тенденцијата да се опфати селината на работењето на субјектите. Поединешните показатели всушност се односи на поедини сегменти на работењето без разлика на тоа колку нив ги има.

Поради тоа често пати се истакнува дека поедни показатели имаат ограничена можност за известување. Ди понтовиот систем се користи за потребите на анализата, а со тоа и за потребите на планирање и управување со субјектот. Значајни информации за начините на подобрување на рентабилноста на претпријатиет може да се добијат и преку анализата на релациите помеѓу одделни рацио показатели. Посебно е значајна релацијата меѓу рацио на

враќањето на вкупните средства, маргиналната добивка и обртот на вкупните средства изразена како:

$$\begin{aligned} \text{Рацио на враќање на} &= \text{Маргинална} \times \text{Обрт на вкупните} = \\ \text{вкупните средства} & \text{ добивка} \text{ средства} \\ \\ &= \frac{\text{Деловна (оперативна добивка)}}{\text{Нето приходи од продажба}} \times \frac{\text{Нето приходи од продажба}}{\text{Просечно ангажирани вкупни средства}} \end{aligned}$$

Релацијата покажува дека доколку едно претпријатие сака да ја максимизира стапката на враќање на вкупните средства потребно е да ги максимизира добивката и обртот на вкупните средства. Тука постојат определени поволни и неповолни алтернативи. Еден начин за да се зголеми обртот на средствата е да се намали продажната цена, што може да доведе до паѓање на маргиналната добивка. Друга алтернатива е да се одлучи на зголемување на добивката преку покачување на продажната цена, со што ќе дојде до помал обрт на вкупните средства. Најдобра алтернатива е намалување на трошоците што ќе предизвика зголемување на обртот на средствата и зголемување на маргиналната добивка.

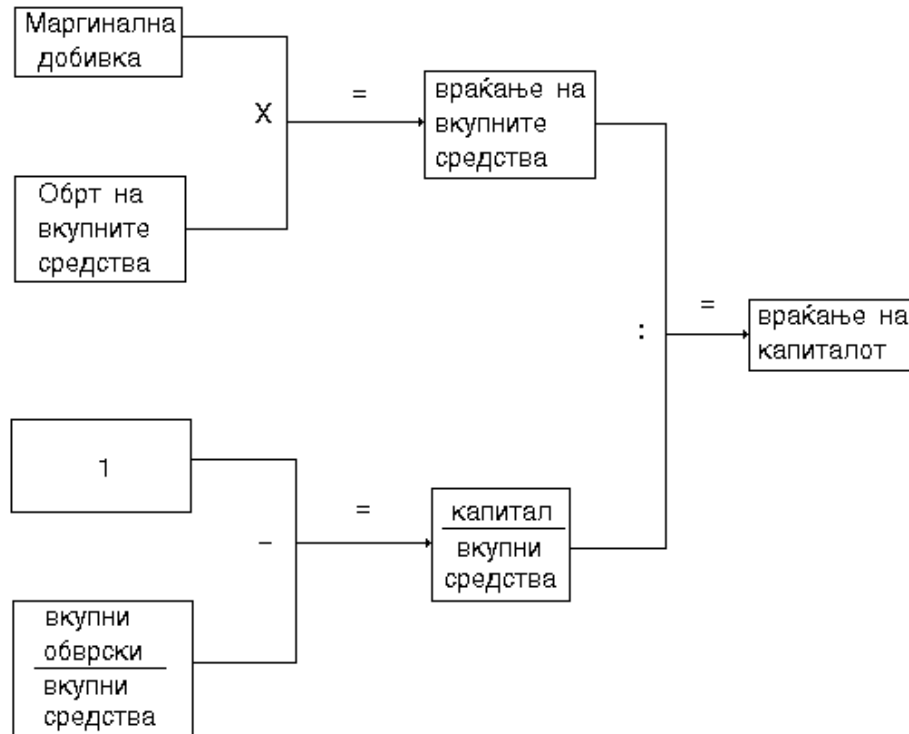
Друга значајна релација е релацијата меѓу стапката на враќање на акционерскиот капитал, на средствата и показателот на покриеност на средствата со акционерски капитал:

$$\begin{aligned} \text{Стапка на враќање на} &= \text{Стапка на враќање} \times \text{Стапка на покриеност} = \\ \text{акционерски капитал} & \text{ на средствата} \text{ на средствата со} \\ & \text{капитал} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Маргинална добивка}}{\text{Деловна добивка}} \times \frac{\text{Обрт на вкупни средства}}{\text{Нето приходи од продажба}} \times \frac{\text{Стапка на покриеност на средствата со акционерски капитал}}{\text{Просечен акционерски капитал}} = \\
 &= \frac{\text{Деловна добивка}}{\text{Нето приходи од продажба}} \times \frac{\text{Нето приходи од продажба}}{\text{Просечно ангажирани вкупни средства}} \times \frac{\text{Просечен акционерски капитал}}{\text{Просечно ангажирани вкупни средства}}
 \end{aligned}$$

Овие релации зборуваат дека за да се максимизира стапката на враќање на акционерскиот капитал, потребно е да се максимизира стапката на маргинална добивка, обртот на вкупните средства и стапката на покриеност на средствата со акционерски капитал. Бидејќи поедини рации имаат ограничена можност во информирањето определени рации се набљудуваат во системска поврзаност. На тој начин анализирани показатели формираат систем на показатели познат како Ди Понт систем. Овој систем на рации показатели се користи за потребите на планирањето и управувањето со развојот на субјектот.

Основните показатели кој го покажува степенот на остварувањето на целта на претпријатието - остварување на задоволителна стапка на профит се показателот на рентабилноста и показателот за враќањето на капиталот. Ди понт системот во финансиската анализа презентира информации на начин кој ги осветлува релациите меѓу одделни рации показатели во фокусот на вниманието ги има профитабилноста на фирмата, користењето на средствата и финансискиот ризик. Од слика број 1 се гледа дека враќањето на капиталот е условен од маргиналната добивка и обртот на средствата, што заедно влијае на враќањето на вкупните средства и од финансискиот ризик во работењето. Со цел да се зголеми стапката на враќање на капиталот претпријатието има три алтернативи: да ја зголеми маргиналната добивка, да го зголеми обртот на вкупните средства или да ги зголеми долговите. Во обратен случај намалувањето на маргиналната добивка и обртот на вкупните средства и финансискиот ризик ќе ја намали стапката на враќање на капиталот.



Слика број 12- Детерминанти на враќањето на капиталот

Во презентираната слика се гледа дека рентабилноста на вкупните средства кои во суштина претставува продукт помеѓу маржата на профитот и коефициентот на обрт на вкупните средства, односно:

$$\text{Рентабилност на вкупните средства} = \text{Маржа на профитот} \times \text{Коефициент на обрт на вкупни средства}$$

Оваа релација покажува дека рентабилноста на капиталот е можно да се зголеми со зголемување на маржата на профит и коефициентот на обрт на вкупните средств. Маржата на профит произлегува од податоците кои се прикажани во билансот на успех, а коефициентот на обрт на вкупните средства се добива од билансот на состојба. Значи во прикажаниот Ди понт систем на показатели обелодениети информации кои пороизлегуваат од овие два основни финансиски извештаи.

Ваквиот систем на показатели овозможува да се види промената на било кој елемент опфатен во системот. Така на пример може да се види како зголемувањето на рентабилноста или на пр што за рентабилноста би значело намалувањето на залихите и сл. во секој случај возможно е да се заклучи дека Дипонт системот има далеку поголема можност на известување одколку поедниите показатели.

Менаџерите може да го користат системот да ги анализираат субјектите за пораст на ефикасноста на фирмата. Сметководителите од троквоното сметководство може да ги проучуваат ставките на трошоците и работејќи со трговските агенти и друг оперативен персонал да ги барат начините за намалување на трошоците. На страната на обртот финансиските аналитичари работејќи и со луѓето во производство и маркетинг ги истражуваат претпријатијата за намалување на вложувањата во различни видови на средства. Во исто време финансисерите ги анализираат ефектите од алтернативните финансиски стратегии барајќи начин да ги намалат трошоците за камари, а со тоа и ризикот кој фонтат фолговите се додека финансирањето преку долговите влијае на зголемувањето на стапката на враќање на капиталот.

Врвните менаџери финансиската контрола ја користат како значаен инструмент во управувањето со фирмата. Врвниот показател кој ја одразува основната цел на работњето на претпријатието е рентабилноста на вкупните средства без оглед дали се финансирани од сопствени или туѓи извори. Од рентабилност како главни показатели се изведуваат барањата кои треба да се задоволат на одредени пониски степени на работњет. Дипонт системот има облик на пирамида. Сето она што е под врвната цел е всушност подредено на главната цел – рентабилноста. Дипонтовиот систем ја покажува врската меѓу факторите кои влијаат врз ангажираниот вкупен капитал. Освен тоа овој систем овозможува и делегирање на одговорноста за остварување на рентабилноста на вкупно ангажираниот капитал на опониските управувачки ниво во претпријатието.

Алтманов модел на финансиска несигурност

Еден од најпознатите збирни показатели кои може да се пресметуваат врз основа на податоците од финансиските извештаи е Алтмановиот синтетички показател на финансиската несигурност кој е пондериран збир на повеќе поединечни показатели. Врз основа на пондерираниот збир се проценува финансиското здравје на субјектот. За таа цел треба да се пресметаат следниве показатели.

$$h_1 = \frac{\text{Тековен имот} - \text{тековни обврски}}{\text{Вкупен имот}}$$

$$h_2 = \frac{\text{Задржана добивка}}{\text{Вкупен имот}}$$

$$h_3 = \frac{\text{Добивка пред камата и даноци}}{\text{Вкупен имот}}$$

$$h_4 = \frac{\text{Пазарна вредност на обични и преференцијални акции}}{\text{Тековни и долгорочни обврски}}$$

$$h_5 = \frac{\text{Нето продажба}}{\text{Вкупен имот}}$$

Потоа пондерираниот збир се пресметува на следниов начин

$$\begin{aligned} Z &= 1,2 h h_1 + 1,4 h h_2 + 3,3 h h_3 + 0,6 h h_4 + 1,0 h h_5 \\ &= 1,2 h 0,4071 + 1,4 h 0,0553 + 3,3 h 0,1637 + 0,6 h 3,9195 + 1,0 h 5,000 = \\ &= 0,4885 + 0,0774 + 0,5402 + 2,3519 + 5,000 = \\ &= 8,4580 \end{aligned}$$

(хипотетички земено дека $x_1 = 0,4071$, $x_2 = 0,0553$, $x_3 = 0,1637$, $x_4 = 3,9195$, $x_5 = 5,0$)

Врз основа на вредноста на пондерираниот збир се проценува финансиската сосостојна на претпријатието. Поголем збир значи поголема финансиска стабилност и обратно. Врз основа на истражувања утврдено е дека претпријатијата кај кои збирот е поголем од 3 се доста стабилни и немаат опасност од банкротирање. Величината на збирот помеѓу 1 и 3 се вика сува зона. Ако тој збир е помал од 1 тогаш тоа значи дека претпријатието има значителни финансиски тешкотии и дека му се заканува банкрот. Се подразбира дека тој збир не може да биде негативен.

Во набљудуваното претпријатие величината на овој показател е 8,458 и покажува исклучително висока финансиска стабилност на работењето на претпријатието. Овој синтетички показател понекогаш се вика и коефициент на стечај.

Компаративна финансиска анализа

Финансиските извештаи и поакзатели имаат најголемо значење кога се во состојба да се споредат со одреден стандард. Од менаџерите од среден ранг се очекува да дадат објаснување на отстапувањата од стандардите така да може врвните менаџери подобро да ги сфаат отстапувањето и влијанието кои го имаат тие. Трите позначајни стандарди кои најчесто ги користат менаџерите за споредување на податоците се: целите на менаџментот, историските стандарди и индустриските стандарди.

Финансиските цели на менаџментот обично се поставуваат при планирањето. Потоа стануваат нормали со кои се споредуваат фактичките постигнувања,

За разлика од целите на менаџментот, историските стандарди се податоци од предходни години кои се користат како основа за споредување со финансискиот учинок.

Индустриските стандарди се однесуваат на просеците во индустријата. Финансиските рации на различни индустриски гранки се публикуваат различни публикации на статистички заводи, банки и други институции како Стопанска комора, Централен регистар и податоци и др.

Финансиските показатели на менаџерите им даваат информации за економската состојба и насоките кон кои тежнее субјектот. На пример Rupert Murdoch кој раководи со својата фирма News Corporation Ltd. Од Њу Јорк, а која е со седиште во Австралија во голема мерка ги користи финансиските показатели за да ја задржи контролата врз медиумите на четири континенти. Меѓу податоците што тој ги фобива се неделните извештаи во кои се дадени показатели за добивката и загубата од секое работење по позиции без оглед дали се од Перт, Западна Австралија или Лондон или Сан Антонио. Показателите се тие што не држат постојано информирани. Современите системи за комуникација и компјутерите овозможуваат да се добиваат навремени информации од целиот свет. Сепак, иако финансиските информации помагаат околу идентификувањето на проблематичните области, менаџерите треба да извршуваат истражувања и кај други фактори, надвор од дадените показатели за да ги утврдат резултатите за таквите резултати пред да преземат активности.

**6.2. Компаративна финасиска анализа на финансиските извештаи на
хотел Сириус - Приштина за 2013 и 2014 година**

Име на фирмата: Х.Т.П Сириус – Б
 Фискален број: БФ:600662284
 Адреса: Улица Тринг
 Смајли бр.22
 Општина: Приштина

**Годишен финансиски извештај за трговски друштва
I. Биланс на состојба на ден 31.12.2014 година**

(во евра)

Бележење на предметот	Назив на предметот	Број на забелешка	Износи во евра		
			2014	2013	2012
	Средства				
A	НЕПЛАТЕН КАПИТАЛ				
Б	НЕТЕКОВНИ СРЕДСТВА (I+II+III+IV)		3,055,205.66	3,105,722.14	3,352,686.07
I	Нематеријални средства (1 до 4)		4,509.19	6,263.79	3,018.40
1	Трошоци за истражување и развој				
2	Патенти, лиценци, трговски марки, софтвер и други права		4,509.19	6,263.79	3,018.40
3	Гудвил (Goodwill)				
4	Други нематеријални средства				
II	Материјални средства (1 до 7)		3,050,696.47	3,099,458.35	3,349,667.67
1	Земјиште				
2	Градежни објекти		2,739,163.48	2,682,082.40	2,834,993.84
3	Постројки и опрема		194,571.85	287,321.51	368,611.68
4	Алат, погонски и канцелариски инвентар и транспортни средства		116,961.14	130,054.44	146,062.15
5	Биолошки средства				
6	Останати материјални средства				
7	Инвестиции во недвижности				
III	Долгорочни финансиски средства (1 до 6)		0.00	0.00	0.00
1	Акции во подружници				
2	Позајмици дадени на меѓусебно поврзани друштва				
3	Инвестиции во партнерства				
4	Инвестиции во харии од вредност				
5	Дадени позајмици, депозити и слично				
6	Останати непрометни финансиски средства				
IV	Оданочени средства		0.00	0.00	0.00

B	ТЕКОВНИ СРЕДСТВА(I+II+III+IV)		714,894.58	487,608.89	343,278.29
I	Залихи (1 до 5)		17,950.12	28,575.48	20,709.06
1	Суровини и материјали				
2	Производство во тек				
3	Готови производи		17,950.12	28,575.48	20,709.06
4	Стоки котирани на берза				
5	Останати прометни средства за продажба				
II	Побарувања (1 до 5)		666,498.35	209,714.74	248,470.82
1	Побарувања од купувачи		148,248.39	124,230.87	77,904.25
2	Побарувања од поврзани друштва		13,780.86	0.00	0.00
3	Побарувања од вработените		497,498.95	60,629.67	0.00
4	Побарувања од државата и другите институции		0.00	18,011.74	144,026.35
5	Останати побарувања		6,970.15	6,842.46	26,540.22
III	Тековни финансиски средства (1 до 6)		0.00	0.00	0.00
1	Акции во поврзани друштва				
2	Позајмици дадени на меѓусебно поврзани друштва				
3	Инвестиции во партнерства				
4	Инвестиции во хартии од вредност				
5	Дадени позајмици, депозити и слично				
6	Останати непрометни финансиски средства				
IV	Парични средства		30,446.11	249,318.67	74,098.41
Г	ВКУПНО СРЕДСТВА (A+B+V+Г+Д)		3,770,100.24	3,593,331.03	3,695,964.36
Д	НЕБИЛАНСНИ ПРЕДМЕТИ				
	АКЦИОНЕРСКИ КАПИТАЛ, РЕЗЕРВИ И ОБВРСКИ				
A	АКЦИОНЕРСКИ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ (I+II+III+IV+V+VI+VII)		388,746.58	220,376.18	82,255.77
I	Основен капитал (Регистриран)		0.01	0.01	0.01
II	Резервен капитал		24,250.00	0.00	0.00
III	Резерви од добивка (1 ДО 4)		0.00	0.00	0.00
1	Статутарни резерви				
2	Резерви за сопствени акции				
3	Законски резерви				
4	Останати резерви		0.00	0.00	0.00
IV	Ревалоризациони резерви				
V	Пренесена добивка/загуба		220,376.17	82,255.77	3,451.37
VI	Добивка/загуба за финансиската година		144,120.40	138,120.40	78,804.39

ВII	Малцински интерес				
Б	ДОЛГОРОЧНИ ОБВРСКИ (1 до 7)		2,742,180.61	2,859,784.33	3,157,890.95
1	Обврски спрема поврзани друштва				
2	Обврски по основ на долгорочни кредити, депозити и слично од други друштва		0.00	0.00	669,321.77
3	Долгорочни обврски кон банките и другите финансиски институции		2,742,180.61	2,859,784.33	2,488,569.18
4	Долгорочни обврски за примени аванси				
5	Долгорочни обврски спрема добавувачите				
6	Долгорочни обврски по основ на издадени хартии од вредност				
7	Останати долгорочни обврски				
В	КРАТКОРОЧНИ ОБВРСКИ (1 до 11)		639,173.05	513,170.52	455,817.64
1	Краткорочни обврски спрема поврзани друштва				
2	Краткорочни обврски по основ на кредити, депозити и слично од други друштва				
3	Краткорочни обврски кон банките и другите финансиски институции				
4	Краткорочни обврски за примени аванси				
5	Краткорочни обврски спрема добавувачите		496,950.31	444,003.65	405,851.66
6	Краткорочни обврски по основ на издадени хартии од вредност				
7	Одложени даночни обврски		14,571.19	0.00	0.00
8	Краткорочни обврски спрема вработените				
9	Краткорочни обврски за даноци и придонеси		4,521.55	6,036.87	6,835.98
10	Краткорочни обврски кон акционерите за дивиденди				
11	Останати краткорочни обврски		123,130.00	63,130.00	43,130.00
Г	ВКУПНО АКЦИОНЕРСКИ КАПИТАЛ, РЕЗЕРВИ И ОБВРСКИ (А+Б+В+Г)		3,770,100.24	3,593,331.03	3,695,964.36
Д	НЕБИЛАНСНИ ПРЕДМЕТИ				
	<i>Само за консолидирани извештаи</i>				
А	АКЦИОНЕРСКИ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ				
1	Им припаѓаат на сопствениците на матичната компанија				
2	Припаѓа на интересот на малцинството				

Сметководител: Нијаз Јакупи

Директор: Дрилон Ахмети

АКТИВА на хотел Сириус - Приштина

Вкупната актива на хотел Сириус - Приштина во 2014 година е со остварен обем и динамика адекватно на изворите на средства и истата има достигнато износ од 3.770.100,24 €.

График 1: Вкупна актива на хотел Сириус - Приштина



Во однос на 2013 година, вкупната актива во 2014 година бележи зголемување од 2,86%, кога истата изнесувала 3.593.331,03€, додека пак претходно во 2013 година може да се забележи позначително намалување на вредноста на вкупната актива, кога истата бележи пад од 5,31% во однос на 2012 година.

Анализирано одделно, во 2014 година вредноста на нематеријалните средства бележи значително намалување од 28%, како резултат на намалувањето на вредноста на ставката Патенти, лиценци, трговски марки, софтвер и други права. За разлика од овој период, вредноста на нематеријалните средства во 2013 во однос на 2012 година бележи двојно зголемување кога во 2013 година нематеријалните средства изнесуваат 6.263,79€.

График 2: Вредност на нематеријалните средства на хотел Сириус - Приштина



Учеството на материјалните средства на хотелот Сириус - Приштина во вкупната актива во 2014 година изнесува 80,91%, што значи дека оваа активна биланска позиција има доминантно учество во вкупните средства. Преку хоризонтална (компаративна) анализа може да се воочи дека во 2014 година оваа категорија на средства бележи намалување од 1,57% во однос на 2013 година, што главно е резултат на намалувањето на вредноста на ставките Постројки и опрема за 32,28% и ставката Алат, погонски и канцелариски инвентар и транспортни средства за 10%. За разлика од овие две активни билансни позиции, ставката Градежни објекти бележи зголемување од 2,13% во 2014 година. Покрај ова, во анализираниот период 2012-2014 година, ставката Постројки и опрема бележи намалување од значителни 52,76% додека пак поблаг пад се забележува кај останатите две ставки.

График 3: Материјални средства на хотел Сириус - Приштина



Како што може да се забележи од графичкиот приказ, материјалните средства бележат тренд на опаѓање и тоа за 8,96% во анализираниот период, главно како резултат на намалувањето на вредноста на ставката Постројки и опрема.

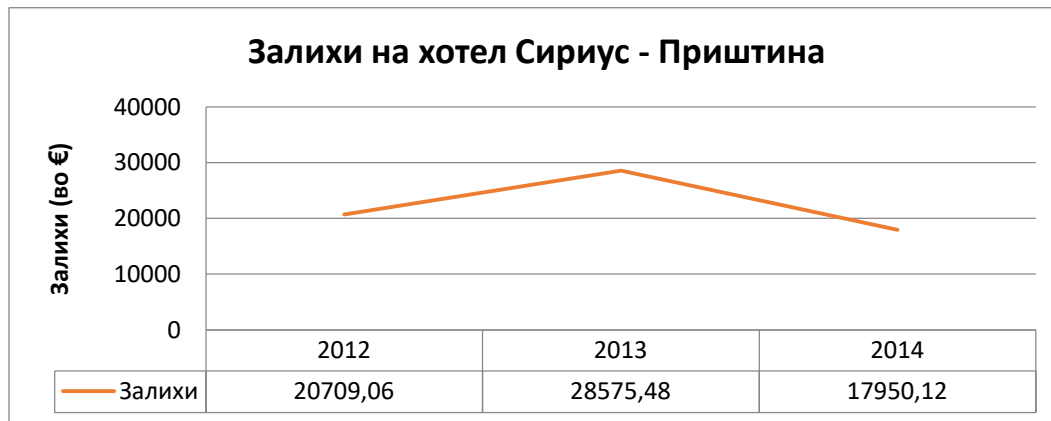
Најзначајна категорија на тековни средства претставуваат побарувањата чие учество во вкупните тековни средства во 2014 година сочинуваат дури 93,23%. Ваквата состојба главно се должи на доминантното учество на ставката Побарувања од вработените кои во вкупните побарувања влегуваат со 74,64% и ставката Побарувања од купувачите кои во вкупните побарувања во 2014 година учествуваат со 22,24%. Побарувањата од вработените во текот на 2014 година се зголемиле за повеќе од 8 пати во однос на 2013 година. На график 4 е претставена вредноста на побарувањата од купувачите и од него може да се утврди дека во 2014 година вкупните побарувања се повеќе од 2,5 пати зголемени во однос на 2012 година.

График 4: Побарувања на хотел Сириус - Приштина



Освен претходно споменатите побарувања, во оваа категорија од прикажаниот биланс на состојба се вклучени и Побарувањата од поврзани друштва, кои во анализираниот период се јавуваат за првпат во 2014 година кога изнесуваат 13.780,86€; како и Останатите побарувања кои се забележително намалени и тоа за 73,74% па така во 2014 година изнесуваат 6.970,15€.

График 5: Залихи на хотел Сириус - Приштина



Од погоре прикажаниот графички приказ може да се забележи дека залихите на анализираниот ентитет во 2014 година се најниски во текот на анализираниот период и истите изнесуваат 17.950,12€; што претставува пад од 37,18% во однос на 2013 година.

На следниот график е претставен трендот на движење на паричните средства, при што може да се забележи дека во 2014 година истите изнесуваат 30.446,11€. Во 2014 година паричните средства бележат значителен пад од 87,79% во однос на претходната (2013) година, додека пак во 2013-та забележителен е пораст од речиси 3,5 пати во однос на 2012 година.

График 6: Парични средства на хотел Сириус - Приштина



Она што може да се заклучи од прикажаниот биланс на состојба е дека на страната на активата се имаат случено значајни промени кај клучни активни билансни позиции, пред сè, кај тековните средства, особено кај побарувањата и залихите.

ПАСИВА на хотел Сириус - Приштина

Вкупната пасива на хотелот Сириус - Приштина на 31.12.2014 година има достигнато износ од 3.770.100,24€ при што остварен е пораст од 176.769,21€ во споредба со крајот на 2013 година.

График 7: Вкупна пасива на хотел Сириус - Приштина

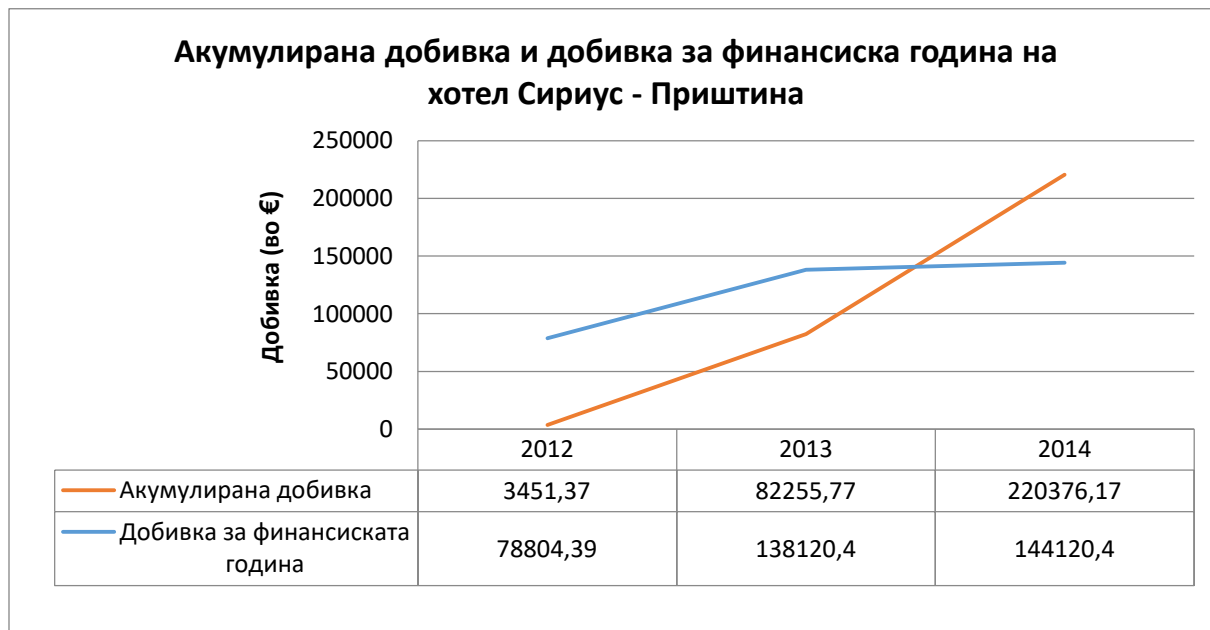


Вредноста на вкупната пасива во 2014 година во однос на 2013 бележи благо зголемување од 4,92%, додека пак во 2013 година се забележува намалување на вредноста на пасивата од 5,31% во однос на 2012 година.

Ваквиот пораст на вкупните извори на средства во 2014 година се должи главно на високиот износ на пренесената добивка од претходни години (акумулираната добивка) која изнесува 220.376,17€ и претставува најзначајна ставка од пасивните позиции во билансот на состојба, бидејќи нејзиното учество во вкупната пасива во 2014 година изнесува дури 56,69%, како и добивката за финансиската 2014 година која учествува со 37,07% во вкупните извори на средства. Покрај ова значајно е да се напомене и тоа дека во анализираниот период за првпат во 2014 година се јавува запишан, а неуплатен капитал во висина од 24.250€.

На следниот графикон е претставена акумулираната (пренесена) добивка од претходните периоди, при што слободно може да се воочи дека во 2014 година акумулираната добивка е највисока и истата изнесува 220.376,17€. Исто така, може да се заклучи и дека во анализираниот период овој ентитет бележи континуиран и значителен пораст на оваа билансна позиција, што секако е резултат на добивката која што ја остварува овој ентитет.

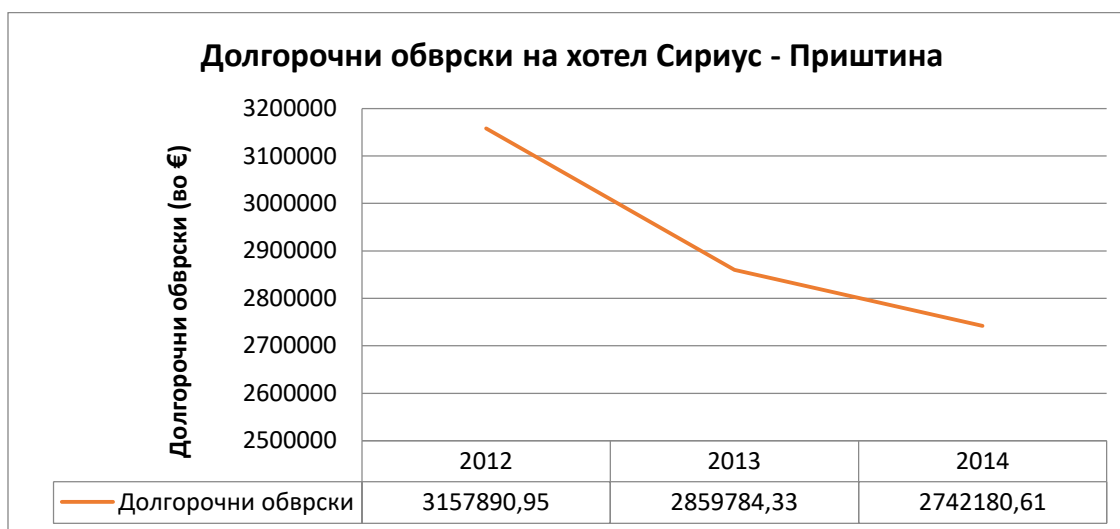
График 8: Акумулирана добивка и добивка за финансиска година на хотел Сириус - Приштина



Анализирано по години, во 2013 година остварена е добивка во висина од 138.120,4€, при што во однос на 2012 година се забележува пораст на добивката од дури 57,05%, додека пак во 2014 година остварената добивка за финансиската година бележи поблаг нагорен тренд, односно зголемување од 4,34% во однос на 2013 година. Аналогно на ова, ваквата состојба придонесува и за зголемувањето на акумулираната (нераспределена) добивка која на крајот на 2014 година изнесува 220.376,17€, што претставува зголемување од нешто повеќе од 2,5 пати

во однос на 2013 година, што се разбира е резултат на континуираниот пораст на добивките остварени во текот на финансиските години одделно.

График 9: Долгорочни обврски на хотел Сириус - Приштина

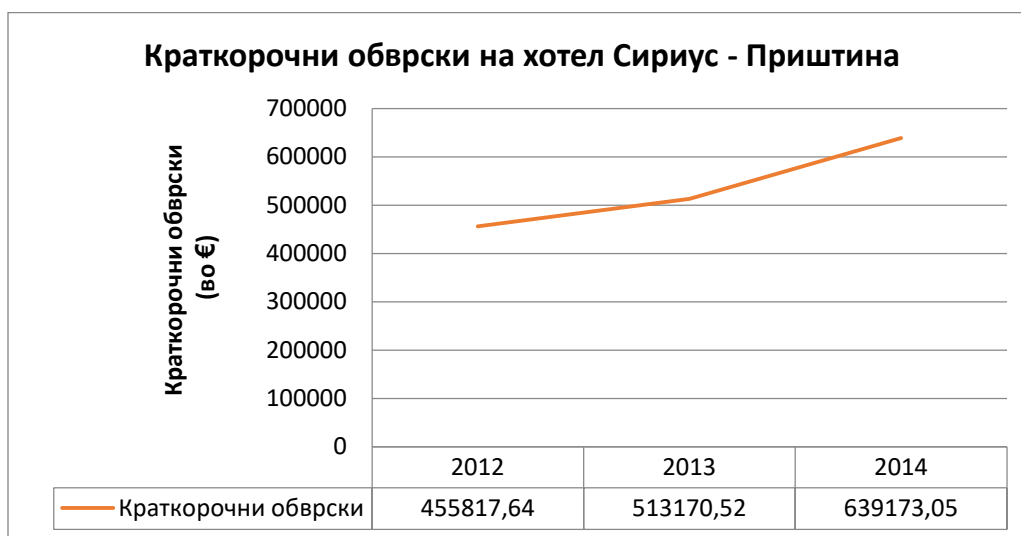


Од графичкиот приказ на којшто се прикажани долгорочните обврски, може да се заклучи дека истите имаат позитивен тренд на опаѓање и во 2014 година тие изнесуваат 2.742.180,61€, во кои целосно 100 процентно учество имаат долгорочните обврски кон банкарските и останатите финансиски институции по основ на користени заеми и кредити. Во 2014-та овие долгорочни обврски бележат намалување од 4,11% во однос на 2013 година, додека пак во 2013-та во однос на 2012 година намалувањето на вкупните долгорочните обврски е главно резултат на целосното подмирување на обврските по основ на кредити добиени од други деловни ентитети. Овде е специфично и тоа што и покрај намалувањето на вкупните долгорочни обврски, обврските кон банките и другите финансиски институции бележат зголемување од 14,9% во 2013 година.

На графичкиот приказ на следната страна се претставени краткорочните обврски. Од него може да се забележи дека тие бележат пораст во анализираниот период, но за сметка на нивното зголемување од 22,55% во 2014-та во однос на 2013-та година, како што е прикажано се намалуваат долгорочните обврски и тоа за 13,16% во анализираниот период. Ваквото зголемување на краткорочните обврски е пред сè, резултат на порастот на краткорочните обврски спрема добавувачите кои во 2014-та година изнесуваат 496.950,31€, и останатите краткорочни обврски кои во истата година изнесуваат 123.130€. Останатите краткорочни обврски во 2014-та во однос на 2012-та година се зголемуваат за 2,85 пати, а краткорочните

обврски спрема добавувачите во истиот период бележат значително помало зголемување од 22,45% во однос на останатите краткорочни обврски.

График 10: Краткорочни обврски на хотел Сириус - Приштина



Во вкупните краткорочни обврски на ентитетот со мал процент на учество се јавуваат и Обврските за даноци и придонеси кои бележат континуирано намалување за 33,87% во 2014-та во однос на 2012-та година кога изнесувале 6.835,98€. Покрај овие обврски во 2014-та за првпат се јавуваат и одложените даночни обврски кои изнесуваат 14.571,19€, каде се евидентираат износите на данокот на добивка кои се плаќаат во идните периоди врз основа на оданочливите временски разлики во согласност со МСС 12 и одделот 29 од МСФИ за мали и средни субјекти.

Име на фирмата: Х.Т.П Сириус – Б
 Фискален број: 600662284
 Адреса: ул. Агим Рамадани бр.22
 Општина: Приштина

II. Биланс на успех за годината што завршува на 31.12.2014

(во евра)

	Назив на предметот	Број на бележење	ИЗНОС	
			2014	2013
I	ПРИХОДИ (1 до 3)		1,591,326.97	1,564,436.79
1	Приходи од продажба		1,591,326.97	1,564,436.79
2	Приходи од употреба на производи, стоки и услуги		0.00	0.00
3	Останати приходи		0.00	0.00
II	ТРОШОЦИ (1 до 7)		1,151,949.23	1,096,360.28
1	Намалување на вредноста на акциите			
2	Зголемување на вредноста на акциите			
3	Материјални трошоци (а+б+в)		228,273.49	231,400.78
	а) Суровини и материјали			
	б) Трошоци за продадени стоки (км)		228,273.49	231,400.78
	в) Останати трошоци			
4	Трошоци за плати (а+б)		317,725.07	299,184.48
	а) Бруто плати		302,594.08	284,936.21
	б) Придонеси за пензиско осигурување/ Работодавачот		15,130.99	14,248.27
5	Амортизација		292,857.62	289,927.15
6	Останати трошоци		249,392.13	201,507.07
7	Останати деловни трошоци		63,700.92	74,340.80
III	ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ (1 до 5)		0.00	1,937.04
1	Камати по основ на користени заеми и кредити, курсни разлики, дивиденди и слични приходи од поврзани друштва			
2	Останати каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични приходи			
3	Дел од приходите од поврзани друштва			
4	Нереализирана добивка			
5	Останати финансиски приходи		0.00	1,937.04

IV	ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ (1 до 4)		279,243.96	316,546.44
1	Камати по основ на користени заеми и кредити, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од поврзани друштва		278,633.82	315,846.44
2	Останати каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични приходи			
3	Нереализирана загуба			
4	Останати финансиски трошоци		610.14	700.00
V	ДРУГИ НЕВООБИЧАЕНИ ПРИХОДИ			
VI	ДРУГИ НЕВООБИЧАЕНИ ТРОШОЦИ			
VII	ВКУПНИ ПРИХОДИ (I+III+V)		1,591,326.97	1,566,373.83
VIII	ВКУПНИ ТРОШОЦИ (II+IV+VI)		1,431,193.19	1,412,906.72
IX	ДОБИВКА ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ (VII-VIII)		160,133.78	153,467.11
X	ЗАГУБА ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ (VIII-VII)		0.00	0.00
XI	ДАНОК НА ДОБИВКА		16,013.38	15,346.71
XII	НЕТО ДОБИВКА (IX-XI)		144,120.40	138,120.40
XIII	ЗАГУБА ЗА ПРЕСМЕТКОВНИОТ ПЕРИОД (X+XI) или (XI-IX)		0.00	0.00
	<i>Само за консолидирани извештаи</i>			
A	ПЕРИОДНА ДОБИВКА/ЗАГУБА			
1	Им припаѓаат на сопствениците на матичната компанија			
2	Припаѓа на интересот на малцинството			

ФИНАНСИСКИ РЕЗУЛТАТ на хотел Сириус - Приштина

Во 2014 година хотел Сириус - Приштина од своето работење има остварено бруто позитивен финансиски резултат во износ од 160.133,78€. Остварената нето добивка за 2014 година изнесува 144.120,40€ и е поголема за 4,34% од остварената нето-добивка во 2013 година, кога истата изнесувала 138.120,4€.

График 11: Финансиски резултат на хотел Сириус - Приштина



Од графичкиот приказ може да се забележи дека во апсолутен износ разликата која што се јавува помеѓу бруто и нето-добивката е поголема во 2014-та година, што секако е резултат на поголемиот износ (бруто-добивка) која претставува даночна основа за пресметка на данокот на добивка во висина од 10% од остварената бруто-добивка во финансиската година. Па така, данокот на добивка во 2014-та година изнесува 16.013,38€, што претставува зголемување од 4,34%, како релативна вредност, во однос на 2013 година, односно тоа значи дека износот на данокот на добивка се зголемува за ист процент за колку што се зголемува и бруто-добивката, што е резултат на истата даночна стапка која се применува при оданочувањето на добивката.

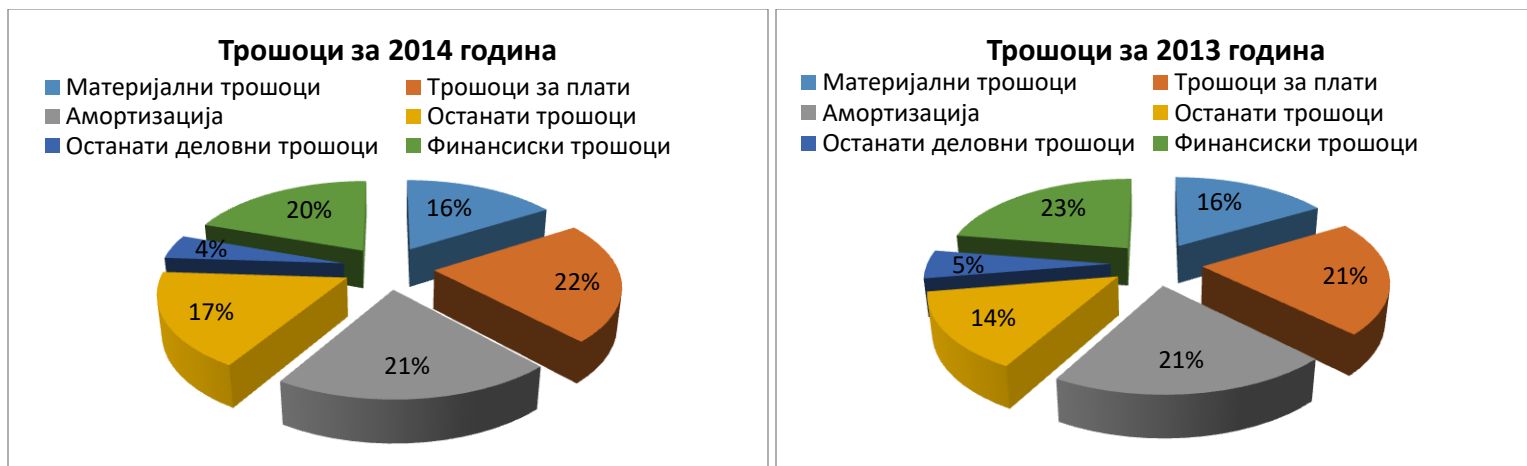
ПРИХОДИ на хотел Сириус - Приштина

Доколку се анализираат приходите може да се констатира дека приходите од продажба во 2014 година бележат зголемување од 1,72% во однос на претходната година. Исто така, на страната на приходите доминантна категорија со учество од 100% се токму приходите од продажба. Тоа значи дека во 2014 година ентитетот не остварил никакви финансиски или други невообичаени приходи. За разлика од 2014-та, во 2013-та година се остварени финансиски приходи и тоа во висина од 1.937,04€.

ТРОШОЦИ на хотел Сириус - Приштина

Вкупните трошоци во 2014-та година изнесуваат 1.431.193,19€, што претставува зголемување од 1,29% во однос на 2013-та година кога изнесуваат 1.412.906,72€. На следниот графикон е претставена структурата на трошоците за 2013 и 2014 година.

График 12: Трошоци за 2013 и 2014 година на хотел Сириус - Приштина



Од графичкиот приказ може да се забележи дека во 2014-та година најголема ставка во вкупните трошоци претставуваат трошоците за плати со 22%, по што следуваат трошоците за амортизација чие учество во вкупните трошоци изнесува 21%, финансиските трошоци со 20%, додека пак најмало процентуално учество од 4% имаат останатите деловни трошоци.

Состојбата со структурата на трошоците е слична и во 2013-та година, со таа разлика што учеството на финансиските трошоци имаат најголемо учество од 23%, по што следуваат трошоците за плати и амортизација со по 21%, материјалните трошоци со 16%, и повторно најмало процентуално учество имаат останатите неспоменати деловни трошоци со 5%.

Доколку се изврши компаративна анализа за двете последователни години може да се констатира дека во 2014-та материјалните трошоци, поконкретно трошоците за продадени стоки и услуги, во однос на 2013-та бележат благо намалување од 1,35%, трошоците за плати и трошоците за амортизација бележат пораст во анализираниот период од 6,2% и 1% соодветно. Позначително намалување се забележува кај ставките останати деловни трошоци за 14,31% и финансиски трошоци за 11,78%, во кои пак доминантно учество имаат трошоците од каматите кои ги плаќа ентитетот за користените заеми и кредити и курсните разлики.

Име на фирмата: Х.Т.П Сириус – Б
 Фискален број: 600662284
 Адреса ул. Агил Рамадани бр.22
 Општина: Приштина

Извештај за останата сеопфатна добивка

(во евра)

Бележење на предметот	Назив на предметот	Број на бележење	ИЗНОС	
			2014	2013
I	ДОБИВКА ИЛИ ЗАГУБА ЗА ГОДИНАТА (XII или XIII)		144,120.40	138,120.40
II	ОСТАНАТИ СЕОПФАТНИ ДОБИВКИ/ЗАГУБИ ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ (1 до 6)		0.00	0.00
1	Разлики на курсот од проценката на деловното работење во странство			
2	Промена на ревалоризационите резерви на материјални и нематеријални (нетековни) средства			
3	Добивка или загуба од основа на финансиска ревалоризација на средствата расположливи за продажба			
4	Добивка или загуба од мерките за заштита на паричниот тек			
5	Добивка или загуба од мерките за заштита за нето инвестициите во странство			
6	Учество во други сеопфатни добивки / загуби на поврзани друштва			
III	ОСТАНАТА СЕОПФАТНА ДАНОЧНА ДОБИВКА		0.00	0.00
IV	ДАНОК НА ДОБИВКА ВО ВРСКА СО СТАВКИТЕ КОИ НЕ СЕ ПРЕКЛАСИФИЦИРААТ		0.00	0.00
V	ВКУПНА СЕОПФАТНА ДОБИВКА/ЗАГУБА ЗА ПЕРИОДОТ (II-III)		0.00	0.00
	ВКУПНА СЕОПФАТНА ДОБИВКА/ЗАГУБА ЗА ПЕРИОДОТ		0.00	0.00
1	Им припаѓа на сопствениците на матичната компанија			

Како што може да се забележи од извештајот за останата сеопфатна добивка, во него не се претставени ставки што не се прекласифицираат како добивка или загуба. Она што единствено е претставено е само финансискиот резултат којшто е остварен во финансиската година, при што може да се констатира дека овој ентитет има остварено позитивен финансиски резултат во 2014-та година од 144.120,40€ и истиот бележи пораст од 4,34% во однос на 2013-та година.

Име на фирмата: Х.Т.П Сириус – Б
 Фискален број: 600662284
 Адреса ул. Агим Рамадани бр.22
 Општина: Приштина

III. Извештај за парични текови за годината што завршува на 31.12.2014 (Индириктен метод)

(во евра)

Бележење на предметот	Назив на предметот	Број на бележење	ИЗНОС	
			2014	2013
ПАРИЧНИ ТЕКОВИ ОД ОПЕРАТИВНИ АКТИВНОСТИ				
1	Добивка по оданочување		144,120.40	138,120.40
2	Амортизација		292,857.62	289,927.15
3	Зголемување на краткорочните обврски		126,002.53	0.00
4	Намалување на краткорочните побарувања		0.00	38,856.13
5	Намалување на залихите		10.625,36	0.00
I	Вкупно зголемување на паричните текови од оперативни активности (1 до 5)		573,605.91	466,903.68
1	Намалување на краткорочните обврски		0.00	240,853.78
2	Зголемување на краткорочните побарувања		456,738.61	0.00
3	Зголемување на залихите		0.00	7,866.42
II	Вкупно намалување на паричните текови од оперативни активности (1 до 3)		456,783.61	248,720.20
A	НЕТО ПАРИЧНИ ТЕКОВИ ОД ОПЕРАТИВНИ АКТИВНОСТИ (I-II)		116,822.30	218,183.48
ПАРИЧНИ ТЕКОВИ ОД ИНВЕСТИЦИСКИ АКТИВНОСТИ				
1	Парични пресметки (прилив) од продажба на материјални и нематеријални (нетековни) средства			
2	Парични пресметки (прилив) од продажба на имот и долгорочни инструменти			
3	Парични пресметки (прилив) од камати			
4	Парични пресметки (прилив) од дивиденди			

5	Останати парични пресметки (приливи) од инвестициски активности			
III	Вкупни парични приливи од инвестициски активности (1 до 5)		0.00	0.00
1	Готовински плаќања (одлив) за набавка на материјални и нематеријални (нетековни) средства		242,341.14	42,963.22
2	Исплата (одлив) на пари за купување на имот и долгорочни инструменти			
3	Други готовински плаќања (одливи) од инвестициски активности			
IV	Вкупни парични одливи од инвестициски активности (1 до 3)		242,341.14	42,963.22
Б	НЕТО ПАРИЧНИ ТЕКОВИ ОД ИНВЕСТИЦИСКИ АКТИВНОСТИ (III-IV)		(242,341.14)	(42,963.22)
ПАРИЧЕН ТЕК ОД ФИНАНСИСКИ АКТИВНОСТИ				
1	Парични пресметки (прилив) од издавање на финансиски инструменти за долг и капитал			
2	Парични пресметки (прилив) од главницата на кредитот, обврзници, заеми и други позајмици			
3	Останати приливи од финансиски активности		24,250.00	0.00
V	Вкупни парични приливи од финансиски активности (1 до 3)		24,250.00	0.00
1	Одливи за плаќање на главница од кредити и обврзници			
2	Плаќања (одлив) за дивиденди			
3	Плаќања (одлив) за финансиски лизинг			
4	Плаќања (одлив) за откуп на сопствени акции на компанијата			
5	Останати плаќања (одлив) за финансиски активности		117,603.72	0.00
VI	Вкупни парични одливи од финансиски активности (1 до 5)		117,603.72	0.00
В	НЕТО ПАРИЧЕН ТЕК ОД ФИНАНСИСКИ АКТИВНОСТИ (V-VI)		(93,353.72)	0.00
Г	НЕТО ПАРИЧЕН ТЕК (А+Б+В)		(218,872.56)	175,220.26
Д	ПАРИ И ПАРИЧНИ ЕКВИВАЛЕНТИ НА ПОЧЕТОКОТ ОД ПЕРИОДОТ		249,318.67	74,098.41
Ѓ	ПАРИ И ПАРИЧНИ ЕКВИВАЛЕНТИ НА КРАЈОТ ОД ПЕРИОДОТ (Г+Д)		30,446.11	249,318.67
Е	ЗГОЛЕМУВАЊЕ (НАМАЛУВАЊЕ) НА ПАРИ И ПАРИЧНИ ЕКВИВАЛЕНТИ			

ПАРИЧНИ ТЕКОВИ на хотел Сириус - Приштина

Во извештајот за парични текови се претставени паричните средства, односно нивните приливи и одливи во текот на 2014 година, групирани според оперативните, инвестициските и финансиските активности.

Доколку се анализира овој извештај, тогаш може да се констатира дека кај готовинските текови од оперативни активности се забележува нето-прилив од 116.822,30€, што главно е резултат на зголемувањето на краткорочните обврски и намалувањето на краткорочните побарувања. Овој остварен нето-прилив од оперативните активности бележи намалување од 53,54% во однос на 2013-та година кога истиот изнесувал 218.183,48€.

Анализирано одделно, зголемувањето на краткорочните обврски, има за последица да расходите пресметани на пресметковна основа се повисоки од оние расходи кои се сведени на готовинска основа. Причината за ваквата состојба е во тоа што расходите се признаени, но не се платени. Во случајот на хотелот Сириус, краткорочните обврски бележат зголемување во однос на 2013-та година и истите изнесуваат 126.002,53€, што практично значи дека, ваквото зголемување на обврските е позитивно, бидејќи паричните средства се задржуваат и не се користат за подмирување на обврските кон добавувачите, обврските по основ на користени краткорочни заеми и кредити и другите краткорочни обврски. Оттаму, кај ентитетот се јавуваат повеќе парични средства во 2014-та година.

Истата ситуација се јавува и со намалувањето на краткорочните побарувања кои во 2014-та во однос на 2013-та година, бележат намалување од 38.856,13€, што значи дека во овој случај хотелот Сириус ја подобрил наплатата на своите краткорочни побарувања и со тоа остварил прилив на парични средства. Но доколку се погледне подетално во делот на вкупното намалување на паричните текови од оперативните активности, може да се воочи дека значајна ставка во 2014-та година претставуваат зголемените краткорочни побарувања кои изнесуваат 456.738,61€. Во овој случај тоа значи дека приходите кои се пресметани на пресметковна основа се повисоки од приходите сведени на готовинска основа. Тоа значи дека оперативните активности резултирале со зголемување на приходите, но не и на готовината. Ваквото зголемување значи дека кај ентитетот се јавуваат одредени проблеми во наплатата на побарувањата. Што се однесува пак до залихите, кај нив се забележува намалување во 2014-та година за 2.758,94€, што е позитивно, бидејќи во овој случај тоа значи дека во однос на 2013-та година се врзуваат помалку парични средства во залихи.

Паричните текови од инвестициските активности во 2014 година бележат одлив во износ од 242.341,14€, како резултат на зголемувањето на нетековните (постојани) средства, односно инвестициските вложувања во нив. Притоа, битно е да се напомене дека ваквиот значителен пораст на одливот од инвестициските активности е дури за 5,5 пати поголем од одливот во 2013 година кога истиот изнесувал 42.963,22€.

Готовинскиот тек од финансиски активности бележи нето одлив во износ од 93.353,72€, како резултат на останатите плаќања за финансиските активности, кои главно произлегуваат од договорните обврски од различните трансакции од работењето на ентитетот. Паричниот одлив од финансиски активности е за речиси 5 пати поголем од износот на останатите приливи од финансиски активности кои ги има остварено хотел Сириус - Приштина.

Земајќи ги во предвид сите приливи по основ на добивка, амортизација и оперативни активности во вкупен износ од 116.822,30€ и одливите на готовина по основ на инвестициски и финансиски активности во износ од 335.694,86€, на крајот на 2014 година, хотелот Сириус бележи нето одлив на готовина во износ од 218.872,56€, односно паричните средства на крајот на 2014 година (30.446,11€) се намалени за повеќе од 8 пати во споредба со претходната година (249.318,67€).

Име на фирмата: Х.Т.П Сириус – Б
 Фискален број: 600662284
 Адреса ул. Агим Рамадани бр.22
 Општина: Приштина

IV. Извештај за промени во капиталот за годината што завршува на 31.12.2014

(во евра)

Бележење на предметот	Назив на предметот	Број на бележење	ИЗНОС	
			2014	2013
1	Запишан капитал		0.01	0.01
2	Запишан, а неуплатен капитал		24,250.00	0.00
3	Акумулирана добивка или загуба		220,376.17	82,255.77
4	Добивка или загуба од тековната година		144,120.40	138,120.40
5	Ревалоризација на нематеријални нетековни средства			
6	Ревалоризација на материјални нетековни средства			
7	Ревалоризација на расположливи финансиски средства за продажба			
8	Останати вреднувања			
Вкупен капитал и резерви (1 до 8)			388,746.58	220,376.18
9	Разлика во курсот на нето оперативните инвестиции во странство			
10	Тековни и расходни даноци			
11	Остварен паричен тек			
12	Промена во сметководствените политики			
13	Исправка на материјални грешки од претходни периоди			
14	Останати капитални промени			
Вкупно покачување или намалување на капиталот (9 до14)			0.00	0.00
<i>Само за консолидирани извештаи</i>				
а)	Им припаѓаат на сопствениците на матичната компанија			
б)	Припаѓа на интересот на малцинството			

КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ на хотел Сириус - Приштина

Капиталот и резервите на хотелот Сириус на крајот на 2014 година изнесуваат 388.746,58€; што претставува пораст од 168.370,4€ или 76,4% повеќе во однос на претходната година, кога истите изнесувале 220.376,18€.

График 13: Учество на акумулираната добивка во вкупниот капитал и резерви на хотел Сириус - Приштина



Од графичкиот приказ може да се забележи дека зголемувањето на вкупниот капитал и резервите се должи на зголемувањето на акумулираната добивка за 138.120,4€ која во 2014 година е зголемена за 2,7 пати во споредба со 2013 година кога изнесувала 82.255,77€, потоа врз ваквото зголемување влијание има, се разбира и зголемувањето на остварената добивка од тековната година за 4,34% која изнесува 144.120,4€, како и формирањето на капиталните резерви во 2014 година во висина од 24.250€.

Белешки кон финансиските извештаи како дел од моделот-препорака на финансиска анализа на авторот

Основни податоци

Називот на ентитетот е Х.Т.П Сириус – Б со бр. 7073924, со фискален број 600662284 и седиште во Приштина со адреса: Агим Рамадани бр.22, Приштина, каде што се и канцелариите на ентитетот. Датумот на регистрирање на ентитетот во АРБК на Косово е 31.04.2011 година, а датум на основање 31.03.2011 година.

Вид на бизнис: индивидуален бизнис на физичко лице поединец, Дрилон Ахмети со бр.на ИД: 1170959783 и сопственост од 100%.

Главната активност на ентитетот Х.Т.П Сириус – Б со седиште во Приштина е шифрата со бр.5511-Хотели и мотели со ресторан. Останатите секундарни дејности се со бр.5523-Останати можности за краток престој, како и станати активности со шифра бр.5530-Ресторани, шифра бр.5540-Кафулиња, шифра бр.9304-Дејност за грижа и нега на тело, шифра бр.9305-Други услужни дејности, шифра бр.5551-Мензи и кујни, шифра бр.5552-Снабдување со подговена храна, шифра бр.5211-Трговија на мало во специјализирани продавници, шифра бр.5225-Трговија на мало со алкохолни и безалкохолни пијалоци, шифра бр.5226-Трговија на мало со цигари, шифра бр.5233-Трговија на мало со козметика и тоалетна хартија, шифра бр.5246-Трговија на мало со стаклени садови, шифра бр.5247-Трговија на мало со книги, весници, хартија и други предмети за пишување, како и шифра бр. 5248-Трговија на мало со останати производи во специјализирани продавници. Хотелот поседува 48 соби и 4 апартмани со прекрасен поглед кон градот, коишто пружаат комфор и квалитетна услуга. Тука се и 6-те конференциски сали коишто нудат квалитетна услуга, опремени со кабинички симултано толкување, проектор, фотокопир, скенер, принтер. На располагање би била и ексклузивната сала за кафе-пауза и одмор. До 31 декември 2014 и 2013, Х.Т.П Сириус – Б има спроведено бизнис активности со 57 и 60 вработени соодветно.

Основни сметководствени политики

Овие финансиски извештаи се изготвени во согласност со конвенцијата за историски трошоци. Финансиските извештаи се подготвени за годината што завршува на 31 декември 2014 и 2013 година. Тековните и компаративни податоци презентирани во овие финансиски извештаи се изразени во евра (€). Онаму каде што е потребно, споредбени податоци се усогласени за да се прилагодат промените во презентацијата за соодветните години. Финансиските извештаи се изготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ).

Пари и парични еквиваленти

Парите и паричните еквиваленти ги вклучуваат готовинските салда и оние депонираните кај деловните банки.

Побарувања

Побарувањата се евидентираат во билансот на состојба кога износите се очекуваат од должниците. Побарувањата првично се пресметуваат по набавна вредност, а потоа по набавна вредност минус резервацијата за задоцнување. Пресметувањето на резервациите за обезвреднување ја споредува сметководствената вредност на финансиското средство со тековната дисконтирана вредност на тековните проценети износи и времето на плаќање. Секаква загуба од овие додатоци се пресметува во билансот на успех за периодот.

Девизни трансакции

Девизните трансакции се евидентираат во согласност со важечкиот курс на денот на трансакцијата. Промените се евидентираат во билансот на успех како добивки или загуби

Противтежа (offsetting)

Финансиските средства и обврски се спроведуваат и се објавуваат во билансот на состојба кога постои законско право да се неутрализираат признаените износи и се планира да се намири на нето основа, или да се реализира, средството и истовремено да се подмири обврската.

Признавање на приходи

Приходите се признаваат тогаш кога е можно идните економски бенефити да се слеат во компанијата и да можат да се пресметаат точно. Продажбата се признава кога стоката се

испраќа или кога се вршат услугите и се врши пренос на сопственоста. Оперативните трошоци се признаваат во Извештајот за сеопфатна добивка од извршувањето на услугата или стекнувањето на стоката заради трошок кој е поврзан со работењето на Друштвото и токму на денот на настанувањето и нивното потекло.

Фирмата ги признава приходите земајќи го предвид следново:

- Приходи од продажба на различна стока;
- Приходи од продажба на разни услуги;
- Останати приходи.

Недвижности, опрема и капацитети

Недвижностите, опремата и капацитетите се евидентираат по набавна вредност минус акумулирана амортизација. Во претходни трошоци се вклучени сите директни трошоци кои може да се припишат на стекнувањето на тоа средство. Сите поправки и одржување што не го зголемуваат животниот век на главното возило (средства) се наплаќаат за трошок на периодот, посебно во сеопфатниот биланс на успех. Земјиштето како долгорочно средство не е оштетено, додека сите останати средства се амортизираат со користење на праволиниска метода за распределба на нивните трошоци или ревалоризирани износи во текот на проценетиот корисен век, на следниов начин.

Амортизацијата се пресметува со користење на праволиниска метода со цел да се распределат трошоците за недвижности, постројки и опрема во текот на целиот живот.

Во продолжение е прикажан приближниот животен век на употреба кој се применува на значајни предмети од недвижности, опрема и капацитети:

Години	2014	2013
Градежни објекти	20 години со 5%	20 години со 5%
Автомобили	5 години со 20 %	5 години со 20 %
ИТ опрема	5 години со 20 %	5 години со 20 %
Мебел и друга опрема	5 години со 20 %	5 години со 20 %

Нематеријални средства

Нематеријалните средства коишто го вклучуваат Софтверот, се прикажуваат по набавна вредност минус акумулирана амортизација. Амортизацијата се наплатува со користење на линеарен метод во рок од пет години во текот на нивниот животен век.

Оштетување (обезвреднување) на нефинансиски средства

Средствата кои се предмет на амортизација се разгледуваат за оштетување секогаш кога настаните, или промените во околностите укажуваат дека сметководствената вредност не може да се поврати. Сметководствената вредност на средството веднаш се признава во надоместлив износ доколку сметководствената вредност на средството е поголема од надоместливиот износ за кој се проценува дека е. Надоместливата вредност е највисока од вистинската вредност на средствата минус цената на продажбата и вредноста во употреба.

Грантови

Грантовите се признаваат само кога постои разумна гаранција дека:

- Фирмата ќе ги исполни сите претходни услови за грантови и
- Грантовите ќе бидат прифатени со целосна сигурност.

Оперативните грантови се признаваат како настанати во текот на потребниот периодот за поврзување на трошоците за кои треба да се компензираат систематски. Грантовите кои се внесуваат за стекнување на средства се одложени и признаени како настанати во текот на времето на користење на соодветното средство.

Плаќање на сметки

Плаќањето на сметките се признава кога износот е утврден и обврската за намирување на износот постои како резултат на работењето на компанијата. Тие се прикажани по цена.

Трошоци

Трошоците се признаваат тогаш кога се случиле и се распределени во зависност од периодот на кој припаѓаат.

Бенефити на вработените

Организацијата дава придонес за плановите за пензионирање на своите вработени, како што е пропишано со Законот за осигурување усвоено со законите во сила во Република

Косово. Придонесите врз основа на плати се префрлени на Фондовите одговорни за исплата на пензии. Не постои дополнителна обврска во однос на овие планови и така овие шеми се сметаат како планови со дефинирани придонеси.

Данок на добивка

Тековниот данок на добивка се пресметува врз основа на Законот за данок на добивка за закони бр. 03 / 3-161, кој е во сила до датумот на билансот на состојба. Одложен данок од добивка се признава со користење на методата на обврска во остварувањето на времените разлики помеѓу основа на оценките на даночните закони за нивниот пренос средства и обврски и вредност за целите на презентација на финансиските извештаи во согласност со сметководствените политики кои се целосно базирани на МСФИ. Одложениот данок се определува со користење на даночната стапка која е ефективна до датумот на билансот на состојба и се очекува да се применува кога одложеното даночно средство или одложената даночна обврска е детерминирана. Одложените даночни средства се признаваат до степен до кој е веројатно дека идната оданочена добивка е веројатна, врз основа на која може да се добијат привремени разлики.

Последователни настани

Последователните настани кои обезбедуваат дополнителни информации за позицијата на компанијата на датумот на билансот на состојба (регулаторни настани), се рефлектираат во финансиските извештаи. Настаните по крајот на годината кои не се регулаторни настани и кога се материјални, се прикажуваат во финансиските извештаи.

Провизии

Провизиите се признаваат кога компанијата има сегашна обврска како резултат на минатите настани и можноста е дека протоколот на ресурси ќе ги придружува економските придобивки кои ќе бидат потребни за да се подмири обврската. Провизиите се ревидирани на секој датум на билансот на состојба и се прилагодени за да ги одразуваат најдобрите тековни проекции кога влијанието на временската вредност на парите е материјално, износот на провизиите ја претставува сегашната вредност на трошоци кои се потребни за да се подмири обврската.

Ограничени средства и обврски

Ограничените средства и обврски не се признаваат во финансиските извештаи. Тие се обелоденуваат одделно, ако веројатноста за проток на ресурси поврзани со економските придобивки е неизбежна. Условните средства не се признаваат во финансиските извештаи, но се обелоденуваат кога иднината на економските придобивки е изводлива. Износот на потенцијалните загуби се признава како одредба, ако е веројатно дека идните настани ќе потврдат дека обврската на датумот на билансот на состојба и одредбата е разумна во однос на настанатата загуба што може да настане.

Настани по датумот на билансирање

Настаните по завршувањето на годината коишто даваат основни информации за позицијата на фирмата во датумот на Билансот на состојба (регулаторни настани), се рефлектираат во финансиските извештаи. Настаните по истекот на годината што не се регулирани во финансиските извештаи се објавени во белешките и објаснувачките белешки, особено кога се материјални.

Ризик на финансиско управување

Ризикот за управување со компанијата се пренесува од менаџерот на компанијата. Ризикот на менаџментот е фокусиран на неможноста да се предвидат трендовите на глобалниот пазар, па оттука се обидува да ги минимизира негативните ефекти врз деловните резултати на компанија.

Ризик на финансиско управување

Компанијата нема значајна концентрација за кредитен ризик. Компанијата има воспоставено политики за продажба на стоки и услуги на клиенти со чиста кредитна историја. Компанијата има политики кои го ограничуваат износот на изложеноста на која било друга договорна страна. Максималната изложеност на компанијата за кредитен ризик е прикажана според сметководствената вредност на секое финансиско средство во билансот на состојба.

Ризик на финансиско управување

Целите на компанијата во врска со управувањето на капиталот, се да ја задржат способноста на компанијата да продолжи со присуство, со цел да се обезбеди враќање на бенефитите за акционерите и придобивки за другите акционери и да се одржи оптимална структура за капитал за да се намалат трошоците на капиталот. Со цел да се одржи или регулира структурата на капиталот, компанијата може да го зголеми или отплати капиталот на акционерите или дури и да продаде средства за да ги намали обврските креирани со краток рок на доспевање.

Објективна вредност на компанијата

Трговските и другите побарувања на компанијата, ликвидните средства и другите трговски обврски, имаат краток рок на достасување, а како последица на тоа нивната сметководствена вредност одговара на нивната вистинска вредност.

Име на фирмата: Х.Т.П. Сириус -Б

Фискален број: 600662284

Адреса: ул. Агим Рамадани бр.22

Општина: Приштина

НЕТЕКОВНИ СРЕДСТВА

(во евра)

Назив	Земјиште	Градежни објекти	Опрема	Инвентар	Друго	Вкупно
ТРОШОЦИ						
1 јануари 2011 година						
Набавки во текот на годината		0.00	12,392.86	193.00	723.00	13,308.86
Трансфери во текот на годината						
Подготовки						
31 декември 2011 година		0.00	12,392.86	193.00	723.00	13,308.86
Акумулирана амортизација						
1 јануари 2011 година						
Амортизација за 2011 година						
Подготовки						
31 декември 2011 година		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ТРОШОЦИ						
1 јануари 2012 година		0.00	12,392.86	193.00	723.00	13,308.86
Набавки во текот на 2012 година	245,914.48		114,236.72	38,753.30	3,050.00	401,954.50
Трансфери во текот на годината	2,734,177.08		334,135.04	143,631.39	0.00	3,211,943.51
Подготовки						
31 декември 2012 година	2,980,091.56		460,764.62	182,577.69	3,773.00	3,627,206.87
Акумулирана амортизација						
1 јануари 2012 година		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Амортизација за 2012 година	145,097.72		92,152.94	36,515.54	754.60	274,520.80
Подготовки						
31 декември 2012 година	145,097.72		92,152.94	36,515.54	754.60	274,520.80
ТРОШОЦИ						
1 јануари 2013 година		2,980,091.56	460,764.62	182,577.69	3,773.00	3,627,206.87
Набавки во текот на 2013 година		0.00	12,328.44	25,634.79	4,999.99	42,963.22
Трансфери во текот на годината						
Подготовки						
31 декември 2013		2,980,091.56	473,093.06	208,212.48	8,772.99	3,670,170.09

Акумулирана амортизација						
1 јануари 2013 година		145,097.72	92,152.94	36,515.54	754.60	274,520.80
Амортизација за 2013 година		152,911.44	93,618.61	41,642.50	1,754.60	289,927.15
Подготовки						
31 декември 2013 година		298,009.16	185,771.55	78,158.04	2,509.20	564,447.95
ТРОШОЦИ						
1 јануари 2014 година		2,980,091.56	473,093.06	208,212.48	8,772.99	3,670,170.09
Набавки во текот на 2014 година		208,240.85	2,336.21	31,764.08	0.00	242,341.14
Трансфери во текот на годината						
Подготовки						
31 декември 2014 година		3,188,332.41	475,429.27	239,976.56	8,772.99	3,912,511.23
Акумулирана амортизација						
1 јануари 2014 година		298,009.16	185,771.55	78,158.04	2,509.20	564,447.95
Амортизација за 2014 година		151,159.77	95,085.87	44,857.38	1,754.60	292,857.62
Подготовки						
31 декември 2014 година		449,168.93	280,857.42	123,015.42	4,263.80	857,305.57
НЕТО ВРЕДНОСТ						
Нето вредност на 31 декември 2011		0.00	12,392.86	193.00	723.00	13,308.86
Нето вредност на 31 декември 2012		2,834,993.84	368,611.68	146,062.15	3,018.40	3,352,686.07
Нето вредност на 31 декември 2013		2,682,082.40	287,321.51	130,054.44	6,263.79	3,105,722.14
Нето вредност на 31 декември 2014		2,739,163.48	194,571.85	116,961.14	4,509.19	3,055,205.66

Вкупните набавки во текот на првата година од основањето на ентитетот изнесуваат 13.308,86€ од кои дури 93% се однесуваат на набавките на опрема. Во текот на првата година од основањето на ентитетот не е пресметана амортизација. Во 2012 година нето вредноста на нетековните средства изнесува 3.352.686,07€, од кои најголем дел отпаѓа на градежните објекти и тоа 84,56%, додека пак најмал дел отпаѓа на нематеријалните средства. Во 2013 и 2014 година нето вредноста на нетековните средства бележи намалување и тоа главно како резултат на помалите вложувања во материјалните средства во овие две години и пресметувањето на амортизацијата преку користење на пропорционалниот метод.

МАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
1100	Земјиште	0.00	0.00
1111	Градежни објекти	3,188,332.41	2,980,091.56
11191	Акумулирана амортизација	449,168.93	298,009.16
1111	Нето вредност на градежни објекти	2,739,163.48	2,682,082.40
1120	Алати-опрема	475,429.27	473,093.06
11291	Акумулирана амортизација	280,857.42	185,771.55
1120	Нето вредност на алати-опрема	194,571.85	287,321.51
1130	Останата опрема	0.00	0.00
11391	Акумулирана амортизација	0.00	0.00
1130	Нето вредност на останата опрема	0.00	0.00
1140	Инвентар	239,976.56	208,212.48
11491	Акумулирана амортизација	123,015.42	78,158.04
1140	Нето вредност на инвентарот	116,961.14	130,054.44
1500	Инвестиции во тек	0.00	0.00
Вкупна нето вредност на материјални средства:		3,050,696.47	3,099,458.35

Во 2014 година вкупната нето вредност на материјалните средства изнесува 3.050.696,47€ и истата бележи намалување во однос на 2013 година за 1,57%. Структурата на материјалните средства во 2014-та е слична со структурата во 2013-та година, и притоа кај сите категории на материјални средства се забележува намалување на нивната нето вредност. Најголемо учество во материјалните средства имаат градежните објекти и тоа со 89,78%, по што следува ставката алати-опрема со учество од 6,38% и инвентар со 3,84%.

НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
0100-1	Софтверска програма за сметководство	8,772.99	8,772.99
0100-9	Акумулирана амортизација	4,263.80	2,509.20
0100-1	Нето вредност на софтверска програма	4,509.19	6,263.79
0200-2	Софтверски програми за управување	0.00	0.00
0200-9	Акумулирана амортизација	0.00	0.00
0100-2	Нето вредност на софтверска програма	0.00	0.00
Вкупна нето вредност на нематеријални средства:		4,509.19	6,263.79

Во 2014 година вкупната нето вредност на нематеријалните средства изнесува 4.509,19€ при што целосно учество во нематеријалните средства има сметководствената софтверска програма којашто ја користи ентитетот. Вредноста на

нематеријалните средства се намалува за вредноста на амортизацијата пресметана за соодветната година.

ТЕКОВНИ СРЕДСТВА

ПАРИ И ПАРИЧНИ ЕКВИВАЛЕНТИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
1010	Пари на сметка	284.29	231,169.05
1011	Жиро сметка во НЛБ-Приштина	17,410.75	6,967.15
1012	Жиро сметка во Прокредит-Банк	0.00	0.00
1013	Жиро сметка во РБКО	6,515.17	5,868.99
1014	Жиро сметка во ТЕБ БАНКА-Приштина	2,786.43	8.17
1015	Жиро сметка во БКТ-Приштина	1,918.35	3,310.44
1016	Жиро сметка во БКТ-Приштина	34.02	99.52
1017	Жиро сметка во РБКО БАНКА-ПОС-Приштина	593.99	220.64
1018	Жиро сметка во ТЕБ БАНКА-ПОС-Приштина	81.95	50.18
1019	Жиро сметка во ТЕБ БАНКА-ПОС-Приштина	821.16	1,624.53
Вкупно парични средства на банкарски сметки:		30,446.11	249,318.67

На крајот од 2014 година хотелот Сириус располагал со вкупни парични средства во висина од 30.446,11€. Паричните средства на банкарските сметки во 2014-та година се за повеќе од 8 пати помали во однос на расположливите парични средства во 2013-та година, кога истите изнесувале 249.318,67€. Во структурата на паричните средства најголемо учество во 2014 година имаат паричните средства кои хотелот Сириус ги има на располагање на жиро сметката во НЛБ банка и истите учествуваат со 57,19% во вкупните парични средства. Ваквото драстично намалување на паричните средства во 2014-та година е главно резултат на намалувањето на аналитичката ставката пари на сметка, кои во однос на 2013 година во апсолутен износ се намалиле за 230.884,76€.

ПОБАРУВАЊА ОД КУПУВАЧИТЕ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
2010-1	Клан Косова-Приштина	5,365.70	5,365.70
2010-2	БИРН-Косово	4,245.70	979.80
2010-3	Алијанса за иднина на Косово	6,739.01	3,824.41
2010-4	Државен квалификациски орган	3,174.20	0.00
2010-5	Летс до ит-Приштина	25,000.00	0.00
2010-6	ОБСЕ -Косово	16,763.70	4,688.87
2010-7	ТОП ЧЕНЕЛ	5,560.50	5,560.50

2010-8	Телеперформанс Контакт Лимитед	5,529.15	0.00
2010-9	Амбасада на САД-Косово	3,451.42	5,529.42
2010-10	Останати побарувања од купувачите	87,910.68	80,217.76
2010-11	Станица-Приштина	0.00	1,728.10
2010-12	Фондација Тони Блер-грижа за Балкан Инсти	0.00	15,789.80
2010-13	Сведиш Национал Аудит Офис	0.00	4,810.90
2010-14	Стопанска комора на Косово	1,476.80	2,165.30
2010-15	Министерство за надворешни работи	6,365.20	6,365.20
2010-16	Лимак Косово Интерна	0.00	3,443.00
2010-17	ФПУ	0.00	1,776.50
2010-18	ЦОЕ	2,121.81	1,808.86
2010-22	Исправка на вредноста	-25,455.47	-19,823.24
2010-9	Провизија за ризични долгови	0.00	0.00
Вкупни побарувања		148,248.39	124,230.87

Вкупните побарувања од купувачите на хотелот Сириус-Приштина на крајот на 2014-та година изнесуваат 148.248,39€ и истите бележат зголемување за 19,3% во однос на 2013 година. Во структурата на овие побарувања најголемо учество се забележува кај останатите побарувања од купувачите кои учествуваат со 59,3% во 2014 година, по што следуваат побарувањата од Летс до ит-Приштина со учество од 16,86%, односно 25.000€ и побарувањата од ОБСЕ-Косово со учество од 11,31%. Специфична ставка во побарувањата од купувачите е исправката на вредноста која во 2014 година бележи зголемување од 28,4%, што практично значи дека во 2014 година се зголемиле ненаплатените побарувања и тие побарувања биле отпишани.

ЗАЛИХИ

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
1080	Суровини и материјали на залиха	0.00	0.00
10890	Провизија	0.00	0.00
1080	Нето вредност на суровини и материјали	0.00	0.00
1081	Готови производи на залиха	17,950.12	28,575.48
10991	Провизија	0.00	0.00
1081	Нето вредност на готови производи	17,950.12	28,575.48
Вкупно залихи:		17,950.12	28,575.48

Вредноста на готовите производи на залиха, кои воедно претставуваат и единствена ставка во категоријата залихи на крајот на 2014 година изнесуваат 17.950,12€ и истите бележат намалување од 37,18% во однос на 2013 година кога изнесувале 28.575,48€.

ОСТАНАТИ ПОБАРУВАЊА

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
130-1	Побарувања од вработените	0.00	0.00
130-2	Бурим Механи	2,150.00	0.00
130-3	Дрилон Ахмети	490,798.95	58,329.67
130-4	Сами Ахмети	3,900.00	200.00
130-5	Агим Малоку	150.00	0.00
130-6	Арбен Ахмети	500.00	0.00
130-7	Останати побарувања	0.00	2,100.00
105-106	Сметка од пос терминал	6,970.15	6,842.46
105-107	Аконтации на данок на добивка	13,780.86	0.00
201-01	Побарувања за повеќе платен ДДВ	0.00	18,011.74
Вкупно останати побарувања:		518,249.96	85,483.87
1069	Провизија за ризични долгови	0.00	0.00
Вкупно останати побарувања :		518,249.96	85,483.87

Вкупните останати побарувања во 2014 година изнесуваат 518.249,96€ и истите се зголемени за 6 пати во однос на 2013 година, главно како резултат на порастот на побарувањето на ентитетот од Дрилон Ахмети, чие побарување во вкупната структура на останатите побарувања во 2014 година учествува со дури 94,7%.

КАПИТАЛ

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
301	Запишан капитал	0.01	0.01
301	Запишан, а неуплатен капитал	24,250.00	0.00
302	Акумулирана добивка или загуба	220,376.17	82,255.77
303	Добивка или загуба од тековната година	144,120.40	138,120.40
309	Повлекувања	0.00	0.00
303	Вкупна добивка или загуба	364,496.57	220,376.17
Вкупен капитал:		388,746.58	220,376.18

Вкупниот капитал со кој располага хотелот Сириус на крајот на 2014 година изнесува 388.746,58€ и истиот е зголемен за 76,4% во однос на 2013 година. Главната причина која придонесува за зголемувањето на капиталот е добивката која што ја остварува ентитетот, бидејќи истата има позитивен тренд во анализираниот период, па така акумулираната добивка изнесува 220.376,17€, на која доколку се додаде и добивката која хотел Сириус ја има остварено во 2014 година, се доаѓа до вкупен износ на добивка од 364.496,57€.

ОБВРСКИ ПО ОСНОВ НА ДОЛГОРОЧНИ КРЕДИТИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
301	Долгорочен кредит од НЛБ Банка (600.000.00)	538,185.81	578,092.43
302	Долгорочен кредит од НЛБ Банка (2.240.000.00)	2,171,397.79	2,236,784.45
303	Инвестициски кредит од ТЕБ Банка (63.720)	32,597.01	44,907.45
Вкупно долгорочни кредити:		2,742,180.61	2,859,784.33

Вкупните обврски кои хотел Сириус ги има по основ на користење на долгорочни кредити на крајот на 2014 година изнесуваат 2.742.180,61€. Најголемо учество од 79,18% во структурата на обврските по основ на долгорочни кредити има кредитот којшто е добиен од НЛБ Банка на 23.10.2013 година на вкупен износ од 2.240.000€. Од овој кредит до крајот на 2014 година отплатени се 3,16%. Понатаму, од кредитот којшто исто така е добиел од НЛБ Банка на износ од 600.000€, до 31.12.2014 година се отплатени вкупно 61.815€, односно 10,3%. Обврските по основ на користење на долгорочните кредити во 2014 година се намалиле за 4,11% во однос на 2013 година.

ОСТАНАТИ ДОЛГОРОЧНИ ОБВРСКИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
2010	Долгорочни обврски за позајмена опрема	0.00	0.00
2060	Други прифатени обврски	0.00	0.00
215	Обврски спрема вработените	0.00	0.00
Конт. груп	Останати обврски	0.00	0.00
Вкупно останати долгорочни обврски:		0.00	0.00

ОСТАНАТИ ТРГОВСКИ ОБВРСКИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
2010	Авансни обврски	0.00	0.00
2060	Останати обврски	0.00	0.00
215	Обврски спрема вработените	0.00	0.00
Конт. груп.	Останати обврски	0.00	0.00
Вкупно останати обврски:		0.00	0.00

ОБВРСКИ СПРЕМА ДОБАВУВАЧИТЕ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
4320-1	A&A ЛТД	3,057.26	5,323.23
4320-2	Адриатик	5,550.77	4,314.24
4320-3	Баст Трејд	3,624.04	2,848.24
4320-5	Бујари НПТ	6,519.91	3,352.66
4320-6	Кроун ШПК	23,409.97	7,763.99
4320-7	Делфин ЛТД ШПК	4,346.70	84.00
4320-8	Дервишоли КОМ Ннт Приштина	14,409.93	104,909.93
4320-9	Дурмиши ШПК	31,700.70	66,233.56
4320-10	Гама електроникс Урошевац	10,907.00	9,297.00
4320-11	Илириа Нптсх Приштина за бизнис трансфер	15,159.81	15,159.81
4320-12	КонСони-м	819.19	2,256.39
4320-13	Монтинг НТШ Приштина	90,278.76	90,278.76
4320-15	Сирису Вајн Нтп	15,008.70	16,919.56
4320-16	Термокоси греење ш.а Приштина	4,308.24	4,308.24
4320-17	Останати плаќања на сметки	247,628.43	69,283.81
4320-18	Елтриси НПТ Приштина	1,579.50	5,931.26
4320-19	Пронто НПТ	2,339.61	3,432.91
4320-20	Ќерими 1 ДПЗ	6,081.29	3,516.49
4320-21	Шерифи ком Обилиќ	3,801.28	3,801.28
4320-22	Бленди нтг Приштина	6,156.88	3,467.64
4320-23	Е-конект	1,191.98	11,730.08
4320-24	Алберти Авто Салон	150.00	5,800.00
4320-25	Илириа лајф	1,678.38	6,678.38
4320-26	КЕДС Ј.С.Ц	6,481.91	6,249.86
4320-28	Исправка на вредноста	-9,239.93	-8,937.67
Конт. груп.	Останати добавувачи	0.00	0.00
Вкупно обврски спрема добавувачите:		496,950.31	444,003.65

Обврските спрема добавувачите на крајот од 2014 година изнесуваат 496.950,31€, и истите бележат зголемување од 12% во однос на 2013 година. Во структурата на овие обврски најголемо учество има ставката останати плаќања на сметки со 49,8%, по што следуваат обврските кон Монтинг НТШ Приштина со учество од 18,16%, Дурмиши ШПК со 6,38% и Кроун ШПК со 4,71%. Исто така во 2014 година се забележува и зголемување на износот за којшто е извршена исправка на вредноста на обврските во висина од 302,2€, односно на хотел Сириус му биле отпишани обврски во вкупен износ од 9.239,93€ кои ги имал кон некои добавувачи.

ОБВРСКИ ПО ОСНОВ НА КРАТКОРОЧНИ КРЕДИТИ И ЗАЕМИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
473-1	Кредит „овердрафт“ од банка	0.00	0.00

473-2	Кредит „овердрафт“ од банка	0.00	0.00
473-3	Кредит „овердрафт“ од банка	0.00	0.00
Конт. груп.	Кредит „овердрафт“ од банка	0.00	0.00
Вкупни обврски по основ на краткорочни кредити и заеми:		0.00	0.00

ОСТАНАТИ ОБВРСКИ

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
473-1	Авни Ахмети	8,730.00	8,730.00
473-2	Енвер Ахмети	4,400.00	4,400.00
473-3	Хафизе Ибрахими Приштина	50,000.00	50,000.00
473-4	Монтинг-Приштина	10,000.00	0.00
473-5	Мустаф Брахими	50,000.00	0.00
473-2	Други обврски	0.00	0.00
473-3	Други обврски	0.00	0.00
Конт. груп.	Други обврски	0.00	0.00
Вкупни останати обврски:		123,130.00	63,130.00

Вкупните останати обврски на крајот на 2014 година изнесуваат 123.130€ и истите бележат речиси двојно зголемување во однос на 2013 година кога изнесувале 63.130€. Најголеми се обврските кои хотел Сириус ги има кон Хафизе Ибрахими и Мустаф Брахими во вкупен износ од 100.000€, односно со учество од 81,21% во вкупната структура на останатите обврски.

ОБВРСКИ ЗА ДАНОЦИ, ПРИДОНЕСИ И ДРУГИ ДАВАЧКИ

Конто	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
2032	Обврски за плати	0.00	0.00
2031	Обврски за персонален данок на доход	1,255.27	1,270.34
2030	Обврски кон Кодекс за работа- вработени	1,333.14	1,315.94
2031	Обврски кон Кодекс за работа-сопственик	1,333.14	1,315.94
2303	Обврски за данок на добивка	0.00	1,534.65
2034	Обврски за придонеси од добивка	600.00	600.00
2064	Обврски за данок на додадена вредност	14,571.19	0.00
Вкупно обврски за даноци, придонеси и други давачки:		19,092.74	6,036.87

Обврските за даноци, придонеси и други давачки на крајот на 2014-та година изнесуваат 19.092,74€ при што кај истите се забележува трикратно зголемување во однос на 2013-та година. Најголемо учество од 76,32% во структурата на обврските за

даноци, придонеси и други давачки имаат обврските за данок на додадена вредност со вкупен износ од

14.571,19€. Обврските за данок на добивка бележат намалување од 1.534,65€, додека пак обврските кон кодекс за работа - вработени и сопственик бележат благо зголемување од по 1,3% во однос на 2013-та година. Обврските за персонален данок на доход изнесуваат 1.255,27€, што значи дека тие се намалиле за 1,19% во однос на 2013-та година.

ПРИХОДИ ОД ПРОДАЖБА

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
6040	Приходи од ресторан	167,456.84	191,959.51
6041	Приходи од услуги	1,423,863.95	1,372,368.41
6042	Други приходи	6.18	108.87
6043	Други приходи	0.00	0.00
611	Приходи од грантови	0.00	0.00
Вкупни приходи од продажба:		1,591,326.97	1,564,436.79

Вкупните приходи од продажба на крајот од 2014 година изнесуваат 1.591.326,97€ и истите се зголемиле за 1,72% во однос на 2013 година. Најголемо учество во вкупните приходи од продажба имаат приходите од услуги кои учествуваат со 89% во вкупната структура. Овие приходи од услуги бележат зголемување во однос на 2013 година од 3,75% кога изнесувале 1.372.368,41€, додека пак кај приходите од ресторан се забележува пад од 12,76% во однос на 2013 година.

ГРАНТОВИ И ДРУГИ ВИДОВИ НА ВЛАДИНА ПОМОШ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
6050	За потрошени резерви	0.00	0.00
6051	За останати оперативни трошоци	0.00	0.00
6052	За потрошен материјал (залихи)	0.00	0.00
Вкупен износ на грантови и други видови на помош:		0.00	0.00

ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
-------	------	-----------------------------------	-----------------------------------

6051:6052	Приходи од други надоместоци	0.00	0.00
6051:6052	Приходи од вода	0.00	0.00
Конт. груп.	Други приходи	0.00	1,937.04
Вкупен износ на останати оперативни приходи:		0.00	1,937.04

ТРОШОЦИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
Конт. груп.	Трошоци за нето плати	272,589.50	257,180.00
Конт. груп.	Трошоци и придонеси за плата по работник	15,130.99	14,248.27
Конт. груп.	Трошоци и придонеси за плата за работодавач	15,130.99	14,248.27
Конт. груп.	Трошоци за персонален данок на доход	14,873.59	13,507.94
Вкупни трошоци за вработените:		317,725.07	299,184.48

На крајот на 2014-та година вкупните трошоци кои се направени за вработените изнесуваат 317.725,07€ и истите бележат зголемување за 18.540€ односно за 6,2%. Најголемо учество во трошоците за вработените имаат трошоците за нето плати за вработените кои учествуваат со по 85% во вкупните трошоци кои хотелот Сириус ги има направено за вработените во текот на 2014 и 2013 година. Значително помало учество имаат трошоците за придонесите за плата со 9,52% и трошоците за персонален данок на доход со 5,48%.

ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ТРОШОЦИ

Кonto	Опис	Година што завршува на 31.12.2014	Година што завршува на 31.12.2013
5100	Трошоци за набавка	228,273.49	231,400.78
600	Административни трошоци	19,796.33	5,772.70
602	Комунални трошоци	9,248.88	26,599.02
611	Останати административни трошоци	11,516.19	2,962.31
632	Трошоци за простор	0.00	1,377.53
688	Трошоци за храна на вработени	0.00	261.21
691	Трошоци за униформи	0.00	2,436.44
Вкупно		40,561.40	39,409.21
626	Трошоци за електрична енергија	53,892.82	37,130.52
693	Трошоци за гориво	19,156.00	7,330.66
603	Трошоци за гориво	0.00	2,922.37
694	Трошоци за плин	0.00	1,246.38
Вкупно		73,048.82	48,629.93

605	Трошоци за возила и транспорт	78,932.50	21,679.63
663	Трошоци за сервис	0.00	617.37
667	Трошоци за сервис	0.00	490.00
668	Трошоци за одржување на возила	0.00	3,059.99
669	Трошоци за одржување на програма	0.00	579.31
679	Трошоци за осигурување	0.00	5,757.24
683	Трошоци за регистрирање на возила	0.00	641.30
684	Трошоци за автоделови	0.00	547.34
685	Трошоци за одржување на компјутери	0.00	627.59
686	Трошоци за одржување на хигиена	0.00	845.06
Вкупно		78,932.50	34,844.83
670	Трошоци за поштенски услуги и телекомуникација	14,109.07	6,222.78
673	Трошоци за интернет	0.00	2,547.45
Вкупно		14,109.07	8,770.23
647	Трошоци за ревизија	2,700.00	1,250.00
623	Трошоци за лиценци	1,000.00	143.00
634	Трошоци за данок на имот	11,380.91	11,499.87
635	Трошоци за провизии	0.00	12,600.00
637	Трошоци за придонес од добивка	2,400.00	2,400.00
Вкупно		17,480.91	27,892.87
601	Трошоци за маркетинг	25,259.43	8,276.65
656	Трошоци за претставување-застапување	0.00	2,368.50
660	Трошоци за претставување-застапување	0.00	31,084.85
690	Трошоци за забава	0.00	230.00
Вкупно		25,259.43	41,960.00
624	Трошоци за останати услуги	25,789.53	33,328.91
648	Трошоци за работа во објект	0.00	1,557.97
661	Трошоци за вработени	0.00	34.49
664	Трошоци за сместување	0.00	5,510.98
679	Трошоци за осигурување	0.00	2,150.84
698	Трошоци за вода	6,014.28	3,862.77
Вкупно		31,803.81	46,445.96
612	Трошоци за изнајмување	18,000.00	3,000.00
649	Трошоци за изнајмување	0.00	7,500.00
Вкупно		18,000.00	10,500.00
616	Трошоци за банкарска провизија	13,897.11	17,394.84
Вкупно		13,897.11	17,394.84
5400	Трошоци за амортизација	292,857.62	289,927.15
620	Трошоци за банкарски камати	278,633.82	315,846.44
624-683	Други финансиски трошоци-донации	610.14	700.00
690	Трошоци за отплата	0.00	0.00
699	Трошоци за ризични долгови	0.00	0.00
Вкупно		610.14	700.00
Вкупно останати оперативни трошоци		1,113,468.12	1,113,722.24

Вкупните останати оперативни трошоци на крајот од 2014-та година изнесуваат 1.113.468,12€ и бележат сосема минимално намалување од само 254€ во однос на 2013 година. Најголемо учество во овие вкупни останати оперативни трошоци во 2014 година (кои не се опфатени со трошоците за набавка) имаат трошоците за амортизација кои учествуваат со 26,3%, по што следуваат трошоците за банкарска камата со 25%. Интересно е да се спомене дека токму трошоците за банкарска камата бележат значително намалување во апсолутен износ во однос на 2014 година од 37.212,62€.

Гледано одделно, трошоците за транспорт и возила бележат значително зголемување од дури 3,5 пати во споредба со 2013 година односно од 21.679,63€ се зголемиле на 78.932,50€. Од табеларниот приказ може да се забележи и дека трошоците за маркетинг пораснале за 3 пати во однос на 2013 година и истите изнесуваат 25.259,43€. Исто така, позначителен пораст на трошоците се забележува и кај електричната енергија. Имено, овие трошоци бележат зголемување од 45%, односно од 37.130,52€ се зголемиле на 53.892,82€. Покрај овие трошоци, и трошоците за гориво бележат позначително зголемување за повеќе од 2,5 пати во однос на 2014 година, како и административните трошоци за 3,5 пати.

Што се однесува пак до ставките кои бележат намалување во анализираниот период, најголеми промени во апсолутен износ се забележуваат кај трошоците за банкарски камати и тоа за 37.212€, како и кај комуналните трошоци за 17.350€. За разлика од 2013-та, во 2014 година не се јавуваат трошоци за претставување (застапување), што значи дека во вкупен апсолутен износ тие се намалени за 33.453,35€. Исто така, позначителен пад се јавува и кај трошоците за провизии и тоа за 16.097€.

**Рекапитулација на анализата на финансиските извештаи на
хотел Сириус - Приштина за деловните 2013 и 2014 година
Заклучни согледувања**

Со компаративната анализа на финансиските извештаи на хотелот Сириус - Приштина може да се констатира дека овој ентитет има остварено позитивен финансиски резултат во 2014 година, кој изнесува 144.120,40€ и е поголем за 4,34% во однос на остварената нето добивка во 2013 година.

Анализирано одделно од извештајот за финансиската состојба може да се утврди дека вредноста на вкупната актива е со остварен обем и динамика адекватно на изворите на средства и бележи зголемување од 2,86% во однос на 2013 година. Кај нетековните средства се забележува континуирано опаѓање, но тие и понатаму имаат доминантно учество во активата од 80,91%. За сметка на континуираниот пад на вредноста на нетековните средства, се зголемува вредноста на тековните средства. Во тековните средства најголемо учество имаат побарувањата кои учествуваат со дури 93,23% од вредноста на тековните средства, односно 17,67% од вредноста на вкупната актива. Кај залихите се забележува намалување од 37,18%, а додека пак кај паричните средства и паричните еквиваленти падот е за 87,79% во однос на 2013 година. Од овој биланс може да се заклучи дека на страната на активата се имаат случено значајни промени кај клучните активни билансни позиции, пред сè кај залихите и побарувањата, поконкретно побарувањата од вработените, кои се зголемиле за повеќе од 8 пати во однос на 2013 година. На страната на пасивата вкупните долгорочни обврски имаат позитивен тренд на намалување, но и покрај таквото континуирано намалување, сепак обврските по основ на долгорочни кредити бележат зголемување. Зголемување се забележува и кај краткорочните обврски.

Од билансот на успех може да се констатира дека приходите од продажба во 2014 година бележат зголемување од 1,72%, а додека пак трошоците за продажба се зголемиле за 1,29% во однос на 2013 година. Ова упатува на заклучокот дека ентитетот со пониски трошоци за продажба успеал да ја зголеми продажбата. Токму поради тоа тој треба и понатаму да работи на зголемувањето на приходите и намалувањето на трошоците, па токму во таа насока ентитетот треба да работи на намалување на административните трошоци и особено на намалувањето на трошоците за поштенски услуги и телекомуникација.

Ентитетот треба да се труди да ги намалува и залихите, но притоа да внимава, тоа да не доведе до загрозување на неговото функционирање. Ова е потребно од причина што преку намалувањето на залихите се намалува и износот на врзани парични средства.

Поради порастот на побарувањата од купувачите, ентитетот особено треба да работи на подобрување на наплатата на своите побарувања, бидејќи токму како резултат на зголемувањето на побарувањата, расположливите парични средства бележат значително намалување во однос на 2013 година. Ваквите проблеми со наплатата на побарувањата во иснина може да предизвика проблеми со ликвидноста, што од друга страна ќе резултира и со загрозување на неговото функционирање, пред сè проблеми со неговата способност за отплата на долгорочните кредити, како и проблеми со недоверба од страна на добавувачите.

6.3. Финансиска анализа на профитабилноста на работењето на Хотел Сириус - Приштина

Анализа на профитабилноста на работењето на хотел Сириус - Приштина

Со показателите на профитабилноста се мери способноста на ентитетот да стекне соодветен поврат на вложените средства. Ова практично значи дека со овие показатели се оценува способноста на ентитетот да генерира приход во однос на трошоците кои ги прави во текот на работењето. Некои од позначајните показатели на профитабилноста се следниве:

Профитна маржа

Профитната маржа покажува колкава добивка се остварува на секоја единица остварен приход од продажба. Бидејќи во билансот на успех се јавуваат неколку видови на добивка, се разликуваат и бруто и нето профитна маржа. Па така бруто профитната маржа се пресметува на следниот начин:

Бруто профитна маржа = Оперативна добивка / Приходи од продажба

Имајќи ја во предвид оваа формула бруто профитната маржа на хотел Сириус - Приштина за 2013 и 2014 година изнесува:

Бруто профитна маржа за 2013 = $153,467.11 / 1,564,436.79 = 9,81\%$

Бруто профитна маржа за 2014 = $160,133.78 / 1,591,326.97 = 10,06\%$

Од ова може да се заклучи дека од секое евро на остварен приход од продажба во 2013 година, хотел Сириус остварува 0,0981€ бруто добивка, а додека пак во 2014 година бруто добивката која ја остварува изнесува 0,1016€ од секое евро остварен приход.

За разлика од бруто профитната маржа, нето профитната маржа ги зема во предвид сите трошоци, а не само оперативните трошоци како што тоа е случај со бруто профитната маржа. Нето профитната маржа се пресметува на следниот начин:

Нето профитна маржа = Нето добивка / Приходи од продажба

Аналогно на оваа формула, нето профитната маржа за 2013 и 2014 година изнесува:

Нето профитна маржа за 2013 = $138,120.40 / 1,564,436.79 = 8,83\%$

Нето профитна маржа за 2014 = $144,120.40 / 1,591,326.97 = 9,06\%$

Од секое евро на остварен приход од продажба на хотел Сириус во 2013 година му остануваат 0,0883€ на хотел Сириус, а додека во 2014 година му остануваат 0,0906€ како нето добивка.

Покрај овие два показатели каде се користат податоци исклучиво од билансот на успех, при анализирањето на профитабилноста кај одделни показатели се користат и податоци од билансот на состојба. Такви се следниве показатели:

Принос на вкупните средства (Return on assets)

Ова е еден од најзначајните показатели, кој уште се нарекува и принос на инвестираниот капитал. Овој показател се пресметува на следниот начин:

Принос на вкупните средства (ROA) = Нето добивка / Просечни вкупни средства

Според оваа формула приносот на вкупните средства на хотел Сириус изнесува:

Принос на вкупните средства = $138,120.40 / [(3,593,331.03 + 3,770,100.24) / 2]$

Принос на вкупните средства = $138,120.40 / 3,681,715.64 = 3.75\%$

Во конкретниот случај приносот на вкупните средства изнесува 3,75% што значи дека од секое 1€ на вложените средства, хотелот Сириус заработува 0,0375€. Овој показател вообичаено служи за споредба со други ентитети, па затоа треба да се спореди со стапките што ги остваруваат останатите ентитети во дејноста на хотелиерството. Инвестициските аналитичари кај најголем дел од дејностите поставуваат 5% како долна граница на прифатливост на инвестирање. Но сепак оваа долна граница на прифатливост варира во различни дејности.

Принос на сопствениот капитал (Return on Equits)

Овој показател е сроден на претходниот, со таа разлика што во овој случај се набљудува нето добивката што им припаѓа на сопствениците и настојува да утврди колкав износ им припаѓа на сопствениците на секое евро на вложен капитал. Овој показател се пресметува на следниот начин:

Принос на сопствениот капитал (ROE) = Нето добивка / Просечен сопствен капитал

Во случајот на хотелот Сириус, стапката на принос на сопствениот капитал изнесува:

$$\text{Принос на сопствениот капитал (ROE)} = 138,120.40 / [(220,376.18 + 388,746.58)/2]$$

$$\text{Принос на сопствениот капитал (ROE)} = 138,120.40 / 304,561.38 = 45.35\%$$

Приносот на сопствениот капитал на хотелот Сириус изнесува 45,35%, што значи дека на секое 1€ вложен капитал сопствениците остваруваат 0,4535€. Како и кај претходната стапка, така и кај оваа стапка инвестициските аналитичари поставуваат долна граница, која кај овој показател изнесува 10%, што всушност го претставува минималното задоволително ниво. Во случајот кај хотел Сириус ова ниво на принос на сопствениот капитал е повеќе од задоволителен.

Од пресметаните показатели на профитабилност може да се потенцира дека хотелот Сириус може да пристапи кон минимално намалување на цените, бидејќи ентитетите кои имаат повисока нето профитна маржа можат и да ги намалат цените, па со оглед на тоа дека хотелот во двете анализирани години бележи пораст на нето профитната маржа може да пристапи кон минимално намалување на цените. Во однос

на стапката на принос на вкупните средства неопходно е да се направи споредба со истата стапка на останатите ентитети од истата дејност, за да може да се дадат препораки за идно дејствување. Што се однесува пак до стапката на принос на сопствениот капитал, таа е значително висока. Овде мора да се има во предвид и фактот што колку е задолжувањето поголемо, толку приносот на сопствениот капитал е исто така поголем, што упатува на тоа дека хотелот Сириус во иднина мора да настојува да се финансира што е можно повеќе од сопствени извори, пред сè од акумулираната добивка.

Биланс на состојба на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б

на ден 31.12.2013 година

ПОСТОЈАНИ СРЕДСТВА		
I	<i>Нематеријални средства</i>	Износ во евра
1.	Патенти, лиценци, трговски марки, софтвер и други права	6,263.79€
	ВКУПНО НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА	6,263.79€
II	<i>Материјални средства</i>	
1.	Градежни објекти	2,682,082.40€
2.	Опрема и машинерија	287,321.51€
3.	Алат, инвентар на оддел и превозни средства	130,054.44€
	ВКУПНО МАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА	3,099,458.35€
	ВКУПНО ПОСТОЈАНИ СРЕДСТВА	3,105,722.14€
ТЕКОВНИ СРЕДСТВА		
I	<i>Залихи</i>	
1.	Готови производи	28,575.48€
II	<i>Побарувања</i>	
1.	Трговски побарувања	124,230.87€
2.	Побарувања од работници	60,629.67€
3.	Побарувања од државата и други институции	18,011.74€
4.	Останати побарувања	6,842.46€
III	<i>Парични средства во банка</i>	249,318.67€
	ВКУПНО ТЕКОВНИ СРЕДСТВА	487,608.89€
ВКУПНА АКТИВА		3,593,331.03€

КАПИТАЛ		
I	<i>Основен капитал (регистриран)</i>	0.01€
II	<i>Пренесена добивка/загуба</i>	82,255.77€
III	<i>Добивка или загуба за финансиската година</i>	138,120.40€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА КАПИТАЛ	220,376.18€
ОБВРСКИ		
I	<i>Долгорочни обврски</i>	
1.	Обврски кон банките и други финансиски институции	2,859,784.33€
II	<i>Краткорочни обврски</i>	
1.	Трговски сметки	444,003.65€
2.	Обврски за даноци и придонеси	6,036.87€
4.	Останати краткорочни обврски	63,130.00€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ОБВРСКИ	3,372,954.85€
ВКУПНА ПАСИВА		3,593,331.03€

Биланс на успех на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б

За период од 01.01.2013 - 31.12.2013 година

ПРИХОДИ		
I	Приходи	Износ во евра
1.	Приходи од продажба	1,564,436.79€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ПРИХОДИ	1,564,436.79€

ТРОШОЦИ		
I	<i>Материјални трошоци</i>	
1.	Трошоци за продадени стоки	231,400.78€
II	<i>Трошоци за плати</i>	
1.	Бруто плати	284,936.21€
2.	Придонеси за пензиско осигурување/Работодавачот	14,248.27€
III	<i>Амортизација</i>	289,927.15€
IV	<i>Останати трошоци</i>	201,507.07€
V	<i>Останати деловни трошоци</i>	74,340.80€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ТРОШОЦИ	1,096,360.28€
ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ		
1.	Останати финансиски приходи	1,937.04€
ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ		
1.	Каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од подружници	315,846.44€
2.	Останати финансиски трошоци	700.00€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	316,546.44€
ВКУПНИ ПРИХОДИ		1,566,373.83€
ВКУПНИ ТРОШОЦИ		1,412,906.72€
ДОБИВКА ПРЕД ОДДАНОЧУВАЊЕ		153,467.11€
ДАНОК НА ДОБИВКА		15,346.71€
НЕТО ДОБИВКА		138,120.40€

Аналитички показатели за финансиската состојба на претпријатието Х.Т.П
Сириус – Б за деловната 2013 година

1. Нето обртни средства

Нето обртни средства (НОС)	Тековни обртни средства	Залихи	Релативен однос помеѓу НОС и обртните средства	Релативен однос помеѓу НОС и залихите
-25,561,63€	487,608.89€	28,575.48€	- 5,24%	-89,45%

Деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори во 2013 година финансира **-5,24%** од своите обртни средства.

Покриеноста на залихите на деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори за 2013 година **изнесувала -89,45%**.

2. Рациа на ликвидност

$$\text{Рацио на општа ликвидност} = \text{обртни средства/краткорочни обврски} = 487,608.89/513,170.52 = 0,95$$

Ова рацио покажува дека едно евро краткорочни обврски се покриени со 0,95 евра обртни средства.

$$\text{Ригорозен рацио на ликвидност} = \text{краткорочни побарувања} + \text{хартии од вредност} + \text{готовина/краткорочни обврски} = 24,854.2+0.00+0.00/513,170.52 = 0,05$$

Едно евро краткорочни обврски е покриено со 0,05 евро ликвидни обртни средства во моментот на балансирањето. Од ова можеме да заклучиме дека деловниот субјект не поседува доволно ликвидни средства за да може да ги подмирува своите обврски.

$$\text{Обрт на вкупни средства} = \text{приходи од продажба/просечно ангажирани средства} = 1,564,436.79/3,644,647.69 = 0,43$$

Со просечно ангажираните средства направен е обрт од 0,43 пати.

3. Оценка на финансиска независност

$$\text{Рацио на сигурност} = \text{сопствени извори/позајмени извори} = 220,376.18/3,372,954.85 = 0,06$$

Според вредноста на добиеното рацио не поседува задоволителна финансиска сигурност.

4. Оценка на финансиска структура

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со сопствен капитал} = \text{сопствен капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 220,376.18/3,105,722.14=0,07$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,07 евра сопствен капитал.

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со постојан капитал} = \text{постојан капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 3,080,160.51/3,105,722.14=0,99$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,99 евра постојан капитал.

5. Стапки на рентабилност

$$\text{Стапка на деловна добивка} = \text{деловна добивка/вкупни приходи} \times 100 = 468,076.51/1,564,436.79 \times 100 = 29,92$$

Деловниот субјект на секои 100 евра приход од своето редовно работење во рамките на 2013 година во просек остварил 29,92 евра деловна добивка.

$$\text{Стапка на нето добивка} = \text{нето добивка/вкупни приходи} \times 100 = 138,120.40/1,564,436.79 \times 100 = 8,83$$

Деловниот субјект Сириус-Б во текот на 2013 година на секои 100 евра приход од своето редовно работење остварил 8,83 евра нето добивка.

Стапка на принос на вкупните ангажирани средства	=
деловна добивка/просечно ангажирани средства x 100	=
468,076.51/3,644,647.69 x 100 = 12,84	

На секои 100 евра просечно вложени средства, претпријатието во 2013 година остварило прираст на тие средства за 12,84 евра.

Стапка на принос на сопствени деловни средства	=
нето добивка/просечни сопствени ангажирани средства x 100	=
138,120.40/220,376.18 x 100 = 62,67	

Сириус-Б во 2013 година на секои 100 евра сопствени вложени средства остварило прираст на тие средства за 62,67 евра.

***Биланс на состојба на
претпријатието Х.Т.П Сириус – Б
на ден 31.12.2014 година***

I	<i>Нематеријални средства</i>	Износ во евра
1.	Патенти, лиценци, трговски марки, софтвер и други права	4,509.19€
	ВКУПНО НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА	4,509.19€
II	<i>Материјални средства</i>	
1.	Градежни објекти	2,739,163.48€
2.	Опрема и машинерија	194,571.85€
3.	Алат, инвентар на оддел и превозни средства	116,961.14€
	ВКУПНО МАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА	3,050,696.47€
	ВКУПНО ПОСТОЈАНИ СРЕДСТВА	3,055,205.66€
ТЕКОВНИ СРЕДСТВА		
I	<i>Залихи</i>	
1.	Готови производи	17,950.12€
II	<i>Побарувања</i>	
1.	Трговски побарувања	148,248.39€
2.	Побарувања од подружници	13,780.86€
3.	Побарувања од работници	497,498.95€
4.	Останати побарувања	6,970.15€
III	<i>Парични средства во банка</i>	30,446.11€
	ВКУПНО ТЕКОВНИ СРЕДСТВА	714,894.58€
ВКУПНА АКТИВА		3,770,100.24€
КАПИТАЛ		
I	<i>Основен капитал (регистриран)</i>	0.01€
II	<i>Резервен капитал</i>	24,250.00€

III	<i>Пренесена добивка/загуба</i>	220,376.17€
IV	<i>Добивка или загуба за финансиската година</i>	144,120.40€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА КАПИТАЛ	388,746,58€
ОБВРСКИ		
I	<i>Долгорочни обврски</i>	
1.	Обврски кон банките и други финансиски институции	2,742,180.61€
II	<i>Краткорочни обврски</i>	
1.	Трговски сметки	496,950.31€
2.	Останати обврски за плаќање- ДДВ	14,571.19€
3.	Обврски за даноци и придонеси	4,521.55€
4.	Останати краткорочни обврски	123,130.00€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ОБВРСКИ	3,381,353.66€
ВКУПНА ПАСИВА		3,770,100.24€

Биланс на успех на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б

За период од 01.01.2014 - 31.12.2014 година

ПРИХОДИ		
I	Приходи	Износ во евра
1.	Приходи од продажба	1,591,326.97 €
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ПРИХОДИ	1,591,326.97€
ТРОШОЦИ		
I	<i>Материјални трошоци</i>	
1.	Трошоци за продадени стоки	228,273.49 €
II	<i>Трошоци за плати</i>	
1.	Бруто плати	302,594.08€
2.	Придонеси за пензиско осигурување/Работодавачот	15,130.99€
III	<i>Амортизација</i>	292,857.62€
IV	<i>Останати трошоци</i>	249,392.13€
V	<i>Останати деловни трошоци</i>	63,700.92€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ТРОШОЦИ	1,151,949.23€
ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ		/
ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ		
1.	Каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од подружници	278,633.82€
2.	Останати финансиски трошоци	610.14€

	ВКУПЕН ИЗНОС НА ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	279,243.96€
ВКУПНИ ПРИХОДИ		1,591,326.97€
ВКУПНИ ТРОШОЦИ		1,431,193,19€
ДОБИВКА ПРЕД ОДДАНОЧУВАЊЕ		160,133.78€
ДАНОК НА ДОБИВКА		16,013,38€
НЕТО ДОБИВКА		144,120.40€

Аналитички показатели за финансиската состојба на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б за деловната 2014 година

1. Нето обртни средства

Нето обртни средства (НОС)	Тековни обртни средства	Залихи	Релативен однос помеѓу НОС и обртните средства	Релативен однос помеѓу НОС и залихите
75,721.53€	714,894.58€	17,950.12 €	10,59%	4,22%

Деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори во 2014 година финансирал 10,59% од своите обртни средства.

Покриеноста на залихите на деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори за 2014 година изнесувала 4,22%.

2. Рациа на ликвидност

$$\text{Рацио на општа ликвидност} = \text{обртни средства/краткорочни обврски} = 714,894.58/639,173.05 = 1,12$$

Ова рацио покажува дека едно евро краткорочни обврски се покриени со 1,12 евра обртни средства.

$$\text{Ригорозен рацио на ликвидност} = \text{краткорочни побарувања} + \text{хартии од вредност} + \text{готовина/краткорочни обврски} = 6,970.15+0.00+0.00/639,173.05= 0,01$$

Едно евро краткорочни обврски е покриено со 0,01 евро ликвидни обртни средства во моментот на балансирањето. Од ова можеме да заклучиме дека деловниот субјект не поседува доволно ликвидни средства за да може да ги подмирува своите обврски.

$$\text{Обрт на вкупни средства} = \text{приходи од продажба/просечно ангажирани средства} = 1,591,326.97/3,681,715.63 = 0,43$$

Со просечно ангажираните средства направен е обрт од 0,43 пати.

3. Оценка на финансиска независност

$$\text{Рацио на сигурност} = \text{сопствени извори/позајмени извори} = 388,746.58/3,381,353.66 = 0,11$$

Според вредноста на добиеното рацио не поседува задоволителна финансиска сигурност.

4. Оценка на финансиска структура

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со сопствен капитал} = \text{сопствен капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 388,746.58/3,055,205.66 = 0,13$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,13 евра сопствен капитал.

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со постојан капитал} = \text{постојан капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 3,130,927.19/3,055,205.66 = 1,02$$

Едно евро постојани средства е покриено со 1,02 евра постојан капитал.

5. Стапки на рентабилност

$$\begin{aligned} \text{Стапка на деловна добивка} &= \text{деловна добивка/вкупни приходи} \times 100 = \\ 439,377.74/1,591,326.97 \times 100 &= 27,61 \end{aligned}$$

Деловниот субјект на секои 100 евра приход од своето редовно работење во рамките на 2014 година во просек остварил 27,61 евра деловна добивка.

$$\begin{aligned} \text{Стапка на нето добивка} &= \text{нето добивка/вкупни приходи} \times 100 = \\ 144,120.40/1,591,326.97 \times 100 &= 9,06 \end{aligned}$$

Деловниот субјект Сириус-Б во текот на 2014 година на секои 100 евра приход од своето редовно работење остварил 9,06 евра нето добивка.

$$\begin{aligned} \text{Стапка на принос на вкупните ангажирани средства} &= \\ \text{деловна добивка/просечно ангажирани средства} \times 100 &= \\ 439,377.74/3,681,715.63 \times 100 &= 11,93 \end{aligned}$$

На секои 100 евра просечно вложени средства, претпријатието остварило прираст на тие средства за 11,93 евра.

$$\begin{aligned} \text{Стапка на принос на сопствени деловни средства} &= \\ \text{нето добивка/просечни сопствени ангажирани средства} \times 100 &= \\ 144,120.40/388,746.58 \times 100 &= 37,07 \end{aligned}$$

Сириус-Б во 2014 година на секои 100 евра сопствени вложени средства остварило прираст на тие средства за 37,07 евра.



***Биланс на успех на претпријатието
Х.Т.П Сириус – Б
За период од 01.01.2015 - 31.12.2015
година***

ПРИХОДИ		
I	Приходи	Износ во евра
1.	Приходи од продажба	1,600,354.35€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ПРИХОДИ	1,600,354.35€
ТРОШОЦИ		
I	Материјални трошоци	
1.	Трошоци за продадени стоки	230,147.05€
II	Трошоци за плати	
1.	Бруто плати	302,594.08€
2.	Придонеси за пензиско осигурување/Работодавачот	15,130.99€
III	Амортизација	294,879.44€
IV	Останати трошоци	250,035€
V	Останати деловни трошоци	64,702.53€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ТРОШОЦИ	1,157,489.09€
ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ		/
ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ		
1.	Каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од подружници	279,400.52€
2.	Останати финансиски трошоци	600.58€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	280,001.1€
ВКУПНИ ПРИХОДИ		1,600,354.35€
ВКУПНИ ТРОШОЦИ		1,437,490,19€
ДОБИВКА ПРЕД ОДДАНОЧУВАЊЕ		162,864.16€
ДАНОК НА ДОБИВКА		16,286,41€
НЕТО ДОБИВКА		146,577.75€

Аналитички показатели за финансиската состојба на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б за деловната 2015 година

1. Нето обртни средства

Нето обртни средства (НОС)	Тековни обртни средства	Залихи	Релативен однос помеѓу НОС и обртните средства	Релативен однос помеѓу НОС и залихите
78,145.03€	844,356.18€	20,014.58 €	9,25%	3,90%

Деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори во 2015 година финансирал 9,25% од своите обртни средства.

Покриеноста на залихите на деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори за 2015 година изнесувала 3,90%.

2. Рациа на ликвидност

Рацио на општа ликвидност = обртни средства/краткорочни обврски = $844,356.18/756,178.25 = 1,12$

Ова рацио покажува дека едно евро краткорочни обврски се покриени со 1,12 евра обртни средства.

Ригорозен рацио на ликвидност = краткорочни побарувања + хартии од вредност + готовина/краткорочни обврски = $7,770.55+0.00+0.00/756,178.25 = 0,01$

Едно евро краткорочни обврски е покриено со 0,01 евро ликвидни обртни средства во моментот на балансирањето. Од ова можеме да заклучиме дека деловниот субјект не поседува доволно ликвидни средства за да може да ги подмирува своите обврски.

$$\text{Обрт на вкупни средства} = \frac{\text{приходи од продажба/просечно ангажирани средства}}{1,600,354.35/3,770,100.24} = 0,42$$

Со просечно ангажираните средства направен е обрт од 0,42 пати.

3. Оценка на финансиска независност

$$\text{Рацио на сигурност} = \frac{\text{сопствени извори/позајмени извори}}{395,320.88/4,004,112.06} = 0,10$$

Според вредноста на добиеното рацио не поседува задоволителна финансиска сигурност.

4. Оценка на финансиска структура

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со сопствен капитал} = \frac{\text{сопствен капитал/сегашна вредност на постојани средства}}{395,320.88/3,555,505.96} = 0,11$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,11 евра сопствен капитал.

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со постојан капитал} = \frac{\text{постојан капитал/сегашна вредност на постојани средства}}{3,698,107.09/3,555,505.96} = 1,04$$

Едно евро постојани средства е покриено со 1,04 евра постојан капитал.

5. Стапки на рентабилност

$$\text{Стапка на деловна добивка} = \frac{\text{деловна добивка/вкупни приходи}}{100} \times 100 = \frac{468,478.74}{1,600,354.35} \times 100 = 29,27$$

Деловниот субјект на секои 100 евра приход од своето редовно работење во рамките на 2015 година во просек остварил 29,27 евра деловна добивка.

$$\text{Стапка на нето добивка} = \text{нето добивка} / \text{вкупни приходи} \times 100 = 146,577.75 / 1,600,354.35 \times 100 = 9,15$$

Деловниот субјект Сириус-Б во текот на 2015 година на секои 100 евра приход од своето редовно работење остварил 9,15 евра нето добивка.

$$\text{Стапка на принос на вкупните ангажирани средства} = \text{деловна добивка} / \text{просечно ангажирани средства} \times 100 = 468,478.74 / 3,770,100.24 \times 100 = 12,43$$

На секои 100 евра просечно вложени средства, претпријатието остварило прираст на тие средства за 12,43 евра.

$$\text{Стапка на принос на сопствени деловни средства} = \text{нето добивка} / \text{просечни сопствени ангажирани средства} \times 100 = 146,577.75 / 403,369.18 \times 100 = 36,33$$

Сириус-Б во 2015 година на секои 100 евра сопствени вложени средства остварило прираст на тие средства за 36,33 евра.



***Биланс на успех на претпријатието
Х.Т.П Сириус – Б
За период од 01.01.2016 - 31.12.2016
година***

ПРИХОДИ		
I	Приходи	Износ во евра
1.	Приходи од продажба	1,624,445.23€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ПРИХОДИ	1,624,445.23€
ТРОШОЦИ		
I	Материјални трошоци	
1.	Трошоци за продадени стоки	244,591.38€
II	Трошоци за плати	
1.	Бруто плати	304,320.18€
2.	Придонеси за пензиско осигурување/Работодавачот	18,345.98€
III	Амортизација	299,550.70€
IV	Останати трошоци	244,145.35€
V	Останати деловни трошоци	61,777.36€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ТРОШОЦИ	1,172,730.95€
	ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ	1,200.45€
	ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	
1.	Каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од подружници	273,963.21€
2.	Останати финансиски трошоци	554.10€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	274,517.31€
	ВКУПНИ ПРИХОДИ	1,625,645.68€
	ВКУПНИ ТРОШОЦИ	1,447,248.26€
	ДОБИВКА ПРЕД ОДДАНОЧУВАЊЕ	178,397.42€
	ДАНОК НА ДОБИВКА	17,839.74€
	НЕТО ДОБИВКА	160,557.68€

Аналитички показатели за финансиската состојба на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б за деловната 2016 година

1. Нето обртни средства

Нето обртни средства (НОС)	Тековни обртни средства	Залихи	Релативен однос помеѓу НОС и обртните средства	Релативен однос помеѓу НОС и залихите
80,005.32€	876,998.38€	22,145.48 €	9,12%	3,61%

Деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори во 2016 година финансирал 9,12% од своите обртни средства.

Покриеноста на залихите на деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори за 2016 година изнесувала 3,61%.

2. Рациа на ликвидност

$$\text{Рацио на општа ликвидност} = \text{обртни средства/краткорочни обврски} = 876,998.38/797,356.04 = 1,10$$

Ова рацио покажува дека едно евро краткорочни обврски се покриени со 1,10 евра обртни средства.

$$\text{Ригорозен рацио на ликвидност} = \text{краткорочни побарувања} + \text{хартии од вредност} + \text{готовина/краткорочни обврски} = 790,035.51+0.00+0.00/797,356.04 = 0,99$$

Едно евро краткорочни обврски е покриено со 0,99 евра ликвидни обртни средства во моментот на балансирањето. Од ова можеме да заклучиме дека деловниот субјект не поседува доволно ликвидни средства за да може да ги подмирува своите обврски.

$$\text{Обрт на вкупни средства} = \text{приходи од продажба/просечно ангажирани средства} = 1,624,445.23/3,963,032.46 = 0,41$$

Со просечно ангажираните средства направен е обрт од 0,41 пат.

3. Оценка на финансиска независност

$$\text{Рацио на сигурност} = \text{сопствени извори/позајмени извори} = 400,725.38/4,004,112.06 = 0,10$$

Според вредноста на добиеното рацио не поседува задоволителна финансиска сигурност.

4. Оценка на финансиска структура

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со сопствен капитал} = \text{сопствен капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 400,725.38/3,555,505.96 = 0,11$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,11 евра сопствен капитал.

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со постојан капитал} = \text{постојан капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 3,698,107.09/3,555,505.96 = 1,04$$

Едно евро постојани средства е покриено со 1,04 евра постојан капитал.

5. Стапки на рентабилност

$$\text{Стапка на деловна добивка} = \text{деловна добивка/вкупни приходи} \times 100 = 503,178/1,625,645.68 \times 100 = 30,95$$

Деловниот субјект на секои 100 евра приход од своето редовно работење во рамките на 2016 година во просек остварил 30,95 евра деловна добивка.

$$\text{Стапка на нето добивка} = \text{нето добивка/вкупни приходи} \times 100 = 160,557.68/1,625,645.68 \times 100 = 9,88$$

Деловниот субјект Сириус-Б во текот на 2016 година на секои 100 евра приход од своето редовно работење остварил 9,88 евра нето добивка.

$$\text{Стапка на принос на вкупните ангажирани средства} = \text{деловна добивка/просечно ангажирани средства} \times 100 = 503,178/3,963,032.46 \times 100 = 12,70$$

На секои 100 евра просечно вложени средства, претпријатието остварило прираст на тие средства за 12,70 евра.

$$\text{Стапка на принос на сопствени деловни средства} = \text{нето добивка/просечни сопствени ангажирани средства} \times 100 = 160,557.68/442,365.10 \times 100 = 36,30$$

Сириус-Б во 2016 година на секои 100 евра сопствени вложени средства остварило прираст на тие средства за 36,30 евра.



***Биланс на успех на претпријатието
Х.Т.П Сириус – Б
За период од 01.01.2017 -
31.12.2017 година***

ПРИХОДИ		
I	Приходи	Износ во евра
1.	Приходи од продажба	1,682,500.33€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ПРИХОДИ	1,682,500.33€
ТРОШОЦИ		
I	Материјални трошоци	
1.	Трошоци за продадени стоки	252,861.73€
II	Трошоци за плати	
1.	Бруто плати	306,052.68€
2.	Придонеси за пензиско осигурување/Работодавачот	21,123.91€
III	Амортизација	302,030.77€
IV	Останати трошоци	255,789.48€
V	Останати деловни трошоци	61,369.16€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ТРОШОЦИ	1,199,227.73€
	ФИНАНСИСКИ ПРИХОДИ	/
	ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	
1.	Каматни стапки, курсни разлики, дивиденди и слични трошоци од подружници	265,852.31€
2.	Останати финансиски трошоци	458.36€
	ВКУПЕН ИЗНОС НА ФИНАНСИСКИ ТРОШОЦИ	266,310.67€
	ВКУПНИ ПРИХОДИ	1,682,500.33€
	ВКУПНИ ТРОШОЦИ	1,465,538.4€
	ДОБИВКА ПРЕД ОДДАНОЧУВАЊЕ	216,961.93€
	ДАНОК НА ДОБИВКА	21,696.19€
	НЕТО ДОБИВКА	195,265.74€

Аналитички показатели за финансиската состојба на претпријатието Х.Т.П Сириус – Б за деловната 2017 година

1. Нето обртни средства

Нето обртни средства (НОС)	Тековни обртни средства	Залихи	Релативен однос помеѓу НОС и обртните средства	Релативен однос помеѓу НОС и залихите
82,105.41€	901,200.11€	24,332.47 €	9,11%	3,37%

Деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори во 2017 година финансирал 9,11% од своите обртни средства.

Покриеноста на залихите на деловниот субјект Сириус-Б од долгорочни туѓи извори за 2017 година изнесувала 3,37%.

2. Рациа на ликвидност

$$\text{Рацио на општа ликвидност} = \frac{\text{обртни средства}}{\text{краткорочни обврски}} = \frac{901,200.11}{807,665.14} = 1,11$$

Ова рацио покажува дека едно евро краткорочни обврски се покриени со 1,11 евра обртни средства.

$$\text{Ригорозен рацио на ликвидност} = \text{краткорочни побарувања} + \text{хартии од вредност} + \text{готовина/краткорочни обврски} = 799,874.91+0.00+0.00/807,665.14 = 0,99$$

Едно евро краткорочни обврски е покриено со 0,99 евра ликвидни обртни средства во моментот на балансирањето. Од ова можеме да заклучиме дека деловниот субјект не поседува доволно ликвидни средства за да може да ги подмирува своите обврски.

$$\text{Обрт на вкупни средства} = \text{приходи од продажба/просечно ангажирани средства} = 1,682,500.33/4,003,945.61 = 0,42$$

Со просечно ангажираните средства направен е обрт од 0,42 пати.

3. Оценка на финансиска независност

$$\text{Рацио на сигурност} = \text{сопствени извори/позајмени извори} = 410,502.02/4,114,652.26 = 0,09$$

Според вредноста на добиеното рацио не поседува задоволителна финансиска сигурност.

4. Оценка на финансиска структура

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со сопствен капитал} = \text{сопствен капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 410,502.02/4,002,665.76 = 0,10$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,10 евра сопствен капитал.

$$\text{Рацио на финансирање на постојаните средства со постојан капитал} = \text{постојан капитал/сегашна вредност на постојани средства} = 3,811,710.66/4,002,665.76 = 0,95$$

Едно евро постојани средства е покриено со 0,95 евра постојан капитал.

5. Стапки на рентабилност

$$\text{Стапка на деловна добивка} = \text{деловна добивка/вкупни приходи} \times 100 = 551,322.45/1,682,500.33 \times 100 = 32,77$$

Деловниот субјект на секои 100 евра приход од своето редовно работење во рамките на 2017 година во просек остварил 32,77 евра деловна добивка.

$$\text{Стапка на нето добивка} = \text{нето добивка/вкупни приходи} \times 100 = 195,265.74/1,682,500.33 \times 100 = 11,61$$

Деловниот субјект Сириус-Б во текот на 2017 година на секои 100 евра приход од своето редовно работење остварил 11,61 евра нето добивка.

$$\text{Стапка на принос на вкупните ангажирани средства} = \text{деловна добивка/просечно ангажирани средства} \times 100 = 551,322.45/4,003,945.61 \times 100 = 13,77$$

На секои 100 евра просечно вложени средства, претпријатието остварило прираст на тие средства за 13,77 евра.

$$\text{Стапка на принос на сопствени деловни средства} = \text{нето добивка/просечни сопствени ангажирани средства} \times 100 = 195,265.74/477,021.40 \times 100 = 40,93$$

Сириус-Б во 2017 година на секои 100 евра сопствени вложени средства остварило прираст на тие средства за 40,93 евра.

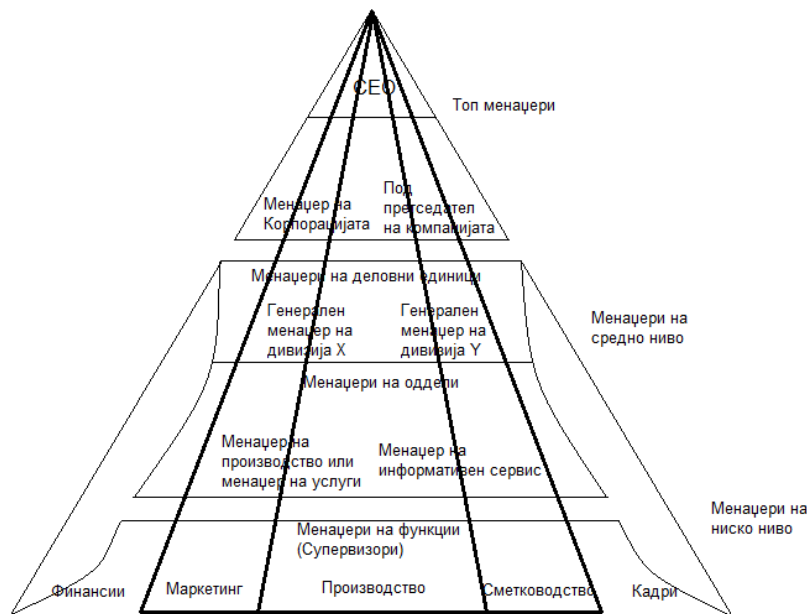
Согласно податоците од билансите на успех на претпријатието Х.Т.ПСириус – Б за 2015,2016 и 2017 година можеме да заклучиме дека претпријатието континуирано од година во година остваруването добивка при што истата била најголема во 2017 година односно изнесувала 195,265.74€.

Современото менаџмент работење подразбира групирање на менаџментот и менаџерите на различни нивоа. Потребата од таквото групирање произлегува од развојот и окропувањето на фирмите. Со растот и развивањето на фирмите се развива и менаџментот во нив и тоа во две насоки: хоризонтална и вертикална.

Овие две насоки на раст и развој на менаџментот, доведуваат до диференцирање на менаџерите во нивоа на менаџмент според:

1. Вертикална диференцијација и

2. Хоризонтална диференцијација



Врз основа на оваа презентирана пирамида за вертикална и хоризонтална диференцијација на менаџментот во хотелот Сириус од Приштина како и врз основа на презентираниот модел на финансиската анализа на финансиските извештаи на сместувачките капацитети во Република Косово, финансиските показатели презентирани во истата им даваат информации на сите вертикални и хоризонтални нивоа на менаџмент на хотелот Сириус, да ги донесат следниве ефективни стратески менаџерски одлуки:

1, Менаџерите на хотел Сириус во иднина да продолжат со инвестициски вложувања, пред сè за збогатување на асортиманот на услуги кои ги нуди хотелот. Имајќи во предвид дека зголемувањето на приходите од продажба е резултат на зголемувањето на продадени услуги, главно поради квалитетот и пробивањето на хотелот во хотелиерското опкружување во Приштина, менаџментот може да размисли за донесување на одлука со која ќе цели кон зголемување на профитот преку политика на благо зголемување на маржите на услугите кои ги нуди. Исто така, и покрај континуираното зголемување на нето обртните средства, менаџментот треба да се

стреми кон што е можно поголемо намалување на степенот на задолжување, особено преку финансирање на краткорочните средства од долгорочни извори, бидејќи на таков начин ќе се придонесе до зголемување на ликвидноста на хотелот.

2.Потенцијалот за подобрување на перформансите на финансискиот менаџмент на хотел Сириус зависи пред сè од ликвидноста и профитната маржа. Со цел да ги исплаќа навремено своите обврски хотелот мора да превземе неопходни чекори за да остане финансиски сигурен при втасувањето на финансиските обврски и тоа како краткорочните, така и долгорочните. Во таа насока треба да практикува избегнување однапред плаќање на трошоците, за да се овозможи тие парични средства да останат на располагање на ентитетот колку што е можно подолг временски период и да се искористат во моментот кога ќе се појават евентуални проблеми со расположливите средства при ликвидирањето на обврските. Оваа препорака може да претставува исклучок единствено кога се нудат попусти при однапред плаќање на идните трошоци (ABP).

3.Понатаму во однос на побарувањата со оглед на нивното значајно влијание за релативно влошената состојба на оваа ставка е пожелно ентитетот да поставува пократки рокови за наплата на побарувањата. Во таа насока е пожелно и овозможување на плаќање со кредитни и дебитни картички, бидејќи тоа влијае на готовинскиот тек на хотелот. Практиката на голем дел од успешните ентитети од овој сектор покажува дека со продажбата на непотребниот мебел и друг инвентар се овозможува зголемување на паричниот тек, бидејќи токму овие средства кои не се искористуваат, не придонесуваат доволно за генерирање на приход и готовински тек на хотелот, па токму поради тоа и хотелот Сириус треба да започне со продажба на непотребниот мебел.

4.Имајќи во предвид дека чести се случаите кај ентитетите од овој сектор да бидат направени штети на ентериерите на сместувачките капацитети, би било добро хотелот Сириус да има воспоставено политика за предизвикани штети и во случај гостите на хотелот да бидат предизвикувачи на вакви штети на ентериерот е потребно истите да се наплаќаат. Со цел подобро пополнување на сместувачките капацитети на хотелот треба да се воспостави и соработка со тур-операторите, бидејќи интервјуирањето на менаџерите на хотелот Сириус покажа дека не постои развиена соработка со тур-операторите, а сето тоа ќе придонесе за зголемување на приходите од продажба на услугите кои се нудат.

5.Менаџментот со човечки ресурси мора да биде јасен комуникатор помеѓу сите раководни нивоа во хотел Сириус, од сите аспекти и тоа како од аспект на регрутирање на кадар, така и од аспект на организациски развој, ориентација (насочување) на

кадарот, како и континуирана обука на вработените во хотелот. Ваквата постојана комуникација треба да придонесе за унапредување на квалитетот на услугите кои се нудат на клиентите.

Ваквата поддршка од страна на менаџментот за човечки ресурси на хотелот Сириус е од суштинско значење, бидејќи тој функционира како стратешки партнер на топ менаџментот.

Што се однесува пак до *финансиската стратегија*, хотелот Сириус треба да:

1. Започне со примена на менаџмент стратегијата на приходите (Management revenue strategy) која вклучува три меѓусебно поврзани компоненти и тоа: клиентите, услугите и цените. Оваа стратегија се разликува од традиционалниот модел каде се настојува да се одржува максимална исполнетост на сместувачките капацитети и оваа нова стратегија фокусот го става на динамични цени, односно цени за сместувачките капацитети кои ќе се менуваат во зависност од промените во побарувачката. На овој начин хотелот Сириус ќе може да оствари поголеми приходи во периодите кога побарувачката за сместувачки капацитети е повисока и на тој начин ќе се овозможи истовремено да се надокнадат евентуално загубите во период кога побарувачката е помала.

2. За да се зголеми профитабилноста на хотелот Сириус, потребно е да се врши и прогнозирање на побарувачката и тоа врз основа на користење на историските податоци за искористеноста на капацитетите.

3. Освен тоа, хотел Сириус треба да се фокусира и на друг начин на зголемување на приходите, а тоа е преку нудење на нови услуги за клиентите. Покрај ресторантските, сместувачките и конференциските услуги кои ги нуди хотелот, би требало да се размислува во насока на воведување на нови услуги како што се нудење на спа и фитнес услуги, бидејќи ваквиот пристап преку воведување на нови услуги во голема мера придонесуваат за зголемување на вкупните приходи на хотелот.

4. Добро е финансискиот менаџмент на хотелот Сириус да започне да пресметува коефициенти (показатели) кои инкорпорираат податоци од финансиските извештаи и податоци од оперативното работење на хотелот, како што се податоците кои пред сè се однесуваат на искористувањето на сместувачкиот капацитет на хотелот, кои се потребни за пресметување на следниве индикатори: дневна просечна стапка (Average Daily Rate), стапката на искористеност на капацитетот (Occupancy Rate), просечен приход по соба (Revenue per Available Room). Токму преку овие показатели може да се измерат перформансите на хотелот Сириус.

6.4. Трендови за развој на сместувачките капацитети во Република Косово

Туристички капацитети (Сместувачки единици) во Косово

-Развој на услужниот сектор

-Моменталната состојба и главните бариери за конкуренцијата

Моментална состојба

Во текот на изминативе години, развојот на услужниот сектор има значително влијание врз косовската економија, воглавно со намалувањето на финансиските препреки, предизвикани од слабиот извоз на стока, како и придонесот кон намалување на другите структурни проблеми во косовската економија, особено невработеноста. Меѓутоа, трендовите покажуваат дека можноста за порастот на услугите е уште поголема. Косово, преку рамките на ЦЕФТА И МСА, презема чекори за олеснување на давателите на услуги кон пристапот на пазарот во соседните места и во ЕУ. Во последната деценија, извозот на услуги беше поголем од увозот, а за неколку години увозот беше двојно поголем од извозот. Во 2015 година, тргувањето со услуги се карактеризираше со пораст на позитивниот биланс. Билансот на услуги достигна вредност од 720 милиони евра, годишен раст од 5,5%, што беше резултат на брзиот пораст на извозот на услуги наспроти увезените услуги.

Само во последните две години (2015 и 2016), извозот на услуги достигна вредност од 527 и 608 милиони евра, обележувајќи пораст од околу 4%, додека како дел од БДП, извозот на услуги достигна околу 14%. Трите главни придонесители за извозот на услуги во 2015 година, беа туристичкиот сектор со над 720 милиони евра, секторот за комуникација, вклучувајќи ИКТ со околу 63 милиони евра, како и други бизнис-услуги. Па така, приходите од меѓународни патувања во 2015 година достигнаа до 564 милиони евра, за разлика од оние 504 милиони евра во 2014 година, придонесувајќи околу 65% од вкупниот извоз на услуги и околу 20% од вкупниот извоз на стоки и услуги во Косово, којшто е важен процент во споредба со неколку развиени туристички места. Туризмот има позитивен ефект врз платниот биланс на Косово. Нето-приходот од патувањата се проценува на биде околу 370 милиони евра во 2014 година, со што ќе се покријат околу 18% од трговскиот дефицит на земјата. Независно од ова, најголемиот дел од овие патувања се проценува да биде предизвикан од посетите на дијаспората на Косово, така што Косово треба да го истражува и понатаму својот потенцијал, да продолжи и понатаму со своите туристички понуди со посебен акцент на руралниот и планинскиот туризам, се со цел да се зголеми бројот на посетители (домашни и странски) и вклучување на неговата туристичка понува во

регионална понуда. Се проценува дека порастот на туристичко-бизнис активности за време на последните две години е околу 25%, а се очекува порастот во следните години да биде и повисок од 40%.

Структурни бариери

И покрај позитивниот развој во последниве години, достапните туристички услуги и производи се уште се ограничени. Има многу малку информации (во печатена или електронска форма) во врска со туристичките места, убавините како и за услугите и производите кои се достапни. Има многу мал број на туристички понуди за планински и рурален туризам, или за прекуграничен туризам.

Има недостиг на информации во заедницата, како и кај тур операторите за потенцијалните туристички производи во руралните и планинските предели коишто можат да се понудат. Во некои планински делови на Косово пак, развиени се одредени производи кои се нудат како туристички услуги, како што се: параглајдинг, планинарење, качување по карпи, велосипедизам и др. И коишто се резултирале со голем успех, од друга страна пак, потенцијални природни производи за развој постојат и на други места, но се се уште неоткриени. Во поголемите места, се уште ја нема потребната сигнализација за туристичките места. Косово исто така поседува разновидност на култури, обичаи и традиции коишто ја комплетираат туристичката понуда и ја прават уште поатрактивна за туристите. Руралниот животен стил се прилагодува на руралната средина: со храна, обичаи, адеи, традиционална облека, разни рачни изработки, традиционални настани. Се досега, туристичкиот сектор не е третиран како приоритетен, најголемиот дел од активностите се покриени од донатори, и ја немал соодветната институционална координација за овие активности. Земајќи ги предвид природните и културните убавини на Косово, главните столбови на туристичкиот производ на Косово се културниот туризам, планинскиот туризам, руралниот, еколошкиот и алтернативниот, активниот туризам, прекуграничните патувања, средби и конференции. Во тој правец, меѓуинституционалната соработка е ограничена во смисла на зголемување на идентификацијара на промовирањето на туристичките понуди. Сите овие потенцијали, бараат една подетална идентификациска анализа со цел зголемување на туристичките понуди на Косово за домашните и меѓународните туристи со стремеж за развој на руралниот туризам.

Методолошки објаснувања

Податоците се добиени преку организирано статистичко истражување на целата територија на земјата, на општинско ниво, во 37 општини на Косово. Во текот на регистрирањето на сместувачките единици, освен активните единици, пронајдени се и пасивни единици коишто за време на регистрирањето не работеле од разни причини (затворени, за време на реновирање, во финална фаза на градба и др.). Во рамки на сместувачките единици вклучени се хотели, хостели, мотели, апартмани за гости, бунгалови и кампинг простори.

Утврдувања

Во нашето истражување, вклучени се сите сместувачки единици коишто нудат услуги за сместување и ноќевања за посетителите, било тоа да се домашни или странски туристи. Утврдени сместувачки единици што работат во Косово се следниве:

Сместувачки единици- објекти коишто нудат сместувачки услуги и преноќувалишта.

Хотел- објект којшто нуди ноќевање, храна и други услуги за патници и туристи.

Мотел- објект воглавно наменет за одмор и запирање на лица коишто се со возила, со сместување со храна, пијалоци и други услуги. Овие објекти се градат надвор од населени места, покрај автопати, регионални патишта и нудат и други услуги освен сместувањето.

Гестхаус(Guesthouse)-приватна куќа којашто нуди услуги за ноќевање за туристи. Некои од нив нудат и храна, а некои не, во зависност од условите. Некои од нив се регистрирани во АРБК, а некои се водат како фамилијарни бизниси.

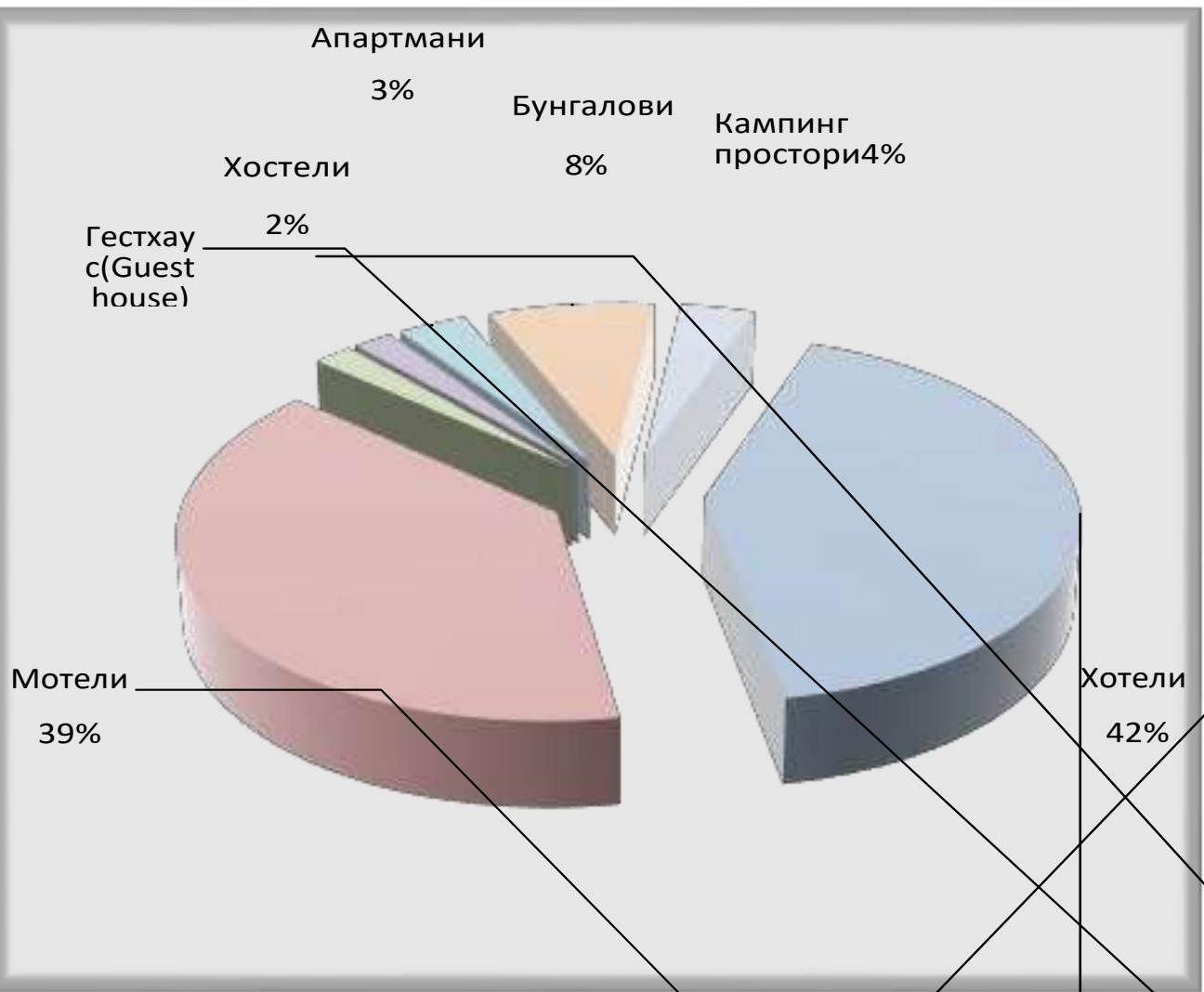
Хостел-сместувачка единица којашто нуди храна и евтино сместување за посебна група на луѓе, како што се студенти, работници или патници. Основна карактеристика на овие сместувачки единици е тоа што се отвораат во центарот на градот и во една соба може да има и по неколку кревети за повеќе луѓе.

Апартмани- Најчесто се приватни апартмани, за коишто луѓето плаќаат за ноќевање. Овие апартмани се изградени во рамките на одредени станбени згради.

Бунгалови-во нашето истражување се наречени куќички од дрво, коишто може да имаат и втор кат, изградени се по групи, па така куќичките од дрво може да се најдат во туристичките места како што се Брезовица, Ругова, Превала.

Кампинг простори(рекреативни паркови за камп-возила и камп-приколки)- се места за кампување, за скара, коишто поседуваат вода, струја и потребната инфраструктура за посетителите.

Графикон 1: Структура на сместувачките единици според категориите



Како категорија, хотелите сочинуваат најголем дел од сместувачките единици со 42%, потоа мотелите со 39%, додека другите категории со 19%.

Табела 1: Податоци за сместувачките капацитети и бројот на вработени по категории

Категории на сместувачки единици	Капацитети на			Број на вработени	
	Единици	Соби	Легла	Вкупно	Од нив жени
Хотел	194	4.329	7.066	1.935	638
Мотел	182	2.170	2.916	707	171
Гестхаус(Guesthouse)	9	39	79	14	6
Хостел	9	43	171	16	2
Апартмани	15	25	32	15	1
Бунгалови	38	330	721	104	33
Кампинг простори	17	-	-	-	-
Вкупно активни единици	464	6.936	10.985	2.791	851
Неактивни единици	31	:	-	:	:
Вкупно	495	6.936	10.985	2.791	851

Табела2: Основни податоци за сместувачките капацитети по општини

Бр.	Општина	Сместувачка единица			Кампинг простори	
		Број на единици	Број на соби	Број на легла	Број на празни места	Број на места(Кампинг/за луѓе)
1	Дечани	3	39	56	-	-
2	Драгаш	2	86	180	-	-
3	Глоговац	6	77	77	-	-
4	Урошевац	41	584	669	-	-
5	Косовско Поле	22	336	381	-	-

6	Ѓаковица	15	254	330	-	-
7	Гњилане	22	303	458	-	-
8	Грачаница	13	244	305	-	-
9	Елез Хан	1	10	12	-	-
10	Исток	13	382	671	-	-
11	јуник	2	10	36	-	-
12	Качаник	5	40	42	-	-
13	Каменица	2	17	34	-	-
14	Клина	12	148	237	6	435
15	Липљан	13	150	152	-	-
16	Малишево	4	30	60	-	-
17	Митровица	13	248	375	-	-
18	Ново Брдо	3	25	40	-	-
19	Обилиќ	7	114	126	-	-
20	Пеќ	58	760	1.533	11	1.295
21	Подујево	4	100	201	-	-
22	Приштина	78	1.569	2.245	-	-
23	Призрен	54	808	1.702	-	-
24	Ораховац	9	82	101	-	-
25	Ранилуг	1	5	7	-	-
26	Штрпце	10	101	251	-	-
27	Штимље	5	45	47	-	-
28	Србица	3	32	50	-	-
29	Сува Река	11	143	279	-	-
30	Витина	6	53	93	-	-
31	Вучитрн	4	74	94	-	-
32	Зубин Поток	2	20	40	-	-
33	Звечан	3	47	101	-	-
	Вкупно	447	6.936	10.985	17	1.730

За време на пописот, регистрирани се вкупно 464 активни сместувачки единици, 17 од нив се кампинг простори. Нивниот регистриран капацитет е 6,936 соби и 10,985 легла. Кампинг просторите претставуваат втора сместувачка единица во рамките на главните сместувачки единици. Регистрирани се вкупно 17 кампинг простори со капацитет за 1,730 лица. Во второто тримесечје на 2017 година, на територијата на Косово, најголемиот дел од хотелите се наоѓа во регионот на Приштина, Пеќ и Призрен.

Трендови за развој на туристичките капацитети на хотелите

Приватниот сектор во Република Косово, главно се состои од средни и мали претпријатија, во кои спаѓа и поголемиот број на хотели и туристички објекти, коишто обезбедуваат најголем број на работни места и го претставуваат основниот столб на домашната економија. Во повеќето места во транзиција, малите и средните претпријатија го носат најголемиот товар за трансформацијата во слободна пазарна економија. Сместувачко-хотелските објекти не само што создадоа нови работни места, туку и ја поврати работната сила којашто за време на трансформацијата од јавна во приватна сопственост, останала неупотребена. Имајќи важно значење за целокупниот економски и социјален развој, тие претставуваат предмет на изучување и истражување од страна на многу истражувачи, научници и државни или надворешни институции. За среќа, во Косово истражувањата во врска со хотелските објекти се спроведуваат уште пред 1999 година.

Овие истражувања, во главно се базираат на идентификувањето на факторите коишто влијаат врз бизнисот, развојните трендови, разните институционални и неинституционални бариери, како и врз други важни фактори.

Основен преглед на хотелските објекти во Косово

Главната институција којашто го менаџира регистрањето на новите претпријатија во Косово, е Агенцијата на регистрање на бизниси на Косово (АРБК). Според оваа институција, до крајот на 2013 година во Косово се регистрирани 128,341 претпријатија. Во првото тримесечје на 2014 година вкупно се регистрираи 2912 претпријатија, додека пак во претходниот квартал се регистрирани 1805 нови бизниси.

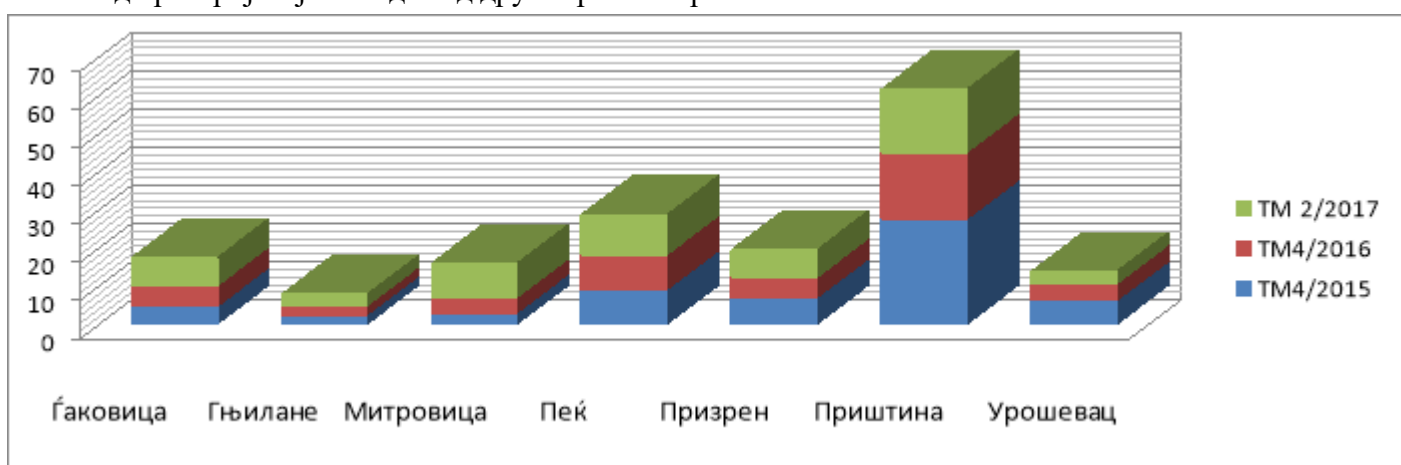
Ова покажува пораст за 1107 претпријатија во средината на тримесечјето од истата година, односно 61,3% повеќе регистрирани претпријатија, од кои хотели и ресторани 293 (10,6%). Во контекст на ова, може да се потврди дека регионот на Приштина води (изразено во проценти, со 24%), потоа Призрен со 8,3%, Урошевац со 8.3%, Гњилане со 5,5%, Пеќ со 4,9%, Ѓаковица со 4,5%, Митровица со 4,2%, Подујево со 4,1%, другите општини бележат помал број на нови претпријатива во ова тримесечје. Целта на истражувањето е исполнување на барањата на политичарите и бизнисмените со цел подобро планирање на туристички и бизнис стратегии.

Па така, во рамките на овој проект, подготвен е и потпишан Договор за соработка со Полицијата на Косово, за добивање на статистички податоци за фреквентноста на туристи на граничните премини на Република Косово.

Оваа публикација ќе послужи како корисна референтна основа за сите корисници на статистичките податоци на АСПК (Агенција за статистички податоци на Косово), и како корисна и релеватна економска информација за Косово.

Искористениот капацитет на државно ниво е 11,36% повеќе. Погледнете ја табела 1, којашто го прикажува користењето на хотелските капацитети на Косово на државно ниво според регионите.

Во однос на правната норма на претпријатијата, 87% од нив се индивидуални бизниси, 8% од сместувачките единици се непријавени во АРБК, додека пак другиот дел од претпријатијата се дел од друга правна норма.



Период	Ѓаковица	Гњилан е	Митровица	Пеќ	Призрен	Приштина	Урошев ац	Вкупно
ТМ4/2015	4.64	2.41	2.97	9.04	6.92	27.51	6.21	53.49
ТМ4/2016	5.39	2.43	4	9.17	5.36	17.52	4.38	43.87
ТМ2/2017	7.36	2.99	8.97	10.45	7.22	16.54	3.24	53.53

Приватниот сектор во Република Косово, главно се состои од средни и мали претпријатија, во кои спаѓа и поголемиот број на хотели и туристички објекти, коишто обезбедуваат најголем број на работни места и го претставуваат основниот столб на домашната економија. Во повеќето места во транзиција, малите и средните претпријатија го носат најголемиот товар за трансформацијата во слободна пазарна економија. Сместувачко-хотелските објекти не само што создадоа нови работни места, туку и ја поврати работната сила којашто за време на трансформацијата од јавна во приватна сопственост, останала неупотребена. Имајќи важно значење за целокупниот економски и социјален развој, тие претставуваат предмет на изучување и истражување од страна на многу истражувачи, научници и државни или надворешни институции. За среќа, во Косово истражувањата во врска со хотелските објекти се спроведуваат уште пред 1999 година.

Овие истражувања, во главно се базираат на идентификувањето на факторите коишто влијаат врз бизнисот, развојните трендови, разните институционални и неинституционални бариери, како и врз други важни фактори.

Основен преглед на хотелските објекти во Косово

Главната институција којашто го менаџира регистрањето на новите претпријатија во Косово, е Агенцијата на регистрање на бизниси на Косово (АРБК). Според оваа институција, до крајот на 2013 година во Косово се регистрирани 128,341 претпријатија. Во првото тримесечје на 2014 година вкупно се регистрираа 2912 претпријатија, додека пак во претходниот квартал се регистрирани 1805 нови бизниси. Ова покажува пораст за 1107 претпријатија во средината на тримесечјето од истата година, односно 61,3% повеќе регистрирани претпријатија, од кои хотели и ресторани

293 (10,6%). Во контекст на ова, може да се потврди дека регионот на Приштина води (изразено во проценти, со 24%), потоа Призрен со 8,3%, Урошевац со 8.3%, Гњилане со 5,5%, Пеќ со 4,9%, Ѓаковица со 4,5%, Митровица со 4,2%, Подујево со 4,1%, другите општини бележат помал број на нови претпријатива во ова тримесечје. Целта на истражувањето е исполнување на барањата на политичарите и бизнисмените со цел подобро планирање на туристички и бизнис стратегии.

Па така, во рамките на овој проект, подготвен е и потпишан Договор за соработка со Полицијата на Косово, за добивање на статистички податоци за фреквентноста на туристи на граничните премини на Република Косово.

Оваа публикација ќе послужи како корисна референтна основа за сите корисници на статистичките податоци на АСПК (Агенција за статистички податоци на Косово), и како корисна и релеватна економска информација за Косово

Табела 3: Анкета за користењето на хотелските капацитети во Косово во проценти (%)

Период Регион	Ѓаковица	Гњилане	Митровица	Пеќ	Призрен	Приштина	Урошевац	Вкупно во %
TM1/2015	3.71	2.74	4.60	24.45	3.13	28.47	5.23	15.20
TM2/2015	4.44	3.85	3.88	12.41	8.90	26.85	8.43	15.70
TM3/2015	5.44	4.51	6.53	24.33	11.67	25.05	4.93	17.07
TM4/2015	4.64	2.41	2.97	9.04	6.92	27.51	6.21	14.43
TM1/2016	2.84	3.59	5.78	11.22	6.54	28.60	2.76	14.58
TM2/2016	6.30	5.08	4.52	11.04	8.19	26.32	7.89	14.18
TM3/2016	6.53	6.86	5.29	22.63	11.03	25.26	3.74	16.31
TM4/2016	5.39	2.43	4.00	9.17	5.36	17.52	4.38	10.11
TM1/2017	3.48	1.78	4.26	6.34	7.78	16.04	2.72	8.96
TM 2/2017	7.36	2.99	8.97	10.45	7.22	16.54	3.24	11.36

Според анкетата, искористениот капацитет на државно ниво е 11,36% повеќе, погледнете ја табела1 којашто го прикажува користењето на хотелските капацитети во Косово на државно ниво според региони.

Табела 4: Број на посетители (домашни и странски) и нивни ноќевања за периодите
ТМ1 2008- ТМ2 2017година

Период	Број на посетители		Број на ноќевања на посетителите	
	Домашни	Странски	Домашни	Странски
ТМ1 2014	10,894	12,985	11,884	20,977
ТМ2 2014	13,902	15,613	15,896	26,799
ТМ3 2014	11,573	18,159	13,936	29,572
ТМ4 2014	10,108	14,556	13,558	24,718
ТМ1 2015	13,636	16,217	19,273	26,136
ТМ2 2015	16,320	22,240	20,560	32,926
ТМ3 2015	17,463	22,877	24,520	33,317
ТМ 4 2015	12,781	17,904	17,019	28,290
ТМ 1 2016	14,951	17,690	19,523	26,973
ТМ 2 2016	12,010	21,280	16,520	33,119
ТМ 3 2016	10,776	26,096	15,391	41,167
ТМ 4 2016	7,842	18,644	10,777	30,526
ТМ 1 2017	7,823	16,710	9,822	26,258
ТМ 2 2017	7,806	23,901	10,969	37,368

Во ТМ2 2017, бројот на посетители е 31 707, 24,62% се домашни посетители, а 75,38% се странски посетители, додека пак бројот на ноќевања во ТМ 2 2017 е 48 337, односно 22,69% од ноќевањата биле на домашните посетители, а 77,31% на странските посетители.

Табела 5: Број на странски посетители и нивни ноќевања според државите од каде што
доаѓаат, за периодите ТМ2 2015, ТМ2 2016, ТМ2 2017 година

Држава	ТМ 2 2015		ТМ 2 2016		ТМ 2 2017	
	Посетители	Ноќевања	Посетители	Ноќевања	Посетители	Ноќевања
Австрија	780	972	877	1.370	909	1.286
Белгија	339	464	359	569	389	558
Босна и Херцеговина	237	381	268	414	406	647
Велика Британија	775	1.208	663	1.171	768	1.187
Франција	400	773	535	777	547	813
Германија	1.621	2.577	1.713	2.832	1.965	3.178
Грција	176	310	127	289	185	794
Холандија	267	409	436	859	349	619
Италија	613	966	741	1.055	835	1.383
Хрватска	563	924	610	939	582	1.038
Црна Гора	417	699	453	612	470	701
Македонија	764	1.118	707	1.064	796	1.273
Полска	98	283	68	177	183	230
Србија	722	1.000	717	1.125	949	1.337
САД	1.817	2.632	1.716	2.821	1.672	2.474
Албанија	4.704	6.056	4.076	5.307	4.047	5.610
Словенија	754	1.341	505	1.036	974	1.791
Шпанија	96	300	14	31	71	131
Турција	1.780	2.785	2.244	3.873	2.274	3.738
Швајцарија	1.144	1.849	1.061	1.770	1.300	2.300
Други	4.173	5.879	3.390	5.028	4.230	6.280
Вкупно	22.240	32.926	21.280	33.119	23.901	37.368

Во однос на странските посетители, најголем дел од нив се од Албанија, Турција, Германија и др.

Деловните бариери и покрај неколкуте подобрувања на деловното опкружување, особено од законодавна перспектива којашто е докажана и во рангирањето на Косово во Индексот на Doing Business на Светска Банка, деловното опкружување на Косово останува карактеризирано со корупција и нелојална конкуренција. Овие пречки останаа исти без некоја суштинска разлика во последните пет години. Веднаш после војната, косовските бизнисмени се жалеа за недостатокот на струја и другите инфраструктурни проблеми. Со решавањето на овие проблеми во доволна мера, бизнисите своите жалби повеќе ги насочуваат кон факторите коишто се повзани институционално и законодавно. Всушност, задача на институциите, било тие да се на државно или локално ниво, е да им обезбедат еднакви услови на сите „актери“ на пазарот. Меѓутоа, ова не се случува, од причина што бизнисите се уште се жалат во врска со корупцијата и нелојалната конкуренција, како едни од најголемите пречки за развој на бизнисот. Заклучоците и препораките ќе ги сумираат следните заклучоци и препораки:

Заклучоци на хотелскиот сектор

И покрај тоа што отвора голем број на работни места, тој се уште е несигурен и не создава доволно работни места. Деловното опкружување и покрај подобрувањето во последниве години, продолжуваат да се карактеризира со нелокалната конкуренција. Над 90% од хотелските субјекти се мажи, што укажува на тоа дека вклученоста на жените во претприемништвото е многу мала. Над 50% од бизнисите се соочиле со лоша успешност или пак иста како и претходната година, а над 80% од претпријатијата се надеваат на поголема успешност во следната година. Добар број од бизнисите имаат бизнис планови.

Препораки

- Фокусирање на хотелскиот сектор како главен создавач на нови работни места
- Создавањето на охрабрувачки политики за зголемување на учеството на жените претприемачи во економскиот сектор, олеснувајќи им го создавањето на нови објекти и субвенционирање на почетните претприемачки активности.

-Создавање на олеснителни околности за полесен пристап до кредит со потенцијал за побрз раст на бизнисот. Освен ова, постои и еден консензус од експертите и политичарите дека се додека овој сектор не се смета за приоритете, неговиот развој и неговото влијание врз порастот на косовската економија ќе остане ограничен.

Туризмот добива ограничени финансии од страна на Владата, но е се уште политички неприоритетен. Со ограничени финансиски извори, Владата не може да си дозволи никаква потребна проценка на туристичкиот потенцијал, а уште помалку пак да спроведе студии за изводливост и нацрт -стратешки планови.

Меѓутоа, овој недостаток е поддржан и од меѓународни финансии обезбедени од разни донатори коишто поддржале низа проекти за развојот на туризмот. Косово има недостаток од менаџери и професионалци за туризам за средно ниво на хотели и ресторани. Менаџерите коишто водат бизниси поврзани со туризам го немаат потребното образование, додека пак вработените од средно ниво се најчесто неквалификуван млад кадар којшто нема можност за остручување и обучавање.

Малиот број на жени сопственици на бизнис се додава на проблемот на образовани менаџери, земајќи го предвид то што сегашниот процент од 9,1% е во голема неусогласеност со процентот на женско население. Неколку средни училишта во Косово имаат предмети за туризам и менаџмент, хотелски услуги, додека пак три високообразовни институции во Косово(два приватни универзитети и еден државен универзитет), имаат и студии за туризам. План-програмата на универзитетските катедри треба да се подобри многу, на начин што ќе влезе во конкуренција и ќе биде во чекор со модерниот светски развој на овој сектор.

Генерално, Косово и повеќето од градовите имаат недостиг од потребни материјали за промовирање на туризмот. Неуспешноста да се направи стратегија за развој на туризмот ја забави институционалната координација и има влијание врз иницијативите за промовирање на туризмот, многу градови пак, немаат соодветни начини за информирање на туристите.

Создавањето на стимулациска политика за формализирање на бизниси, вклучувајќи ги и мерките за олеснување и потребните иницијативи. Инвестирањето од страна на хотелските објекти најмногу во своите внатрешни ресурси, се јавува како потенцијален фактор за растот и развојот на овој особено важен сектор за развојот на економијата.

Податоци за хотелските капацитети и трендовите за развој на хотелиерството, ги добивме од следниве институции:

АСПК- Агенција за статистички податоци на Косово

МТИ- Министерство за трговија и индустрија

ПК- Полиција на Косово

АРБК- Агенција за регистрирање на бизниси на Косово

PPSE- Promoting Private Sector Employment

АПК- Агенција за приватизација на Косово

6.5. Констатации и препораки од спроведеното истражување

Со цел да се добијат сознанија за искористувањето на анализата на финансиските извештаи и утврдената профитабилност во донесување на квалитетни деловни развојни одлуки е извршено интервјуирање на 110 менаџери од 60 сместувачки капацитети во Косово од кои 63 од нив се на врвно ниво 25 на средно ниво и 22 на ниско ниво. Во испитаниците се вклучени и 10 менаџери на хотел Сириус, од кои 3 на врвно ниво, 3 на средно ниво и 4 на ниско ниво.

Истражувањето е спроведено применувајќи го методот на испитување, преку користење на формален список на прашања (прилог број 1). На испитаниците главно им беа поставувани отворени прашања, преку кои испитаниците имаа можност поопширно да ги изнесат своите мислења во врска со работењето на услужно-сместувачките капацитети со кои тие менаџираат. Истражувањето беше спроведено во периодот од 15-ти ноември 2017 до 15 јануари 2018 година.

Од добиените одговори се дојде до следните *констатации*:

- Најголем дел од менаџерите се задоволни од положбата на пазарот на сместувачките капацитети со кои тие раководат, но повеќето од нив истовремено сметаат дека треба да се работи и на понатамошно унапредување на квалитетот на услугите и вложување во своите човечки ресурси преку нивно континуирано усовршување, а со тоа и да се подобри нивната положба на пазарот во иднина.
- Во насока на подобрувањето на пазарната позиција на хотелот најголем дел од менаџерите потенцираат дека услугите на сместувачко-угостителските капацитети ги промовираат преку интернет страници, телевизиски и радио реклами, како и на саеми за туризам. Паралелно со овие маркетинг активности, значаен дел од интервјуираните потенцирале дека се спроведуваат и компаративни анализи на нивните услуги и услугите на нивните конкуренти и врз основа на таквите испитувања се превземаат активности за идно дејствување за подобрување на услугите кои ги нудат.
- Како предности кои ги има хотелот, испитаниците потенцираат за тоа што ги разликува од нивните конкуренти и притоа главно ги наведуваат долгогодишното искуство, професионалниот кадар и квалитетот на услугите кои ги нудат. Сите

потенцираат дека нивниот кадар има доволно способности за извршување на нивните активности и дека поголемиот дел од вработените се испраќаат на разни обуки што допринесува за нови идеи кои се предлагаат од страна на самите вработени.

- Контролирањето на работата на сместувачките капацитети, менаџерите го прават на различни начини, меѓу кои главно преку впечатоците на клиентите кои ги споделуваат во книга на впечатоци. Покрај тоа, тие вршат и анализа на финансиските извештаи и тоа најчесто квартално, а во одделни случаи и почесто, кога ќе се јави потреба за тоа, но исто така поголем дел од нив при анализирањето на работата ги користат и податоците од нивните информациски системи.

Како што и претходно беше напоменато, во рамките на истражувањето беа вклучени и менаџери на хотелот Сириус, пришто од анализирањето на нивните одговори може да се констатира дека најголем дел од менаџерите сметаат дека е потребно да се работи на понатамошно унапредување на позицијата која хотелот Сириус ја има на пазарот, па токму во таа насока хотелот Сириус преку својата web страна и учеството на саеми настојува да ја подобри искористеноста на своите капацитети. На тој начин зголемувањето на искористеноста на сместувачкиот капацитет на хотелот Сириус ќе придонесе за генерирање на поголем приход, а со тоа пак понатаму ќе се влијае и на понатамошно зголемување на неговата профитабилност.

Со компаративната анализа на финансиските извештаи на хотелот Сириус - Приштина може да се констатира дека овој ентитет има остварено позитивен финансиски резултат во 2014 година, кој изнесува 144.120,40€ и е поголем за 4,34% во однос на остварената нето добивка во 2013 година.

Анализирано одделно од извештајот за финансиската состојба може да се утврди дека вредноста на вкупната актива е со остварен обем и динамика адекватно на изворите на средства и бележи зголемување од 2,86% во однос на 2013 година. Кај нетековните средства се забележува континуирано опаѓање, но тие и понатаму имаат доминантно учество во активата од 80,91%. За сметка на континуираниот пад на вредноста на нетековните средства, се зголемува вредноста на тековните средства. Во тековните средства најголемо учество имаат побарувањата кои учествуваат со дури 93,23% од вредноста на тековните средства, односно 17,67% од вредноста на вкупната актива. Кај залихите се забележува намалување од 37,18%, а додека пак кај паричните

средства и паричните еквиваленти падот е за 87,79% во однос на 2013 година. Од овој биланс може да се заклучи дека на страната на активата се имаат случено значајни промени кај клучните активни билансни позиции, пред сè кај залихите и побарувањата, поконкретно побарувањата од вработените, кои се зголемиле за повеќе од 8 пати во однос на 2013 година. На страната на пасивата вкупните долгорочни обврски имаат позитивен тренд на намалување, но и покрај таквото континуирано намалување, сепак обврските по основ на долгорочни кредити бележат зголемување. Зголемување се забележува и кај краткорочните обврски.

Од билансот на успех може да се констатира дека приходите од продажба во 2014 година бележат зголемување од 1,72%, а додека пак трошоците за продажба се зголемиле за 1,29% во однос на 2013 година. Ова упатува на заклучокот дека ентитетот со пониски трошоци за продажба успеал да ја зголеми продажбата. Токму поради тоа тој треба и понатаму да работи на зголемувањето на приходите и намалувањето на трошоците, па токму во таа насока ентитетот треба да работи на намалување на административните трошоци и особено на намалувањето на трошоците за поштенски услуги и телекомуникација.

Ентитетот треба да се труди да ги намалува и залихите, но притоа да внимава, тоа да не доведе до загрозување на неговото функционирање. Ова е потребно од причина што преку намалувањето на залихите се намалува и износот на врзани парични средства.

Поради порастот на побарувањата од купувачите, ентитетот особено треба да работи на подобрување на наплатата на своите побарувања, бидејќи токму како резултат на зголемувањето на побарувањата, расположливите парични средства бележат значително намалување во однос на 2013 година. Ваквите проблеми со наплатата на побарувањата во иднина може да предизвика проблеми со ликвидноста, што од друга страна ќе резултира и со загрозување на неговото функционирање, пред сè проблеми со неговата способност за отплата на долгорочните кредити, како и проблеми со недоверба од страна на добавувачите.

Имајќи ги во предвид податоците за последните три финансиски периоди, може да се забележи дека хотелот Сириус остварува континуиран раст на нето добивката и истата во 2017 година изнесува 195.265,74€, односно нето добивката во 2017 година е

зголемена за 41,37% во однос на 2013 година. Континуирано зголемување се забележува и кај приходите од продажба кои во однос на 2013 година бележи зголемување од нешто повеќе од 7% и истите во 2017 година го достигнуваат својот максимум од 1.682.500,33€. Од друга страна пак и трошоците бележат зголемување од 3,59% во 2017 во однос на 2017 година. Ова значи дека приходите од продажба се зголемуваат со поголем интензитет од зголемувањето на трошоците кои ги прави хотелот Сириус. Со други зборови тоа значи дека хотелот Сириус остварува повисок приход, но со пониски трошоци за услугите кои им ги нуди на клиентите.

Кога станува збор за финансиското работење на хотелот Сириус, гледано по одделни позиции мора да се напомене намалувањето на останатите деловни трошоци кои во 2017 година бележат намалување од 21,13% во однос на 2013 година, а трошоците по основ на каматни стапки и курсни разлики пак се намалени за 15,83% во истиот анализиран период. Намалувањето на овие две ставки ни дава до знаење дека менаџментот на хотелот се движи во вистинска насока во поглед на донесувањето на деловните одлуки поврзани со работењето на хотелот.

Како што и претходно беше напоменато, профитната маржа покажува колкава добивка се остварува на секоја единица остварен приход од продажба, во продолжение ќе бидат пресметани бруто и нето профитните маржи за 2015, 2016 и 2017 година.

Бруто профитна маржа = Оперативна добивка / Приходи од продажба

Имајќи ја во предвид оваа формула бруто профитната маржа на хотел Сириус - Приштина за 2015, 2016 и 2017 година изнесува:

$$\text{Бруто профитна маржа за 2015} = 162,864.16 / 1,600,354.35 = 10,18\%$$

$$\text{Бруто профитна маржа за 2016} = 178,397.42 / 1,624,445.2 = 10,98\%$$

$$\text{Бруто профитна маржа за 2017} = 216,961.93 / 1,682,500.33 = 12,89\%$$

Од овој показател слободно може да се констатира дека благодарение на добрите стратешки одлуки на менаџерскиот тим хотелот Сириус остварува континуиран пораст на бруто добивката која за последната 2017 година изнесува 0,1289€ за секое едно евро остварен приход. Од друга страна пак нето профитната маржа го покажува односот помеѓу нето добивката и приходите од продажба и истата за последните три пресметковни периоди кај хотелот Сириус изнесуваат:

Нето профитна маржа = Нето добивка / Приходи од продажба

$$\text{Нето профитна маржа за 2015} = 146,577.75 / 1,564,436.79 = 9,37\%$$

$$\text{Нето профитна маржа за 2016} = 160,557.68 / 1,591,326.97 = 10,09\%$$

Нето профитна маржа за 2017 = $195,265.74 / 1,564,436.79 = 12,48\%$

Од погоре претставените пресметки може да се воочи дека и нето профитната маржа бележи константен пораст и истата во 2017 година изнесува 12,48% што значи дека од секое евро остварен приход од продажба на хотел Сириус му остануваат 0,1248€ нето добивка.

Имајќи во предвид дека преку анализата на профитабилноста се овозможува да се согледа способноста на ентитетите да се стекнат со соодветен повраток на средствата и на вложениот капитал преку продажба на услугите, голем број од проблемите кои се јавуваат во работењето на сите ентитети, вклучително и на ентитетите со угостителска дејност, можат да се елаборираат преку нивната способност да ги искористат своите извори на средства. Оттука, она што може да се констатира од последните три пресметковни периоди е што хотелот Сириус користи несоодветни (краткорочни) извори за набавка на долгорочни средства, што предизвикуваат проблеми со тековната ликвидност на хотелот.

Врз основа на овие констатации можат да се посочат следниве *препораки* во насока на подобрување на работењето на анализираниот хотел како и на хотелската индустрија на Косово:

- Менаџерите на хотел Сириус во иднина да продолжат со инвестициски вложувања, пред сè за збогатување на асортиманот на услуги кои ги нуди хотелот. Имајќи во предвид дека зголемувањето на приходите од продажба е резултат на зголемувањето на продадени услуги, главно поради квалитетот и пробивањето на хотелот во хотелиерското опкружување во Приштина, менаџментот може да размисли за донесување на одлука со која ќе цели кон зголемување на профитот преку политика на благо зголемување на маржите на услугите кои ги нуди. Исто така, и покрај континуираното зголемување на нето обртните средства, менаџментот треба да се стреми кон што е можно поголемо намалување на степенот на задолжување, особено преку финансирање на краткорочните средства од долгорочни извори, бидејќи на таков начин ќе се придонесе до зголемување на ликвидноста на хотелот.

- Потенцијалот за подобрување на перформансите на финансискиот менаџмент на хотел Сириус зависи пред сè од ликвидноста и профитната маржа. Со цел да ги исплаќа навремено своите обврски хотелот мора да превземе неопходни чекори за да остане финансиски сигурен при втасувањето на финансиските обврски и тоа како

краткорочните, така и долгорочните. Во таа насока треба да практикува избегнување однапред плаќање на трошоците, за да се овозможи тие парични средства да останат на располагање на ентитетот колку што е можно подолг временски период и да се искористат во моментот кога ќе се појават евентуални проблеми со расположливите средства при ликвидирањето на обврските. Оваа препорака може да претставува исклучок единствено кога се нудат попусти при однапред плаќање на идните трошоци (ABP). Понатаму во однос на побарувањата со оглед на нивното значајно влијание за релативно влошената состојба на оваа ставка е пожелно ентитетот да поставува пократки рокови за наплата на побарувањата. Во таа насока е пожелно и овозможување на плаќање со кредитни и дебитни картички, бидејќи тоа влијае на готовинскиот тек на хотелот. Практиката на голем дел од успешните ентитети од овој сектор покажува дека со продажбата на непотребниот мебел и друг инвентар се овозможува зголемување на паричниот тек, бидејќи токму овие средства кои не се искористуваат, не придонесуваат доволно за генерирање на приход и готовински тек на хотелот, па токму поради тоа и хотелот Сириус треба да започне со продажба на непотребниот мебел. Истовремено, е потребно да се работи на подготовка на годишни прогнози кои ги покажуваат нивоата на парични текови во различни временски периоди, при што пожелно е да се врши и ажурирање на овие предвидувања на месечна основа. Пожелно е да се користи и распоред за плаќања на обврските на неделна основа, што на финансискиот менаџмент на хотелот ќе му помогне да знае кои обврски треба да се исплатат секоја недела за да се избегнат какви било затезни и казнени камати. Добрите деловни одлуки се резултат на точните и навремени финансиски извештаи, па од таа гледна точка се јавува како неопходност да се генерираат точни и навремени периодични финансиски извештаи. Како потреба се јавува и создавањето на добри месечни буџети со цел да се дејствува во насока на намалување на трошоците, но и за да се овозможи споредување на отстапувањата на планираните приходи и расходи предвидени со месечните буџети со реално остварените.

- Имајќи предвид дека трошоците за плати и надоместоци бележат зголемување кое е поголемо од релативното зголемување на приходите на хотелот пожелно е да се настојува кон одржување на оптимален број на вработени и следење на бројот на работни часови на секој вработен. Потребно е и подобро да се следат административните трошоци, бидејќи истите бележат значително зголемување во анализираниот период, што бара понатамошно испитување на причините кои довеле до

ваквото зголемување. Имајќи во предвид дека чести се случаите кај ентитетите од овој сектор да бидат направени штети на ентериерите на сместувачките капацитети, би било добро хотелот Сириус да има воспоставено политика за предизвикани штети и во случај гостите на хотелот да бидат предизвикувачи на вакви штети на ентериерот е потребно истите да се наплаќаат. Со цел подобро пополнување на сместувачките капацитети на хотелот треба да се воспостави и соработка со тур-операторите, бидејќи интервјуирањето на менаџерите на хотелот Сириус покажа дека не постои развиена соработка со тур-операторите, а сето тоа ќе придонесе за зголемување на приходите од продажба на услугите кои се нудат. Понатаму се јавува и потреба од континуирано мерење на перформансите и изработка на специфични стратегии кои ќе ја подобрат профитабилноста, а со тоа и вредноста на хотелот, преку максимизирање на употребата на работниот капитал и долгорочните средства.

-Менаџментот со човечки ресурси мора да биде јасен комуникатор помеѓу сите раководни нивоа во хотел Сириус, од сите аспекти и тоа како од аспект на регрутирање на кадар, така и од аспект на организациски развој, ориентација (насочување) на кадарот, како и континуирана обука на вработените во хотелот. Ваквата постојана комуникација треба да придонесе за унапредување на квалитетот на услугите кои се нудат на клиентите. На овој начин истовремено ќе се овозможи и да се согледаат силните страни на вработените, но и можностите за понатамошно унапредување на нивните квалификации, а ќе придонесе и за внимателно истражување на проблемите кои евентуално ќе се јават во текот на понатамошното работење на хотелот. Преку координирањето и насочувањето на вработените треба да се овозможи полесно прилагодување на вработените кон новото работно окружување. Ваквата поддршка од страна на менаџментот за човечки ресурси на хотелот Сириус е од суштинско значење, бидејќи тој функционира како стратешки партнер на топ менаџментот. Во насока на мотивирање и унапредување на знаењата на вработените, добро би било да се изготви план за развој на кадарот преку организирање на обуки на вработените. За таа цел, како потреба се јавува и изготвување на буџетски план на одделот за човечки ресурси, кој ќе придонесе за согледување на трошоците кои ќе бидат направени за обуките на вработените.

- Хотел Сириус треба да пристапи кон агресивни маркетинг и промотивни активности како на локално, така и на регионално, па и меѓународно ниво, за да ги

прикаже туристичките потенцијали на регионот од една страна и да ги покаже способностите на хотелот во хотелската индустрија од друга страна. Ваквите маркетинг напори е добро да се засноваат на интегрирана маркетинг комуникација за подобрување на позицијата на пазарот, за што е потребно да се изработи добра маркетинг стратегија. Токму преку оваа стратегија хотелот Сириус треба да се фокусира главно на презентирање на своите услуги на хотелските саеми и на промотивни кампањи на социјалните медиуми за кои истражувањето на менаџери од различни нивоа покажа дека имаат значајно влијание, бидејќи придонесуваат за зголемување на продажните перформанси, односно за зголемување на стапката на искористеност пред сè на сместувачките капацитети. Но за спроведување на ваквата стратегија која би била насочена кон социјалните медиуми, хотелот Сириус треба да има ефективна информатичка и комуникациска технологија. Истовремено информатичката технологија која ќе помогне за идното планирање на активностите во хотелот Сириус е добро да се базира на пазарниот информативен систем, т.е. на повратните информации од клиентите.

Сите овие погоре наведени препораки, преку маркетинг активностите од една и обуките на вработените кои се во директен контакт со клиентите од друга страна ќе се придонесе за зголемување на задоволството на клиентите, што во крајна линија пак ќе допринесе за зголемување на приходите, а со тоа и за подобрување на профитабилноста на хотелот Сириус.

За да може еден ентитет успешно да работи во својата дејност е неопходно да ја одреди својата мисија, а потоа да започне со примената на стратегискиот менаџмент. Конкретно за хотелот Сириус, процесот на стратегиски менаџмент би било добро да се одвива на смедниот начин и преку следниве чекори:

Мисијата на хотелот Сириус треба да биде во насока на унапредување на целокупното работење и воведување на современи методи на управување (корпоративна стратегија), завземање на лидерска позиција преку воведување на подобра техничко-технолошка опременост и континуирано иновирање на хотелските услуги кои ќе се нудат, развој на туризмот и угостителството во регионот на Приштина, унапредување и развој на комплетното работење и континуирано подобрување на квалитетот на услугите.

Целите на работење при вака дефинирана мисија на хотелот Сириус, главно треба да се однесуваат на:

- Зголемување на профитот кој се остварува и тоа преку воведување на нови туристичко-угостителски услуги, односно преку проширување на асортиманот на понудата, задоволување на посебните барања на високо-платежните туристи;
- Оптимизирање на бројот на вработени, паралелно со унапредувањето на менаџментот на човечки ресурси и
- Реинвестирање на профитот во проширување на сместувачките и услужните капацитети.

Во насока на подобрување на финансиското работење на хотелот Сириус, неопходно е да се да се согледаат финансиските ризици, силните и слабите страни, од една и можностите и заканите кои постојат и кои го тангираат хотелот од друга страна. Така, кога станува збор за развојните ризици и ризиците за финансирање, како значаен проблем се јавува потребата хотелот да има пристап до парични средства на пазарот на капитал кога ќе му биде потребен. Имено хотелот мора периодично да троши средства за финансирање т.е. за вложување во нови активности, особено за реновирање и подобрување на хотелот Сириус. Токму достапноста до средства потребни за нови инвестиции во голема мера зависи од пазарот на капитал и од факторите кои влијаат на ликвидноста. Па така, добивањето на парични средства кои се потребни на хотелот Сириус може да биде ограничено поради тешкотии во исполнувањето на потребните услови за рефинансирање на кредитите кои доспеваат, како и за отплата на веќе постоечките долгови, особено долгорочните, кои кај хотелот Сириус се особено високи.

Исто така значајно е да се напомене дека ризикот на финансиско управување со хотелот се пренесува од менаџерот на хотел Сириус. Ризикот на финансискиот менаџментот е фокусиран на неможноста да се предвидат трендовите на глобалниот пазар, па оттука се обидува да ги минимизира негативните ефекти од неможноста за предвидување на трендовите во секторот врз финансиските резултати на хотелот Сириус. Хотелот Сириус нема значајна концентрација за кредитен ризик. Исто така, хотелот има воспоставено политики за продажба на услуги на клиенти со чиста кредитна историја. Хотелот има политики кои го ограничуваат износот на изложеноста на која било друга договорна страна. Максималната изложеност на хотел Сириус за кредитен ризик е прикажана според сметководствената вредност на секое финансиско средство во билансот на состојба, прикажан претходно.

Понатаму, целите на хотел Сириус во врска со управувањето со капиталот, се да ја задржат способноста на хотелот да продолжи со присуство, со цел да се обезбеди враќање на бенефитите за сопствениците и придобивки за другите коминтенти и да се одржи оптимална структура за капитал за да се намалат трошоците на капиталот. Со цел да се одржи или регулира структурата на капиталот, хотелот може да го зголеми или отплати капиталот на акционерите или дури и да продаде средства за да ги намали обврските креирани со краток рок на доспевање.

Врз основа на сопствена анализа како и врз основа на претходно извршени анализи⁴⁹ може да се изработи SWOT анализа на хотелот Сириус.

SWOT анализа на хотел Сириус

Предности	Слабости
<p>Информации за услугите можат да се најдат преку саеми и интернет</p> <p>Релативно нов сместувачки капацитет</p> <p>Атрактивна локација</p> <p>Добро опремени соби и апартаменти</p> <p>Искуство и љубезност на вработените</p> <p>Нудење на рекреативни услуги</p> <p>Врвна гастрономска понуда</p> <p>Раст на приходите од продажба</p> <p>Раст на добивката (раст на профитабилноста)</p> <p>Континуиран раст на продадени услуги во последните 3 години</p>	<p>Слаба туристичка понуда на градот</p> <p>Недоволно искористени капацитети</p> <p>Добавувачите настојуваат на потпишување на договори за подолг временски период што може да доведе до создавање на нови долгови</p> <p>Секторот за набавки не се грижи за квалитетот на добрата кои се набавуваат, а се потребни за работа, што може да доведе до дополнителни трошоци</p>
Можности	Закани
<p>Соработка со тур-оператори</p> <p>Подобрување на маркетинг активностите</p> <p>Новите партнерства со добавувачите даваат поголеми пазарни можности</p> <p>Континуиран пораст на побавувачката за</p>	<p>Високата цена на дополнителни услуги создава лоша слика за целата дестинација</p> <p>Слаба куповна моќ на домашните туристи</p> <p>Високи активни каматни стапки</p> <p>Средствата наменети за маркетиншки</p>

⁴⁹ М-р Јашари Фатбарда, *Влијанието на стратезискиот менаџмент во развојот на хотелските претпријатија во Република Косово (докторска дисертација)*, Охрид, 2017 година, страна 146

<p>сместувачки капацитети</p> <p>Можност за зголемување на приходите преку нудење на нови услуги (фитнес)</p>	<p>активности се користат за плаќање на обврски спрема добавувачите</p>
---	---

Имајќи го предвид претходно изнесеното во однос на стратешкото менаџирање со деловните финансии, во продолжение ќе бидат дадени конкретни насоки, препораки и стратегии кои треба да бидат основа за финансиското работење на хотелот Сириус во иднина.

Благодарение на досегашното работење на хотелот и воспоставените контакти со деловните партнери, хотелот Сириус може реално и адекватно да ги согледа целните групи и да изврши сегментација на пазарот, и на основа на тоа да ја диференцира понуда. Сегментацијата на пазарот треба да се изврши со примена на дескриптивен, психолошки, бихејвиористички и комбиниран метод. Со сегментацијата на пазарот ќе се определат таргетираните групи и на тој начин може да се креира специфична понуда за деловни гости, индивидуални и организирани групи на домашни и странски гости. После извршената сегментација, добро е хотелот Сириус да изврши и диференцијација на услугите кои ќе се однесуваат на одделните сегменти. За да може сето ова да се оствари, хотелот Сириус би требало да ги примени следните *маркетинг стратегии*:

- Push or pull стратегија;
- Стратегија на креирање на специфична услужна понуда;
- Стратегија на воведување на нови услуги;
- Стратегија за афирмација на брендот - хотел Сириус и
- Стратегија за подобрување на квалитетот на услугите кои ги нуди хотелот Сириус.

Спроведување на *развојна стратегија* треба да биде приоритет на хотел Сириус, бидејќи без спроведување на развојна стратегија, не може да се очекува успешно спроведување на наведените маркетинг стратегии. Во таа насока, посебно значење има стратегијата за развој на услугите преку подобрување на веќе постоечките услуги кои се нудат и тоа преку додавање на нови карактеристики.

Што се однесува пак до *финансиската стратегија*, хотелот Сириус треба да започне со примена на менаџмент стратегијата на приходите (Management revenue strategy) која вклучува три меѓусебно поврзани компоненти и тоа: клиентите, услугите и цените. Оваа стратегија се разликува од традиционалниот модел каде се настојува да се одржува максимална исполнетост на сместувачите капацитети и оваа нова

стратегија фокусот го става на динамични цени, односно цени за сместувачките капацитети кои ќе се менуваат во зависност од промените во побарувачката. На овој начин хотелот Сириус ќе може да оствари поголеми приходи во периодите кога побарувачката за сместувачки капацитети е повисока и на тој начин ќе се овозможи истовремено да се надокнадат евентуално загубите во период кога побарувачката е помала.

При определувањето на конкретниот пристап при примената на оваа стратегија мора да се земат во предвид повеќе фактори, како што се промените во однесувањето на клиентите, онлајн продажбата на слободни сместувачки капацитети, цените на останатите конкуренти од ист ранг т.е. со ист број на ѕвезди и слично. Меѓутоа, при примената на оваа стратегија од исклучително значење е да не се следат само податоците за искористеност на сместувачките капацитети на хотелот, туку да се анализираат сите достапни податоци за да се утврдат тактики кои ќе генерираат најголем можен приход. Како што и претходно беше напоменато со помош на информатичката технологија се овозможува брзо собирање и обработување на податоците, што дава можност да се добиваат брзи и точни информации за донесување на деловните одлуки. Токму поради ова, за да се зголеми профитабилноста на хотелот Сириус, потребно е да се врши и прогнозирање на побарувачката и тоа врз основа на користење на историските податоци за искористеноста на капацитетите. Освен тоа, хотел Сириус треба да се фокусира и на друг начин на зголемување на приходите, а тоа е преку нудење на нови услуги за клиентите. Покрај ресторантските, сместувачките и конференциските услуги кои ги нуди хотелот, би требало да се размислува во насока на воведување на нови услуги како што се нудење на спа и фитнес услуги, бидејќи ваквиот пристап преку воведување на нови услуги во голема мера придонесуваат за зголемување на вкупните приходи на хотелот.

Покрај пресметувањето на показателите кои се потпираат исклучиво на податоците од финансиските извештаи за кои стана збор претходно во оваа докторска дисертација, добро е финансискиот менаџмент на хотелот Сириус да започне да пресметува коефициенти (показатели) кои инкорпорираат податоци од финансиските извештаи и податоци од оперативното работење на хотелот, како што се податоците кои пред сè се однесуваат на искористувањето на сместувачкиот капацитет на хотелот, кои се потребни за пресметување на следниве индикатори: дневна просечна стапка (Average Daily Rate), стапката на искористеност на капацитетот (Occupancy Rate),

просечен приход по соба (Revenue per Available Room). Токму преку овие показатели може да се измерат перформансите на хотелот Сириус.

Кога станува збор за *продажните маркетинг стратегии* треба да се напомене дека хотелот Сириус ја применува стратегијата на директна резервација, со оваа продажна стратегија фокусот е ставен на онлајн продажбата со електронско плаќање, а токму овие директни резервации се најкорисни од аспект на профитабилноста, бидејќи воедно тие генерираат најмногу приходи. За примената на оваа стратегија хотелот Сириус има воспоставено систем за онлајн резервации кој е синхронизиран со неговиот веб сајт, но препорачливо би било хотелот да даде можност за резервирање и преку социјалните медиуми, бидејќи токму овој нов начин на онлајн продажба зазема се поголем замав во повисоко развиените земји. Паралелно со оваа продажна стратегија хотел Сириус треба да започне и со примена на стратегијата за продажба преку промовирање на дестинација, што бара од хотелот да соработува со тур-оператори и тоа преку промовирање на регионот во кој работи хотелот, односно во регионот на Приштина.

Првата стратешка финансиска цел на хотелот Сириус треба да биде насочена кон обезбедување на финансиска стабилност и подобрување на ефикасноста на капиталот и тоа пред сè преку ефикасно распределување на паричните текови. Во таа насока, потребно е дополнително да се појаснат политиките за распределба на готовинските приливи, со цел обезбедување на финансиска стабилност, пораст на инвестициите за понатамошен развој на хотелот, како и зголемување на стапката на поврат на капиталот на сопствениците. Приоритет во работењето на хотелот Сириус во иднина треба да се даде на оптимизацијата на капиталот имајќи ја во предвид моменталната состојба во билансот на состојба. Сето ова може да се постигне преку зајакнување на системот за финансиско управување и финансиско контролирање. Овие активности во иднина треба да резултираат со зголемување на сопствените средства во финансирањето на хотелот (зголемување на акционерскиот капитал) и намалување на каматниот долг (намалување на обврските по основ на користење на долгорочни кредити), со што ќе се воспостави и стратешка контрола на долгорочните обврски на хотел Сириус.

Имајќи ја во предвид претходно изработената финансиска анализа и пресметката на најзначајните показатели за работењето на хотелот Сириус, може да се констатира дека работата на хотелот обезбедува недоволно соодветно ниво на

финансиска стабилност, бидејќи во континуитет остварениот принос е околу 3,75%⁵⁰, па така како стратешка цел која треба да се постави пред хотел Сириус е континуиран пораст на ROE од 5% и тоа преку избалансирано подобрување во профитабилноста и порастот на искотистеноста на капацитетите од една страна и зголемување на финансиската стабилност и удвојување на моменталното кратко ниво на EPS-заработувачката по акција (удел) во наредните пет години. На долг рок неопходно е да се обезбеди соодветно ниво на финансиска стабилност, а потоа преку подобрувањата во профитабилноста и растот на искотистеност на капацитетите да се овозможи одржување на ROE на ниво од 10%.

Во насока на подобрување на профитабилноста на хотелот Сириус, треба да се работи на зголемување на приходите во трите основни дејности на хотелот и тоа: услуги поврзани со нудење на сместување, услуги поврзани со храна и услуги поврзани со изнајмување на петте сали за состаноци. За зголемување на приходите може да се применат продажните маркетинг стратегии понудени погоре во оваа докторска дисертација.

Имајќи ги предвид податоците за остварените приходи од продажба за минатите години, хотелот Сириус треба да се стреми кон нивно зголемување во иднина со стапка од по 2% на годишно ниво за да обезбеди повисока нето профирна маржа, а со тоа и повисока стапка на поврат на капиталот. По обезбедувањето на стабилна финансиска основа, приоритет во распределбата на средствата треба да бидат областите во кои имаат најголемо релативно и апсолутно учество во остварените приходи, а тоа се приходите од услуги за нудење на сместувачките капацитети кои имаат доминантно учество од речиси 90% во вкупните приходи, па во таа насока хотелот треба да се стреми кон обезбедување на дополнителни сместувачки капацитети, паралелно со зголемување на маркетинг активностите кои пак, имаат значително влијание врз генерирањето на приходот по оваа основа, бидејќи токму маркетинг активностите се тие кои ги полнат сместувачките капацитети. Се ова треба да обезбеди соодветни приноси на сопствениците кои ќе одговараат на нивните очекувања (целен вкупен принос од 10% во иднина). Но за да се зголеми стапката на поврат на капиталот, неопходно е да се работи на зголемување на оперативната нето маржа, како и на подобрување на соодносот помеѓу приходите и расходите, главно преку кратење на непродуктивните расходи (поштенски услуги и телекомуникација). Исто така, во

⁵⁰ Инвестициските аналитичари поставуваат долна граница, која кај овој показател изнесува 10%, што всушност го претставува минималното задоволително ниво.

насока на зголемување на ROE потребно е и да се работи на зголемување на нето-продажбата и ефикасноста во искористувањето на деловните средства, преку имплементирање на претходно наведените насоки за идно дејствување.

6.5.1. Истражување - Резултати од анкетата

Целта на анкетирањето и истражувањето, е подобрување на квалитетот на туристичката понуда, обезбедување на податоци за сместувачките капацитети на Косово, обезбедување на податоци според барањата на ЕУРОСТАТ, како и обезбедување на податоци за домашните институции и приватните истражувачи.

Времетраењето, одвивањето и спроведувањето на активностите од анкетата траеше од 15 ноември 2017година, до 15 јануари 2018година.

Прашалниците беа изготвени на албански и англиски јазик, а како метод на работа беше воспоставен директен контакт со известувачките единици, односно, собирање, обработка, прегледување на податоци и информации од интернет.

Во ова истражување покриени се 37 општини во Косово, а вреди да се спомене дека и српските енклави имаа ангажирано нивни анкетари во нивните општини, но во главно поголемиот дел од анкетираните се од српска националност. Соработката со нив беше одлична.

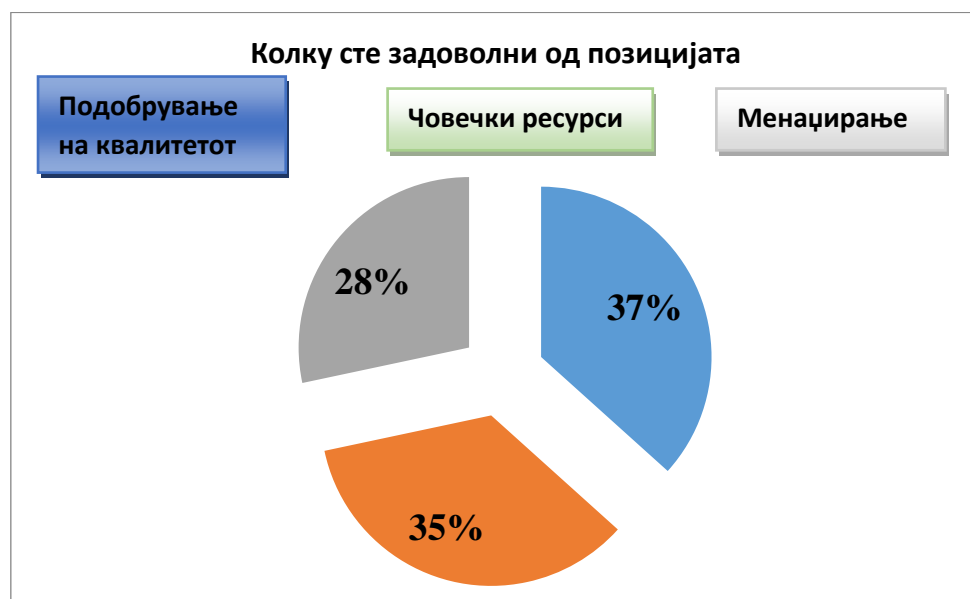
Во Косово се регистрирани вкупно 495 единици, од кои 464 активни и 31 пасивни сместувачки единици, со вкупно 6 936 соби и 10 985 легла.



Табела бр. 1. Понудени услуги од сместувачките и услужните единици⁵¹.

ПОНУДЕНИ УСЛУГИ	% НА ХОТЕЛИ КОИШТО ГИ НУДАТ ОВИЕ УСЛУГИ
РЕСТОРАН	83%
БАЗЕН	13%
САЛА ЗА СВАДБИ	52%
САЛА ЗА СОСТАНОЦИ	57%
ФИТНЕС САЛА	15%
ПРОСТОРИЈА ЗА ЕСТЕТСКИ ТРЕТМАНИ	7%
ДЕТСКО КАТЧЕ	28%
ПРОДАВНИЦА ЗА СУВЕНИРИ, ВЕСНИЦИ И СЛ.	8%
КАЗИНО, САЛА ЗА ИГРИ	1%
ИНТЕРНЕТ/WI-FI	94%
КЛИМА УРЕД	88%
ПАРКИНГ	93%
ПОСЛУЖУВАЊЕ ВО СОБА	80%

1. Дали сте задоволни од положбата на пазарот?



⁵¹Туристички услуги, Агенција за статистика 2017

Во истражувањето спроведено преку анкетите, на прашањето: „Дали сте задоволни со положбата на пазарот?“, од 110 анкетирани, 60 од нив одговориле дека се задоволни, 40 одговориле дека се делумно задоволни и само 10 од нив дека се незадоволни. Што значи дека самата положба ни овозможува да имаме туристичка фреквентност, бидејќи сите хотели коишто се од бизнис-карактер и се сместени во поголемите градови, имаат најдобра положба за туристичкиот пазар, можат подобро да ги претстават своите понуди и да одговорат на сите туристички барања.

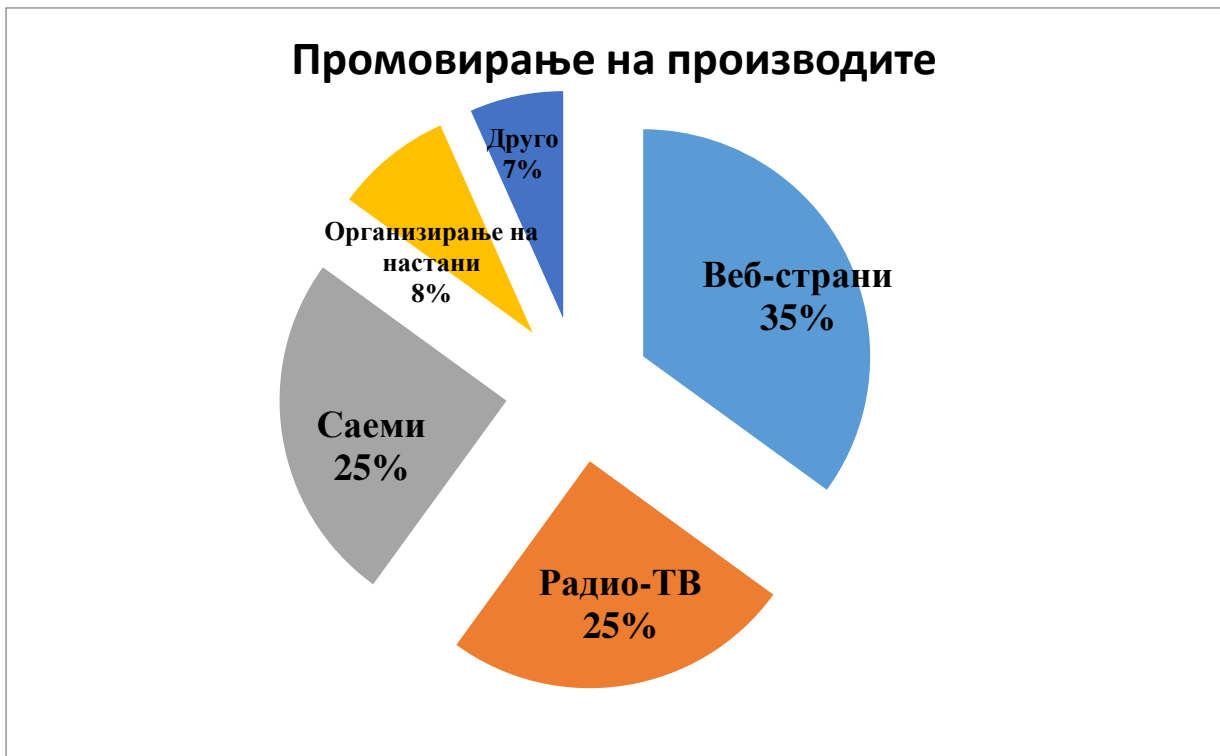


График бр. 3: Промовирање на производи

Ние, како хотелска компанија, освен промовирањето преку веб-страници, брошури, телевизиски реклами, нашите услуги за сместување и храна ги промовираме и по саеми и настани, коишто можат да се организираат и кај нас. Хотелските „производи“ (услуги), најмногу се промовираат преку веб-страниците (35%), потоа на радио-телевизија и саеми (25%), што укажува на тоа дека услугите се најнаменети за земјите од регионот и Европа.

3. Дали размислувате за тоа да ја подобрите вашата положба на пазарот преку нови продукти/услуги?

Подобрување на квалитетот 21 Човечки ресурси 22 Менаџирање 17



График бр.4: Подобрување на квалитетот на производите преку нивно промовирање

Ние се стремиме колку што е можно повеќе да ги подобриме нашите производи, подобрувајќи го квалитетот, човечките ресурси и менаџирањето, колу што е можно попрофесионално, земајќи пример од најуспешните на нашите простори, па и пошироко. Според податоците, имаме 22 односно 37% за подобрување на човечките ресурси, 21 или 35% за подобрување на квалитетот и 17 или 28% за менаџирањето.

4. Со што сте конкурентни на пазарот?

Во принцип, преку природните, културни, историски туристички предности коишто ги имаме, подобрувањето на квалитетот на храната, хигиената, ноќевањата, промовирањето и менаџирањето, а тоа ни овозможува да бидеме конкурентни на пазарот.⁵²

⁵²Агенција за статистика, студија 2017

Табела 2: Индекс на повторни посетители базирано врз целта на патување

Доаѓања	Лични	Бизнис	Службени	Слободно време	Транзит	Друго	Вкупно
Сите меѓународни доаѓања	193,642	9,673	1,512	1,544	14,373	0	220,744
Сите меѓународни државјани	27,630	959	486	283	3,381	0	32,739

Табела 3: Статистички извештај за прекугранични премини на граѓани од соседните земји

Доаѓања	Албанија	Македонија	Црна Гора	Србија	Вкупно
Сите меѓународни доаѓања	76.768	44.930	6.430	73.052	201.180
Сите меѓународни државјани	11.065	8.375	1.203	5.848	26.491

Според овие табели, можеме да констатираме дека постојано сме конкурентни на пазарот во споредба со земјите од регионот.

5. Дали правите истражувања на пазарот и на конкурентите?

Нашиот тим, на секои две-три години спроведува истражување со споредбени и други методи, со цел да го анализираат трендот на движење на туристичкиот промет (развој), каде што подоцна преземаме мерки онаму каде што треба да се реагира на начин на којшто би биле достапни во однос на туристичките понуди и барања.

Табела 4: Статистички извештај за премин на странски државјани во однос на држава и целта на патувањето

Држава	Лично	Бизнис	Службено	Слободно време	Транзит	Друго	Вкупно
Албанија	67.958	1.266	21	190	7.333	0	76.768
Србија	64.668	5.716	140	908	1.620	0	73.052
Македонија	39.770	1.335	69	162	3.594	0	44.930
Црна Гора	5.274	410	27	28	691	0	6.430
Германија	2.338	56	141	40	66	0	2.641
Швајцарија	2.415	21	26	29	58	0	2.543
Турција	1.777	217	73	21	195	0	2.283
Хрватска	1.340	115	42	11	73	0	1.581
Велика Британија	872	22	56	13	166	0	1.129
Австрија	920	16	104	7	22	0	1.069
Друго	6.310	499	813	135	555	0	8.312
Вкупно	193.642	9.673	1.512	1.544	14.373	0	220.744

Табела 5: Статистички извештај за премин на странски државјани според старосната група и целта на патување

Возраст	Лично	Бизнис	Службено	Слободно време	Транзит	Друго	Вкупно
Н/А	1.031	39	8	11	92	0	1.181
<15	4.679	15	21	36	330	0	5.081
15-24	30.692	459	81	169	2.206	0	33.637
25-34	46.699	2.237	302	400	3.471	0	53.109
35-44	41.965	2.892	501	371	3.073	0	48.802
45-54	39.277	2.480	386	321	2.816	0	45.280
55-64	21.803	1.382	181	184	1.734	0	25.284
65>	7.496	139	32	52	651	0	8.370
Вкупно	193.642	9.673	1.512	1.544	14.373	0	220.744

Табела 6: Статистички извештај за премин на странски државјани според мотивот на патување и времетраење на престојот

Времетраење на престој	Лично	Бизнис	Службено	Слободно време	Транзит	Друго	Вкупно
1	335	244	1	13	6	0	599
2-4	211	124	8	8	3	0	354
5-10	356	287	7	8	11	0	669
11>	192.740	9.018	1.496	1.515	14.353	0	219.122
Вкупно	193.642	9.673	1.512	1.544	14.373	0	220.744

6. По што се разликувате од останатите конкуренти на пазарот?

Оваа хотелска компанија е позната по своето долгогодишно искуство во хотелиерството, со високо професионален кадар, високиот квалитет на услугите и менаџирањето и пред се, одличната географска положба, бидејќи Косово, особено Приштина, се наоѓаат во центарот на Европа, па затоа имаме туристи од разни места, со што се развива туризам, речиси од секаков вид.

7. Колку сте сигурни во способноста на вработените?

Бројот на вработени и правните форми на сместувачките единици.

Голем број од вработените се од овој тип на профил, па секако дека се доволно способни да ги извршуваат сите предвидени задолженија според договорот за работа којшто го имаат. Во Косово ги имаме овие податоци за вработувањата во хотелите, но доколку ги пресметаме и вработените во туристико-хотелскиот услужен сектор, имаме преку 20 000 вработени, што значи дека и тие придонесуваат за зголемување на бруто домашниот производ (БДП).

- Вработени во хотели 2 791 лица
- Сопствен бизнис 390 единици (87%)
- Партнерство 9 единици (2%)
- Акционерски друштва 12 единици (3%)
- Граѓански претпријатија 1 единици (0%)

Сопственост на сместувачки единици

- Фамилијарни бизниси 35 единици (8%)
- Приватна сопственост 421 единици (91%)
- Државна сопственост 4 единици (1%)⁵³

8. Дали сметате дека вработените ќе придонесат со нови идеи?

Компанијата испраќа голем дел од вработените на разни обуки, па така, тие преку обуките коишто ги минат имаат нови идеи и искуства кои се подудараат со новите трендови за развој на туризмот.

9. Дали ги контролирате вработените?

Менаџирањето се занимава и со следењето на работата, но и грижата за спроведувањето на работата со цел, како систем да функционира подобро. Па така, целата компанија на некој начин е под надзор за задачите и работењето коишто ги спроведува.

10. Како ја контролирате работата во хотелот (контролирајќи го квалитетот на услугите, анализирајќи ги финансиските извештаи, анкетирајќи ги посетителите за тоа дали се задоволни од услугата)

Контролирањето и менаџирањето се прави на повеќе начини, но најдобро се прави преку објективните впечатоци на клиентите коишто ги запишуваат во книгата за впечатоци или пак преку компјутер.

11. Колку за вас е важна анализата на финансиските извештаи?

Материјалната основа е она што е главно за функционирање на еден бизнис, па затоа неопходно е во различни временски периоди да се прави анализа на финансиските извештаи, којашто ќе укаже на многу работи.

12. За време на кој период правите анализа на финансиските извештаи?

Анализата на финансиските извештаи се прави на три месеци, но во зависност од потребата, има можност и да се прави почесто.

⁵³Оддел за туризам во МТИ

13. Дали е развиен систем за информации во хотелот?

Многу хотелски компании, но и оваа поседуваат сопствени софтвери каде што преку нив, овозможено е да се прават речиси сите евиденции коишто се бараат од фирмите.

14. Дали соработувате со други хотели или туристички агенции и како?

Табела 7: Статистички извештај за премин на странски државјани според времетраењето на престојот и матичната земја

Држава	1	2-4	5-10	11>	Вкупно
Албанија	15	2	17	76.734	76.768
Србија	511	298	557	71.686	73.052
Македонија	41	28	65	44.796	44.930
Црна Гора	13	4	8	6.405	6.430
Германија	0	2	1	2.638	2.641
Швајцарија	1	2	0	2.546	2.549
Турција	4	9	0	2.270	2.283
Хрватска	5	3	2	1.571	1.581
Велика Британија	0	0	0	1.129	1.129
Австрија	0	0	0	1.069	1.069
Други	9	6	19	8.278	8.312
Вкупно	599	354	669	219.122	220.744

Табела 8: Статистички извештај за премин на странски државјани според мотивот на патување и времетраење на престојот

Времетраење на престој	Лично	Бизнис	Службено	Слободно време	Транзит	Друго	Вкупно
1	335	244	1	13	6	0	599
2-4	211	124	8	8	3	0	354
5-10	356	287	7	8	11	0	669
11>	192.740	9.018	1.496	1.515	14.353	0	219.122
Вкупно	193.642	9.673	1.512	1.544	14.373	0	220.744

За жал, кај нас се уште не е регулиран извештајот за соработка помеѓу хотелските објекти и агенциите или тур-операторите. Ова укажува на тоа дека на некој начин заостануваме во однос на земјите од регионот, Европа и светот, бидејќи нема доволно искуство, земајќи го фактот дека тур-операторите се оние коишто преку пакет аранжмани на организиран начин ги “полнат“ хотелите.

ЗАКЛУЧНИ СОГЛЕДУВАЊА

Врз основа на теоретското и емпириското истражување спроведено во овој докторски труд, како заклучни согледувања можат да се наведат следниве:

1. Во современите услови на стопанисување не само во профитните туку и во непрофитните фирми, принципот на ефикасност сфатен како начин со што помалку вложувања на производни фактори да се остварат поголеми резултати, станува основна цел при работењето на поединечните субјекти но и на националното стопанство во целост.
2. Ефикасното стопанисување се потпира на рационални деловни развојни одлуки во врска со продажбите, производството, набавките, организацијата, инвестирањето и сл. Основен услов за рационални деловни одлуки е да се располага со адекватна веродостојна, и релевантна деловна информација. Оттука, може да се заклучи дека деловната информација овозможува управување врз основа на знаење, а не според интуиција или лично мислење – импровизација.
3. За ефикасно менаџирање со фирмата, основен проблем претставува собирањето, обработката, комуникацијата, изградбата и нормалното функционирање на информациските системи. Современиот информациски систем треба да ги задоволи следниве барања:
 - а) Информациите да бидат целосни и разбирливи за широк круг на корисници;
 - б) Во континуитет да ги задоволува потребите на широк круг на интерни и екстерни корисници и
 - в) Да ја прикажува реалната финансиска состојба и резултатите од работењето на ентитетот.

Сите овие барања на современиот информациски систем се содржани во сетот на финансиски извештаи на фирмата:

- Билансот на состојбата
- Биланост на успехот
- Билансот на паричните текови
- Даночниот биланс
- Биланост на промените на капиталот
- Билансот за сметководствените политики

4. Одговорноста за изготвување на финансиските извештаи на деловните субјекти му припаѓа на менаџментот на фирмата. Токму затоа, при нивното изготвување и презентирање менаџментот треба да се придржува на примената на Меѓународните сметководствени стандарди, примената на актуелната законска регулатива во сопствената земја, примената на сметководствените принципи како и примената на интерната статутарна регулатива.
5. Финансиската анализа денес во современото стопанивување и глобално поврзување, претставува првиот и најзначајниот сегмент на вкупната економска анализа. Финансиската анализа треба да ги открие внатрешните резерви, а преку синтетизирани информации да му овозможи на менаџментот на фирмата да го унапреди работењето во сите фази на процесот на економската репродукција.
6. За да ја оствари својата основна цел – унапредување на работењето на деловниот субјект, финансиската анализа на финансиските извештаи треба да се потприва на принципот - организирачки и конзистентен природ. Тоа значи дека анализата на финансиските извештаи не може да се врши од случај до случај, туку напротив треба да биде континуирана и организирана.
7. Во современото информатичко опкружување извршувањето на анализата на финансиските извештаи може да се спроведува преку изработка на софтвер за финансиска анализа. Овој софтвер за анализа на финансиските извештаи треба да ги содржи следниве сегменти:
 - а) финансиски показатели за враќање на инвестираниот капитал
 - б) финансиски показатели за профитабилноста
 - в) финансиски показатели за ефикасноста во користењето на средствата
 - г) финансиски показатели за ликвидноста
 - д) финансиски показатели за структурата на капиталот и способноста за плаќање
 - ѓ) финансиски показатели за финансискиот пазар
8. Менаџерите на хотел Сириус во иднина да продолжат со инвестициски вложувања, пред сè за збогатување на асортиманот на услуги кои ги нуди хотелот. Имајќи во предвид дека зголемувањето на приходите од продажба е резултат на зголемувањето на продадени услуги, главно поради квалитетот и пробивањето на хотелот во хотелиерското опкружување во Приштина, менаџментот може да размисли за донесување на одлука со која ќе цели кон зголемување на профитот преку политика на благо зголемување на маржите на услугите кои ги нуди. Исто така, и покрај

континуираното зголемување на нето обртните средства, менаџментот треба да се стреми кон што е можно поголемо намалување на степенот на задолжување, особено преку финансирање на краткорочните средства од долгорочни извори, бидејќи на таков начин ќе се придонесе до зголемување на ликвидноста на хотелот.

9. Потенцијалот за подобрување на перформансите на финансискиот менаџмент на хотел Сириус зависи пред сè од ликвидноста и профитната маржа. Со цел да ги исплаќа навремено своите обврски хотелот мора да превземе неопходни чекори за да остане финансиски сигурен при втасувањето на финансиските обврски и тоа како краткорочните, така и долгорочните. Во таа насока треба да практикува избегнување однапред плаќање на трошоците, за да се овозможи тие парични средства да останат на располагање на ентитетот колку што е можно подолг временски период и да се искористат во моментот кога ќе се појават евентуални проблеми со расположливите средства при ликвидирањето на обврските. Оваа препорака може да претставува исклучок единствено кога се нудат попусти при однапред плаќање на идните трошоци (ABP). Понатаму во однос на побарувањата со оглед на нивното значајно влијание за релативно влошената состојба на оваа ставка е пожелно ентитетот да поставува пократки рокови за наплата на побарувањата. Во таа насока е пожелно и овозможување на плаќање со кредитни и дебитни картички, бидејќи тоа влијае на готовинскиот тек на хотелот. Практиката на голем дел од успешните ентитети од овој сектор покажува дека со продажбата на непотребниот мебел и друг инвентар се овозможува зголемување на паричниот тек, бидејќи токму овие средства кои не се искористуваат, не придонесуваат доволно за генерирање на приход и готовински тек на хотелот, па токму поради тоа и хотелот Сириус треба да започне со продажба на непотребниот мебел. Истовремено, е потребно да се работи на подготовка на годишни прогнози кои ги покажуваат нивоата на парични текови во различни временски периоди, при што пожелно е да се врши и ажурирање на овие предвидувања на месечна основа. Пожелно е да се користи и распоред за плаќања на обврските на неделна основа, што на финансискиот менаџмент на хотелот ќе му помогне да знае кои обврски треба да се исплатат секоја недела за да се избегнат какви било затезни и казнени камати. Добрите деловни одлуки се резултат на точните и навремени финансиски извештаи, па од таа гледна точка се јавува како неопходност да се генерираат точни и навремени периодични финансиски извештаи. Како потреба се јавува и создавањето на добри месечни буџети со цел да се дејствува во насока на намалување на трошоците, но и за да се овозможи споредување на

отстапувањата на планираните приходи и расходи предвидени со месечните буџети со реално остварените.

10. Имајќи предвид дека трошоците за плати и надоместоци бележат зголемување кое е поголемо од релативното зголемување на приходите на хотелот пожелно е да се настојува кон одржување на оптимален број на вработени и следење на бројот на работни часови на секој вработен. Потребно е и подобро да се следат административните трошоци, бидејќи истите бележат значително зголемување во анализираниот период, што бара понатамошно испитување на причините кои довеле до ваквото зголемување. Имајќи во предвид дека чести се случаите кај ентитетите од овој сектор да бидат направени штети на ентериерите на сместувачките капацитети, би било добро хотелот Сириус да има воспоставено политика за предизвикани штети и во случај гостите на хотелот да бидат предизвикувачи на вакви штети на ентериерот е потребно истите да се наплаќаат. Со цел подобро пополнување на сместувачките капацитети на хотелот треба да се воспостави и соработка со тур-операторите, бидејќи интервјуирањето на менаџерите на хотелот Сириус покажа дека не постои развиена соработка со тур-операторите, а сето тоа ќе придонесе за зголемување на приходите од продажба на услугите кои се нудат. Понатаму се јавува и потреба од континуирано мерење на перформансите и изработка на специфични стратегии кои ќе ја подобрат профитабилноста, а со тоа и вредноста на хотелот, преку максимизирање на употребата на работниот капитал и долгорочните средства.
11. Менаџментот со човечки ресурси мора да биде јасен комуникатор помеѓу сите раководни нивоа во хотел Сириус, од сите аспекти и тоа како од аспект на регрутирање на кадар, така и од аспект на организациски развој, ориентација (насочување) на кадарот, како и континуирана обука на вработените во хотелот. Ваквата постојана комуникација треба да придонесе за унапредување на квалитетот на услугите кои се нудат на клиентите. На овој начин истовремено ќе се овозможи и да се согледаат силните страни на вработените, но и можностите за понатамошно унапредување на нивните квалификации, а ќе придонесе и за внимателно истражување на проблемите кои евентуално ќе се јават во текот на понатамошното работење на хотелот. Преку координирањето и насочувањето на вработените треба да се овозможи полесно прилагодување на вработените кон новото работно окружување. Ваквата поддршка од страна на менаџментот за човечки ресурси на хотелот Сириус е од суштинско значење, бидејќи тој функционира како стратешки партнер на топ менаџментот. Во насока на мотивирање и унапредување на знаењата на вработените, добро би било да се изготви

план за развој на кадарот преку организирање на обуки на вработените. За таа цел, како потреба се јавува и изготвување на буџетски план на одделот за човечки ресурси, кој ќе придонесе за согледување на трошоците кои ќе бидат направени за обуките на вработените.

12. Хотел Сириус треба да пристапи кон агресивни маркетинг и промотивни активности како на локално, така и на регионално, па и меѓународно ниво, за да ги прикаже туристичките потенцијали на регионот од една страна и да ги покаже способностите на хотелот во хотелската индустрија од друга страна. Ваквите маркетинг напори е добро да се засноваат на интегрирана маркетинг комуникација за подобрување на позицијата на пазарот, за што е потребно да се изработи добра маркетинг стратегија. Токму преку оваа стратегија хотелот Сириус треба да се фокусира главно на презентирање на своите услуги на хотелските саеми и на промотивни кампањи на социјалните медиуми за кои истражувањето на менаџери од различни нивоа покажа дека имаат значајно влијание, бидејќи придонесуваат за зголемување на продажните перформанси, односно за зголемување на стапката на искористеност пред сè на сместувачките капацитети. Но за спроведување на ваквата стратегија која би била насочена кон социјалните медиуми, хотелот Сириус треба да има ефективна информатичка и комуникациска технологија. Истовремено информатичката технологија која ќе помогне за идното планирање на активностите во хотелот Сириус е добро да се базира на пазарниот информативен систем, т.е. на повратните информации од клиентите. Сите овие погоре наведени препораки, преку маркетинг активностите од една и обуките на вработените кои се во директен контакт со клиентите од друга страна ќе се придонесе за зголемување на задоволството на клиентите, што во крајна линија пак ќе допринесе за зголемување на приходите, а со тоа и за подобрување на профитабилноста на хотелот Сириус.
13. За да може еден ентитет успешно да работи во својата дејност е неопходно да ја одреди својата мисија, а потоа да започне со примената на стратегискиот менаџмент. Конкретно за хотелот Сириус, процесот на стратегиски менаџмент би било добро да се одвива на смедниот начин и преку следниве чекори:
14. Мисијата на хотелот Сириус треба да биде во насока на унапредување на целокупното работење и воведување на современи методи на управување (корпоративна стратегија), завземање на лидерска позиција преку воведување на подобра техничко-технолошка опременост и континуирано иновирање на хотелските услуги кои ќе се нудат, развој на туризмот и угостителството во регионот на Приштина, унапредување и развој на

комплетното работење и континуирано подобрување на квалитетот на услугите. Целите на работење при вака дефинирана мисија на хотелот Сириус, главно треба да се однесуваат на:

- Зголемување на профитот кој се остварува и тоа преку воведување на нови туристичко-гостителски услуги, односно преку проширување на асортиманот на понудата, задоволување на посебните барања на високо-платежните туристи;
- Оптимизирање на бројот на вработени, паралелно со унапредувањето на менаџментот на човечки ресурси и
- Реинвестирање на профитот во проширување на сместувачките и услужните капацитети.

15. Во насока на подобрување на финансиското работење на хотелот Сириус, неопходно е да се да се согледаат финансиските ризици, силните и слабите страни, од една и можностите и заканите кои постојат и кои го тангираат хотелот од друга страна. Така, кога станува збор за развојните ризици и ризиците за финансирање, како значаен проблем се јавува потребата хотелот да има пристап до парични средства на пазарот на капитал кога ќе му биде потребен. Имено хотелот мора периодично да троши средства за финансирање т.е. за вложување во нови активности, особено за реновирање и подобрување на хотелот Сириус. Токму достапноста до средства потребни за нови инвестиции во голема мера зависи од пазарот на капитал и од факторите кои влијаат на ликвидноста. Па така, добивањето на парични средства кои се потребни на хотелот Сириус може да биде ограничено поради тешкотии во исполнувањето на потребните услови за рефинансирање на кредитите кои доспеваат, како и за отплата на веќе постоечките долгови, особено долгорочните, кои кај хотелот Сириус се особено високи.

16. Ризикот на финансиско управување со хотелот се пренесува од менаџерот на хотел Сириус. Ризикот на финансискиот менаџментот е фокусиран на неможноста да се предвидат трендовите на глобалниот пазар, па оттука се обидува да ги минимизира негативните ефекти од неможноста за предвидување на трендовите во секторот врз финансиските резултати на хотелот Сириус. Хотелот Сириус нема значајна концентрација за кредитен ризик. Исто така, хотелот има воспоставено политики за продажба на услуги на клиенти со чиста кредитна историја. Хотелот има политики кои го ограничуваат износот на изложеноста на која било друга договорна страна. Максималната изложеност на хотел Сириус за кредитен ризик е прикажана според

сметководствената вредност на секое финансиско средство во билансот на состојба, прикажан претходно.

17. Целите на хотел Сириус во врска со управувањето со капиталот, треба да бидат насочени да ја задржат способноста на хотелот да продолжи со присуство, со цел да се обезбеди враќање на бенефитите за сопствениците и придобивки за другите коминтенти и да се одржи оптимална структура за капитал за да се намалат трошоците на капиталот. Со цел да се одржи или регулира структурата на капиталот, хотелот може да го зголеми или отплати капиталот на акционерите или дури и да продаде средства за да ги намали обврските креирани со краток рок на доспевање.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. Симонческа Л. „Промотивни активности на туризмот, Трето изменето и дополнети издание, Факултет за туризам и угостителство – Центар за научно истражувачка работа, Охрид, 2015 година
2. Неџби Б., Рамадани Б., Реџеџи Г., Улогата на директниот маркетинг во развојот на средните претпријатија, Тетово, 2008
3. Prof Gabriela Rakichevik, Prof Simona Martinoska, Advances in hospitality and Tourism & management Conference, Contemporary issues of permanent education in tourism and hospitality in Macedonia
4. Исмаили Р., Ода А., Институт за студии и апликативно-организациски науки „Пјетр Буди”, Логос, Приштина,
5. Dr Simona MARTINOSKA , ETHICAL MENU QUALITY IN HOSPITALITY INDUSTRY, University „St. Kliment Ohridski,, Bitola
6. Miladinoski S., Simoncheska L., Современи методи на управување, Факултет за туризам и угостителство, Охрид, 2007
7. Дука А., Пано Н., Промоција, Тирана, 2012
8. Котлер Ф., Келер К., Менаџмент и маркетинг, 13-то издание, превод на албански од Рамадани Б., Реџеџи А., Скопје, 2009 година
9. B.Shulev & V.Ramadani, Biznesi I vogel dhe ndermarresia, Shkup 2012
10. Elmazi, Dr.Liljana, Bytyci, Dr.Shaip, Drejtim Marketingu, Prishtine 2007
11. George W. Belch&Majkel A. Bela, Reklamimi dhe promovimi, New York, 2007
12. Jakupi, Dr Ali, Bazat e Marketingut, Universiteti I Prishtines, 2000
13. Philip Kotler & Gary Amstrong, Parimet e marketingut, Tirane, 2013
14. Philip Kotler, Marketingu, Tirane, 2005
15. Roger A. Kerin, Steven W. Hartey, William Rudelius: Marketing, McGraw – Hill/Irwin, New York, 2011
16. Сојуз на претпријатија на Косово, Неформална економија и транзиција спрема пазарната економија, Пилот проект, Приштина, 2006
17. Bettencourt L.A. „Service innovation: How to go from customer needs to breakthrough services”. McGraw – Hill companies, 2010
18. Ариана Чопоани, Претприемништво и менаџирање со малиот бизнис, Тирана , 2007

19. Hollander, E.P. „Ethical Challenges in the Leader-Follower Relationship”, In Ciulla J.(Ed.) Ethics, the Heart of Leadership, Praeger, London, 2004
20. John A. Pearce II dhe Richard B. Robinson Jr., Strategic Management, McGraw-Hill Irwin 2003
21. Лачи Шукери, Менаџмент, Тирана, 2006
22. Management Theory, An Integrated approach. 4th Edition, Houghton Mifflin Company, Boston New York 1998
23. Mintzberg, H. „The rise and fall of strategic planning: Reconceiving the Roles for Planning, Plans, Planners”, 1994
24. Norman R., Ramirez R., „From value chain to value constellation: Designing interactive strategy”. Harvard Business Review, 1993 71(4)
25. Porter, E. Michael, „From competitive advantage to corporate strategy”, 2000
26. Емир Каплани, Основни концепти на стратешкиот менаџмент, Тирана, 2004
27. Василика Куме, Стратешки менаџмент, Тирана, 2007
28. Analou A., Karami A., Strategic management of SME, 2003
29. Агенција за регистрација на бизнисите на Косово, Министерство за трговија и индустрија на Владата на Република Косово
30. David Hoyle, ISO 9000: Quality System Handbook, Fourth Edition
31. Накучи Б., Менаџирање со тотален квалитет, Тирана, 2009
32. Banfield P. & Kay, R, „Hurje ne Menaxhimin e burimeve njerezore”, Perkthyer nga Jonida Bregu, Tirane, 2012
33. H.Koontz-in dhe Weihrich: „Essentials of management”, New York McGraw –Hill 1990
34. Koli, Dr Zana& Llaci, Dr. Shyqeri, „Menaxhimi I Burimeve Njerezore”, Tirane, 2001
35. Koxhaj, A. „Aftesite Menaxheriale”, Tirane, 2006
36. Стандар за управување со квалитетот, ISO 9000:2004
37. http://www.iso.org/iso/standards_development/processes_and_procedures.htm
38. www.quality.co.uk/example/manual.htm
39. www.bizmanualz.com/about_us/policy_procedure-manuals.html
40. www.globalshopsolutions.com/Quality
41. Проф.Д-р. Пеце Николовски „Интерна и екстерна ревизија” Економски факултет, Прилеп, 2009г
42. Проф.Д-р. Пеце Николовски „Организација на ревизијата” Економски факултет, Прилеп, 2007г

43. Проф.Д-р. Пеце Николовски „Фискална ревизија” Економски факултет, Прилеп, 2007г
44. Проф.Д-р. Пеце Николовски „Меѓународни сметководствени стандарди ” Економски факултет, Прилеп, 2017г
45. Проф. Д-р. Деса Косаркоска: „Сметководство” , ФТУ Охрид, 2009г
46. Проф. Д-р. Лидија Симонческа:„Менаџмент” ФТУ Охрид, 2010г
47. Agron G.A.:Financial Management,Allyn and Bacon,Boton , 1999
48. Krasulja d-r dragan:„Poslovne finansije” ,Ekonomski fakultet, Beograd,1994
49. Димитрова, Ј. ,, ОДГОВОРНОСТА НА СМЕТКОВОДИТЕЛИТЕ,МЕНАЏМЕНОТ И РЕВИЗОРИТЕ ЗА ВЕРОДОСТОЈНОТА,КВАЛИТЕТТ И КРЕДИБИЛИТЕТОТ НА ФИНАНСИКИТЕ ИЗВЕШТАИ ,, Универзитет Гоце Делчев,Економски факултет Штип
50. Ацески д-р Благоја,: „Сметководствен менаџмент” , Економски факултет – Прилеп 1997г
51. Ацески д-р Благоја, Трајкоски д-р Бранко : Интерна и екстерна ревизија” ,Економски факултет- Прилеп,2004г
52. Здравкоски д-р Здравко: ,, Трошоци,цении деловни резултати (фактори и практика)”, Метафора,Прилеп,1996
53. Божиноска д-р Зорица : меѓународните ревизоски станарди – Инпулс за развој на домашната ревизорска професија, економија и бизнис, Јануари 1999
54. Трајкоски д-р Бранко:”Финансико управување во организациите на здружен труд”,Универзитет во Битола,Економски факултет-Прилеп,1984
55. Трајкоски д-р Бранко:”Финансикси ситстем”,Економски факултет- Прилеп 1996
56. Русевски А.д-р Трајко, „Книговодство и сметководство”,Сојуз на СФР на РМ , Скопје,1995
57. Талеска д-р Сузана, „Финансиско сметководство”, Економски факултет- Прилеп 2010г
58. Prof.d-r. I. Spremic, ,, Interna revizija” , spisanje Hrvackog udruzenja revizora,Revizija br.1/98
59. Мартиќ С.:Контола и ревизија,Универзитет у Београду – економски факултет, Београд,1997
60. Лазаревска,Б.Д-р Зорица-Ревизија,Скопје 2004
61. Бандин Јелена : „Рачуноводство”. Економски факултет, Суботица,1995
62. D.Solomons, „Making Accounting Policy” , Oxford Univeresity Press,1986

63. Zagar Mr.Katerina,Zagar Mr.Lajos: Racunovodsveni standardi,finansijki izvestai I revizija,Prigres,Zagreb,1993
64. Родик д-р Јован. ,, Пословне финансије’’ економика,Београд, 1991
65. Slovic d-r Dragoslav:”SavremeniFinansijski menadment,”Ekonomika,Beograd,1991
66. Стојановиќ проф.Тодор:”анализа на работењето на претпријатијата”,Скопје1990
67. Cronobrnja d-r Jelena:” Finansisjska analiza sa knjigovodstvom”,Ekonomski fakultet-Beograd,Beograd 1988
68. Standards for the Professional Practice of Internal Auditing,Homewood,1999
69. Megs,Thomas E: Modern Analytical Auditing,Practical Guidance for Auditors and Accountants,Quorum Books, USA,1989
70. Millins L.J ,,Management and organizational behavior,Pitman,London,1990
71. Родик д-р Јован. ,, Пословне финансије’’ економика,Београд, 1991
72. Sawyer,Lawrence,B:The Practice of Modern Internal Auditing, The Institute of Internal Auditors,inc.1993
73. Станоевски д-р Станоил,Контрола и Ревизија,Скопје,1998
74. Vinasco Rocco R. International Auditing,CT Publishing,Redding,California,1995
75. AndricMirko:,,Revizija racunovodstvenih iskaza’’, Ekonomski fakultet,Subotica,1996
76. Garrison H.Ray> managerial Accounting,Sixth edition,Irwin,1991
77. Спасов д-р Синиша:”Финансиски менаџмент”,Економски факултет-Скопје,1993
78. Трајкоски д-р Бранко и дипл.ек.Гордана Трајкоска:|”Финансиско работење на претпријатијата”,Универзитет во Битола,Економски факултет-Прилеп,Прилеп 1990
79. Трајкоска д-р Гордана:”Финансиската структура и пофитабилноста на претпријатијата”Економски факултет-Прилеп,1998
80. Carmichael R.D.J.J.Willingham:Auditing Concepts and Methods,McGraw-Hill Book Company,New York,1999
81. Chambers,A.D.Internal Auditing-Theory and Practice,Pitman,London,1991
82. Трајкоски д-р Бранко:|”Деловни финансии финансиски менаџмент”,Економски факултет-Прилеп,1997
83. Robert K.Elliot: the future of audits,Journal of Accountancy; Vol 178, No.3 AICPA,newYork, September,1994
84. Lawrence,Sawyer’’ Sawye’s internal Auditing’’, The Institute of Internal Auditors,Altamonte Springs,florida,1996
85. Andrew D.Chambers,Georges Selim, G.Vinten, ,,Internal Auditing’’

86. Andric Mirko: „Interna revizija” SDK 189/93, Sluzba drustvenog knjigovodstva Jugoslavije, Beograd, 1993
87. Dodge Roy: Foundation of cost and Management Accounting, Chapman & Hall, London, 1994
88. “Меѓународни стандарди за ревизика”, комисија за ревизорски стандарди, Скопје, 1998
89. Муриќ, м-р Рефика „Интерна ревизија”, Pro agens, Скопје, 2005
90. Русевски А. д-р Трајко, „Финансиско сметководство”, II издание, Скопје 1994
91. Hermanson, Accounting Principles, 5th edition, Irwin, 1992
92. Carmichael R.D.M. Venis: Auditing Standards and Procedures Manual 1990, Wiley, New York, 1989
93. Stamp, E.M. Maurice: International auditing standards, PreniceHall International, London, 1997
94. Емилија Антевска: „Интерна ревизија базирана на проценка на ризикот”, Зборник на трудови од XIII симпозиум, Сојуз на сметководители, финансисти и ревизори, Струга, 2000
95. Kurkovic d-r Dragan: „Poslovne finansije”, Narodne novine, Zagreb, 1990
96. „Меѓународни сметководствени стандарди ,превод од англиски јазик, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје, 1997
97. Millins L.J. ”Managment preduzeca”, Svez racunovada I revizora Srbije, Beograd, 1998
98. Русевски А. д-р Трајко, „Биланс на успех во теоријата и практиката”, НИО Студенски збор, Скопје, 1989
99. Stevanovic d-r Nikola: “Obracun troskova.” Ekonomski fakultet, Beograd, 1991
100. Cvetanovic M. ”Uloga Interne Revizije u upravljanju preduzecem”, XXII Simpozium- Uloga racunovodstva I revizije u upravljanju preduzecem u tzisnoj privredi, Zbornik radova, Zlatibor, 1991
101. Tadijanecvic d-r Stjepan: | “Racunovodstvo za menagerie”, Progres, Zagreb, 1993
102. Markoski d-r Slobodan, „Troskovi u poslovnom odlucivanju”, Naucna knjiga, Beograd, 1991
103. Krasulja d-r dragan: „Poslovne finansije:”, VI izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd, 1994
104. Auditing Handbook 1993, Volume 2 of the Accounting and Auditing Handbook 1993, The Institute of Chartered Accountants in Australia, Prentice Hall, 1992

Прашања за интервју на менаџери на сместувачки капацитети во Косово

(прилог 1)

1. Дали сте задоволен од Вашата положба на пазарот?
 - Да
 - Не
 - Делумно задоволен
2. На кои начини ги промовирате Вашите сместувачки капацитети и услугите кои ги нудите?
 - Web страна
 - Телевизиски и радио реклами
 - Саеми
 - Друго
3. Дали и како размислувате за зголемување на Вашето учество на пазарот преку воведување нови услуги?
 - Подобрување преку самите услуги кои ги нудиме
 - Подобрување на човечките ресурси
 - Подобрување на менаџирањето на сите нивоа
4. Како се справувате со конкуренцијата на пазарот?
5. Дали и како вршите истражување на пазарот и Вашите конкуренти?
6. По што се разликувате од конкурентите на пазарот?
7. Колку верувате во способностите на Вашите вработени?
8. Дали сметате дека вработените имаат способност за нови идеи?
9. Дали ги контролирате вработените?
10. Како ја контролирате работата во хотелот?
 - Преку контрола на квалитет на услуги
 - Преку анализа на финансиските извештаи
 - Преку анкетирање на задоволството на гостите
 - Друг начин.
11. Колку е за вас важна анализата на финансиските извештаи?
12. Во кој временски период вршите анализа на финансиските извештаи?
13. Дали во хотелот е развиен информацискиот систем?
14. Дали и како соработувате со другите хотели и туристички агенции?