

# ANALIZA EFIKASNOSTI TEKSTILNIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Marko Milašinović<sup>1</sup>, Marko Špiler<sup>2</sup>, Snežana Knežević<sup>2\*</sup>, Aleksandra Mitrović<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Univerzitet u Kragujevcu, Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji

<sup>2</sup> Univerzitet u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka

\* e-mail: snezana.knezevic@fon.bg.ac.rs

Professional paper

UDC: 657: 658:005.0:677:338.4

DOI: 10.5937/TEKSTIND2201004M



**Apstrakt:** Svrha istraživanja u ovom radu je da se primenom racio analize utvrdi nivo efikasnosti preduzeća koja se bave proizvodnjom tekstila u Republici Srbiji u periodu od 2017. do 2019. godine. Istraživanje je sprovedeno na uzorku od tri preduzeća koja se bave proizvodnjom tekstila, a čije su akcije listirane na Beogradskoj berzi. U radu je posmatrana njihova efikasnost upravljanja: ukupnom imovinom, stalnom imovinom, obrtnom imovinom, zalihama, potraživanjima od kupaca i obavezama prema dobavljačima. Istraživanjem je utvrđeno da su tokom posmatranog perioda prisutne fluktuacije vrednosti korišćenih pokazatelja efikasnosti. Takođe, utvrđeno je da postoji značajan prostor za unapređenje efikasnosti posmatranih tekstilnih preduzeća. Rezultati istraživanja mogu biti od značaja za menadžment preduzeća, vlasnike (akcionare) preduzeća, investitore i poverioce.

**Ključne reči:** tekstilna industrija, efikasnost, racio pokazatelji, Beogradska berza, Republika Srbija.

## EFFICIENCY ANALYSIS OF TEXTILE COMPANIES IN SERBIA

**Abstract:** The purpose of the research is to use the ratio analysis to determine the level of efficiency of companies engaged in the production of textiles in the Republic of Serbia in the period from 2017 to 2019. The research was conducted on a sample of three companies engaged in the production of textiles, whose shares are listed on the Belgrade Stock Exchange. The paper observes their management efficiency: total assets, fixed assets, current assets, inventories, trade receivables and trade payables. The research determined that fluctuations in the values of the used efficiency indicators were present during the observed period. Further, it was determined that there is a significant space for improving the efficiency of the observed textile companies. The results of the research can be important for the management of the company, owners (shareholders) of the company, investors and creditors.

**Keywords:** textile industry, efficiency, ratio indicators, Belgrade Stock Exchange, Republic of Serbia.

### 1. UVOD

Tekstilna industrija kao grana prerađivačke industrije zapošljava veliki broj jeftine i niskokvalifikovane radne snage, pri čemu nju najviše čine žene [1, p. 98]. Odevna industrija je radno intenzivna i nudi zanimanja na početnom nivou za nekvalifikovane radnike u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju [2, p. 292]. Zemlje koje su u procesu razvoja svojih ekonomija, fokusirane su na industriju tekstila i odeće jer su određeni

sektori industrije tekstila i odeće specifični po tome što zahtevaju obilje radne snage sa vrlo malo kapitalnih investicija, a to je vrsta industrije koja je potrebna zemljama u razvoju i ekonomijama [3, p. 302]. U proizvodnji odeće pružaoci usluga s niskim platama (cenom rada) imaju apsolutnu prednost. Strani konkurenti u takozvanim „zemljama s niskim platama“ imaju niže troškove rada sa sličnim kvalitetom snabdevanja uslugama a, pored toga, imaju i apsolutne i relativne

ekonomske prednosti [3, p. 302]. Globalna konkurencija je povećala pritisak na proizvodne organizacije da se poboljšaju njihove aktivnosti [4]. Preduzeća koja pripadaju tekstilnoj i odevnoj industriji usko su međusobno povezana, ali svaka industrija pokazuje razlike u poslovnom okruženju, proizvodima, proizvodnji i sklonosti kupaca [5, p. 132].

Tekstilna i odevna industrija bile su među vodećim izvoznim industrijama u Srbiji duži vremenski period i zapošljavale su veliki broj radnika. Tekstilna industrija Srbije ima dugu tradiciju i bila je jedna od najuspešnijih grana prerađivačke industrije, nezavisno od toga što nije imala status prioritetne privredne grane [1, p. 102]. Danas je situacija mnogo drugačija, primarna proizvodnja još nije revitalizovana, veliki deo sirovina se uvozi, što sve zajedno ima negativne implikacije na konkurentnost domaćih preduzeća u okviru tekstilne i odevne industrije. Naglašava se da ima dovoljno uslova i prostora za podsticanje oživljavanja tekstilne industrije u Srbiji uprkos sporom oporavku nastalom usled zastoja u privredi i nestašice kapitala [6, p. 138]. Imajući u vidu da je tekstilna industrija i dalje važna u smislu zapošljavanja i shodno tome uravnoteženog regionalnog razvoja, ističe se da postoji potreba za restrukturisanjem ove grane iz radno intenzivne u kapitalno intenzivnu [7, p. 7].

Glavni razlog za merenje poslovnih performansi je podrška donosiocima odluka na različitim hijerarhijskim nivoima [8]. Evaluacija performansi preduzeća sastavni je deo upravljanja svakom kompanijom, što omogućava utvrđivanje uticaja odluka poslovnog upravljanja na ostvarene performanse, kao i smer rezultata i odluka koji su potrebni da bi ih poboljšali. Analiza finansijskih izveštaja primenjuje analitičke alate i tehnike koristeći podatke iz finansijskih izveštaja radi izvođenja merenja i racija koji su značajni i korisni za donošenje odluka [9]. Finansijska analiza koja obuhvata horizontalnu, vertikalnu i racio analizu, pre svega služi u dve svrhe: (a) za upoređivanje sa standardom, i (b) da predvidi buduće perspektive posmatranog preduzeća, čime bi se zadovoljili informacioni zahtevi raznih adresata. Tradicionalno, performanse preduzeća se ocenjuju primenom finansijske racio analize, ali se primećuje da je u današnjem dinamičnom i veoma konkurentnom poslovnom okruženju pravovremena kontrola performansi od ključne važnosti za održivo poslovanje, te stoga postoji sve veća pažnja posvećena pokazateljima nefinansijskog učinka [10, pp. 125–160].

Akcionari, poverioci i druge zainteresovane strane evaluiraju finansijski položaj preduzeća radi procene njegove sposobnosti za efikasno obavljanje poslovne aktivnosti. Povezan s tim, važan deo poslovanja je onaj

koji se odnosi na kapacitet preduzeća da obezbedi adekvatan novčani tok koji je namenjen ažurnom izmirenju njegovih tekućih (kratkoročnih) i dugoročnih obaveza [11, p. 117]. Evaluacija performansi kompanije je primarni cilj analize finansijskih izveštaja [12, p. 252]. Merenje performansi može biti definisano kao proces kvantifikovanja poslovnih aktivnosti [13]. Racio analiza je verovatno jedna od najpoznatijih i najšire korišćenih alata u analizi finansijskih izveštaja i ima važnu ulogu u proceni učinka preduzeća i njegovog položaja [14, p. 20].

Ključni proizvod računovodstvenih informacija i sistema izveštavanja su finansijski izveštaji, a među njima kao bazični izdvajaju se bilans stanja i bilans uspeha, a pored njih, radi integrisanog pogleda na finansijske performanse preduzeća, važno je pažljivo sagledati i izveštaj o novčanim tokovima za ocenu kvaliteta zarade preduzeća [15, p. 14]. Kao značajan izvor finansijskih informacija o poslovanju preduzeća javljaju se finansijski izveštaji, koji su namenjeni kako eksternim, tako i internim korisnicima [16], [17]. Kako isti sadrže veliki broj podataka, potrebno je istaći neophodnost primene neke od tehnika finansijske analize (horizontalne, vertikalne i racio analize) radi sticanja korisnih informacija za finansijske odluke [18]. Kvalitet računovodstvenih informacija preduzeća može uticati na efikasnost njegovog odlučivanja po pitanju investicija [19]. Prevarno finansijsko izveštavanje je već dugo prisutno u računovodstvenoj praksi [20, p. 262], i takva vrsta izveštavanja ograničava upotrebljivost finansijskih informacija za poslovno odlučivanje [21]. Finansijska racija se koriste za komparaciju finansijskih performansi preduzeća za posmatrani period, komparaciju između preduzeća, fokusirajući se na sličnosti, razlike i trendove [22], a široko ih koriste menadžeri, kreditori, regulatori i investitori. Ovi pokazatelji mogu da budu koristan analitički alat za razne interesne grupe [23, p. 54]. Finansijska racija su se dugo analizirala kao mere finansijskog stanja preduzeća za predviđanje korporativnog neuspeha [24, p. 306].

Predmet ovog rada je efikasnost proizvođača tekstila u Republici Srbiji. Cilj rada je da se sagleda da li su posmatrana tekstilna preduzeća efikasno upravljala svojim resursima u periodu od 2017. do 2019. godine. Efikasnost je merena koeficijentom obrta ukupne imovine, koeficijentom obrta stalne imovine, koeficijentom obrta obrtne imovine, koeficijentom obrta kupaca, koeficijentom obrta zaliha i koeficijentom obrta dobavljača.

Razvijeno je nekoliko pitanja koja se odnose na tretiranu problematiku. Istraživačka pitanja su:

IP1. Kako bi pokazatelji efikasnosti mogli uticati na finansijske performanse kompanija?

IP2. Koji su ključni aspekti koji se odnose na efikasnost a ukazuju na negativne tendencije kompanija?

Rad je podeljen u pet delova. Nakon uvodnog dela sledi prikaz najčešće korišćenih pokazatelja efikasnosti (finansijskih racija) koji se javljaju u akademskoj i stručnoj literaturi. Slede podaci o uzorku u trećem delu. Rezultati istraživanja prikazani su u četvrtom delu. U poslednjem delu izneta su zaključna razmatranja, kao i ograničenja u sprovedenom istraživanju iz kojih proističu dalji pravci istraživanja.

## 2. MERE EFIKASNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA

Pokazatelji efikasnosti mere uspešnost upravljanja različitim poslovnim resursima preduzeća [25], odnosno mere sposobnost preduzeća da konvertuje sopstvena sredstva u gotovinu ili prihode [26]. Za ovu grupu pokazatelja nisu zainteresovani samo menadžeri preduzeća, kao lica kojima je povereno upravljanje sredstvima, već i poverioci (kreditori, dobavljači i dr.); [27]. Ova grupa racija omogućava sagledavanje broja obrta pojedinih kategorija (sredstava) u poslovnom ciklusu, odnosno podataka o vremenu njihovog vezivanja [28]. Pokazatelji efikasnosti povezani su sa pokazateljima profitabilnosti, odnosno ukoliko je preduzeće efikasnije u korišćenju sredstava, ono postaje profitabilno [26]. Prilikom utvrđivanja racio pokazatelja efikasnosti, koriste se podaci iz bilansa stanja i bilansa uspeha. Kao najčešće korišćeni pokazatelji efikasnosti javljaju se:

- Koeficijent obrta ukupne imovine.
- Koeficijent obrta stalne imovine.
- Koeficijent obrta obrtne imovine.
- Koeficijent obrta kupaca.
- Koeficijent obrta zaliha.
- Koeficijent obrta dobavljača.

Koeficijent obrta ukupne poslovne imovine predstavlja najuopšteniji pokazatelj aktivnosti preduzeća, budući da predstavlja odnos prihoda od prodaje i prosečnog stanja ukupnih poslovnih sredstava [29]. On pokazuje koliko se puta u toku godine vrednost ukupno angažovane poslovne imovine preduzeća generisala u prodaji. Na njegovu visinu se može uticati povećanjem koeficijenta obrta pojedinih sredstava (npr. stalnih sredstava, obrtnih sredstava i njenih oblika). Što je vrednost ovog koeficijenta viša, to je i veća sposobnost preduzeća da koristi svoju ukupnu imovinu u stvaranju prihoda od prodaje [26].

Koeficijent obrta stalne imovine meri efikasnost korišćenja stalne imovine preduzeća u generisanju prihoda od prodaje [30]. Usled činjenice da su stalna sredstva skupa za kupovinu i održavanje, neophodno je da budu što efikasnija u generisanju prodaje [26]. Vrednost ovog pokazatelja u velikoj meri zavisi i od industrije kojoj preduzeće pripada [31]. Niska vrednost ovog pokazatelja ukazuje da preduzeće nedovoljno koristi svoje kapacitete ili da su oni predimenzionirani.

Koeficijent obrta obrtne imovine, kao odnos prihoda od prodaje i prosečne obrtne imovine, pokazuje koliko se puta, u proseku, obrtna imovina obrne u toku godine kroz prihode od prodaje [26]. Drugim rečima, ovaj pokazatelj meri sposobnost preduzeća da generiše prihode od prodaje kroz svoja obrtna sredstva. Preduzeće treba nastojati da ovaj pokazatelj ima višu vrednost, uz trend rasta, jer to znači da preduzeće radi na doslednom poboljšanju svojih politika u oblasti zaliha, potraživanja, gotovine i drugih obrtnih sredstava [26].

Koeficijent obrta potraživanja od kupaca, kao odnos prihoda od prodaje i prosečnih potraživanja od kupaca, meri efikasnost kojom preduzeće naplaćuje svoja potraživanja od kupaca [32]. Ovaj pokazatelj ukazuje koliko je puta preduzeće bilo u mogućnosti da pretvori potraživanja od kupaca u gotovinu [32]. Za preduzeće je bolje da vrednost ovog pokazatelja bude viša, jer to ukazuje da brže naplaćuje svoja potraživanja a, samim tim, brže dolazi do gotovine (kao najlikvidnijeg oblika sredstava preduzeća). Adekvatna naplata potraživanja je, pored profitabilnosti, druga najznačajnija mera uspešnosti poslovanja preduzeća [33]. U situacija kada preduzeće vodi izuzetno strogu kreditnu politiku, vrednost ovog pokazatelja će biti izuzetno visoka [34]. Preterana prodaja na kredit, nemogućnost kupaca da plate obaveze ili slaba naplata potraživanja imaće za posledicu nisku vrednost koeficijenta.

Koeficijent obrta zaliha ukazuje koliko efikasno preduzeće upravlja zalihama, odnosno koliko se puta u toku godine, u proseku, zalihe obrnu [32]. Za razliku od prethodno korišćenih pokazatelja aktivnosti, kod kojih se u brojiocu nalaze prihodi od prodaje, kod koeficijenta obrta zaliha u brojiocu se nalazi cena koštanja prodatih proizvoda. Konkretno, ovaj pokazatelj se utvrđuje stavljanjem u odnos cene koštanja prodatih proizvoda i prosečne vrednosti zaliha [32]. Zbog nemogućnosti da se iz bilansa uspeha utvrdi cena koštanja prodatih proizvoda, u brojiocu se nalaze troškovi proizvodnje uvećani za povećanje vrednosti zaliha, odnosno umanjani za smanjenje vrednosti zaliha [35]. Viša vrednost koeficijenta znači efikasnije upravljanje zalihama u preduzeću, odnosno zalihe se kraće zadr-

žavaju u skladištu. To može ukazivati da preduzeće manje ulaže u zalihe, kao i na postojanje ubrzanog poslovnog ciklusa pretvaranja zaliha u gotovinu i postojanje manje verovatnoće nestanka zaliha [36]. Kako Mitrović & Knežević [37, p. 64] ističu, niska vrednost koeficijenta obrta zaliha može se javiti kao rezultat niskog kvaliteta proizvodnje, vrednovanja zaliha po visokim cenama, uključivanja bezvrednih i starih proizvoda u zalihe i drugo.

Koeficijent obrta dobavljača predstavlja odnos nabavki na kredit i prosečnih obaveza prema dobavljačima [34]. Usled nedostatka podataka o nabavkama na kredit u finansijskim izveštajima, prilikom utvrđivanja ovog pokazatelja vrši se aproksimacija nabavki na kredit sa vrednošću cene koštanja prodatih gotovih proizvoda, uvećane za povećanje vrednosti zaliha, odnosno umanjene za smanjenje zaliha [34]. Pokazuje koliko se puta prosečno u toku godine izvrši isplata obaveza prema dobavljačima. Niža vrednost pokazatelja ukazuje na postojanje dužeg perioda između dve isplate dobavljačima. Stavljajući u odnos broj dana u godini i koeficijent obrta dobavljača dobija se prosečno vreme plaćanja obaveza prema dobavljačima. Pokazuje koliko u proseku protekne dana od trenutka nabavke sirovina, materijala i usluga od dobavljača na kredit do trenutka isplate tih obaveza. U slučaju da se upoređivanjem utvrdi viša vrednost pokazatelja u odnosu na ugovoreni rok plaćanja prema dobavljačima, to može ukazivati da preduzeće ima problem s nedostatkom gotovine [38].

### 3. PODACI O UZORKU

Istraživanje u radu je sprovedeno na uzorku preduzeća čije su akcije listirane na Beogradskoj berzi u okviru Sektora C-Prerađivačka industrija [39], koja se bave proizvodnjom tekstila (odnosno preduzeća čija je šifra oblasti prema Uredbi o sektorskoj klasifikaciji

13 – Proizvodnja tekstila), a analizom je obuhvaćeno njihovo poslovanje od 2017. do 2019. godine na osnovu javno dostupnih finansijskih izveštaja [40]. Od pet preduzeća, koja pripadaju pomenutoj oblasti a čije su akcije na dan 14. 07. 2021. godine listirane na Beogradskoj berzi, iz daljeg istraživanja isključena su dva preduzeća [39]. Razlog njihovog isključivanja nalazi se u činjenici da se jedno preduzeće nalazi u stečaju, dok drugo preduzeće nema javno dostupne finansijske izveštaje [40]. Na problem javne nedostupnosti finansijskih izveštaja preduzeća koja su listirana na Beogradskoj berzi ukazuju i [41], [42]. Tri posmatrana preduzeća u daljem tekstu su označena kao preduzeće A (Dunav A.D. Grocka), B (Kluz Padobrani A.D. Beograd) i C (Yumco, A.D. Vranje).

### 4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Radi odgovora na definisana istraživačka pitanja, primenjena su selektovana finansijska racija za testiranje efikasnosti preduzeća. U nastavku su predstavljeni dobijeni rezultati. Vrednost navedenih pokazatelja efikasnosti posmatranih tekstilnih preduzeća u periodu od 2017. do 2019. godine prikazana je u sledećoj tabeli.

Tokom posmatranog perioda prisutne su fluktuacije vrednosti svih šest korišćenih pokazatelja efikasnosti. Tako je kod preduzeća A, tokom posmatranog perioda, došlo do pada vrednosti koeficijenta obrta ukupne imovine. U prvoj posmatranoj godini, preduzeće A je na svaki dinar prosečno angažovane imovine ostvarilo 0,55 dinara prihoda od prodaje, da bi u poslednjoj posmatranoj godini ostvarivalo 0,45 dinara. Pad vrednosti ovog pokazatelja efikasnosti kod preduzeća A javlja se usled većeg pada vrednosti prihoda od prodaje, u odnosu na zabeleženo smanjenje vrednosti ukupne imovine. Međutim, i pored navedenih oscilacija, preduzeće A je u sve tri posmatrane godine

**Tabela: Efikasnost tekstilnih preduzeća u periodu od 2017. do 2019. godine**

	A			B			C		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Koeficijent obrta ukupne imovine	0,5538	0,4938	0,4503	0,0085	0,0027	0,0000	0,2263	0,3697	0,3366
Koeficijent obrta stalne imovine	0,8227	0,7177	0,6723	0,0113	0,0036	0,0000	0,3776	0,4831	0,4654
Koeficijent obrta obrtno imovine	16,942	15,823	13,639	0,0350	0,0107	0,0000	0,5657	15,745	12,166
Koeficijent obrta kupaca	132,906	171,546	160,754	0,4326	0,1376	0,0000	26,212	239,944	60,827
Koeficijent obrta zaliha	14,721	13,748	11,090	0,0381	0,0117	0,0003	11,247	24,651	22,895
Koeficijent obrta dobavljača	26,648	37,247	44,919	0,2078	0,2538	0,2807	0,4396	0,9316	10,210

zabeležilo najvišu vrednost ovog pokazatelja. Smanjenje vrednosti koeficijenta obrta ukupne imovine zabeleženo je i kod preduzeća B, da bi u poslednjoj posmatranoj godini usled neostvarivanja prihoda od prodaje, vrednost ovog pokazatelja bila 0. Preduzeće C je u 2018. godini, usled rasta prihoda od prodaje i smanjenja vrednosti prosečne imovine u odnosu na 2017. godinu, ostvarilo rast koeficijenta ukupne imovine, odnosno na svaki dinar prosečno uložene imovine ostvarilo je 0,37 dinara prihoda od prodaje. Međutim, u 2019. godini je usledio pad vrednosti koeficijenta obrta ukupne imovine u odnosu na 2018. godinu. Tako je preduzeće C u 2019. godini ostvarilo 0,34 dinara prihoda od prodaje na svaki dinar prosečno angažovane ukupne imovine. Razlog za smanjenje se nalazi u činjenici da je zabeleženo povećanje vrednosti ukupne imovine, ali i smanjenje vrednosti prihoda od prodaje. U sve tri posmatrane godine, preduzeće A je ostvarilo najvišu vrednost efikasnosti ukupne imovine.

Preduzeće A usled smanjena vrednosti prihoda od prodaje i smanjenja vrednosti prosečne stalne imovine beleži smanjenje vrednosti koeficijenta obrta stalne imovine tokom posmatranog perioda. Tako je preduzeće A u 2017. godini na svaki dinar prosečno angažovane stalne imovine stvorilo 0,82 dinara prihoda od prodaje, da bi u 2019. godini, stvorilo 0,67 dinara. Preduzeće B takođe beleži trend smanjenja efikasnosti stalne imovine u periodu od 2017. do 2019. godine. Ovo preduzeće je u 2017. godini na svaki dinar prosečno angažovane stalne imovine ostvarilo 0,01 dinara prihoda od prodaje. U poslednjoj posmatranoj godini, usled nepostojanja prihoda od prodaje, vrednost koeficijenta obrta stalne imovine iznosi 0. Usled rasta vrednosti prihoda od prodaje i smanjenja prosečne vrednosti stalne imovine, preduzeće C je u 2018. godini ostvarilo višu vrednost efikasnosti stalne imovine u odnosu na 2017. godinu. Preduzeće C je u 2018. godini na svaki dinar prosečno uložene stalne imovine ostvarilo 0,48 dinara, dok je u 2017. godini to bilo 0,38 dinara. U 2019. godini je usledio pad efikasnosti stalne imovine preduzeća C. Tako je, na kraju poslednje posmatrane godine, preduzeće C na svaki dinar prosečno angažovane stalne imovine ostvarilo 0,46 dinara prihoda od prodaje. Kako je preduzeće A u sve tri posmatrane godine zabeležilo najvišu vrednost koeficijenta stalne imovine, može se reći da je najefikasnije koristilo stalnu imovinu u generisanju prihoda od prodaje.

Preduzeća A i B su zabeležila trend smanjenja efikasnosti obrtne imovine u generisanju prihoda od prodaje. Na svaki dinar prosečno uložene obrtne imovine, preduzeće A je u 2017. godini ostvarilo 1,69

dinara prihoda od prodaje. U 2018. godini ta vrednost iznosi 1,58, odnosno 1,36 u 2019. godini. Preduzeće B je u 2017. godini na svaki dinar prosečno uložene obrtne imovine ostvarilo 0,03 dinara prihoda od prodaje, da bi u 2018. godini, ostvarilo 0,01 dinar. Usled već navedenih činjenica (da preduzeće B u 2019. godini nije imalo prihode od prodaje), u poslednjoj posmatranoj godini vrednost koeficijenta obrta obrtne imovine iznosio je 0. Usled rasta prihoda od prodaje i smanjenja vrednosti prosečnih potraživanja, preduzeće C je u 2018. godini zabeležilo rast koeficijenta obrta obrtne imovine u odnosu na 2017. godinu. Međutim, u 2019. godini zabeleženo je smanjenje efikasnosti obrtne imovine. Kao i u slučaju prethodna dva korišćena pokazatelja, preduzeće A je u sve tri posmatrane godine ostvarilo najviše vrednosti koeficijenta obrta obrtne imovine.

Iz tabele se može videti da je tokom posmatranog perioda vrednost koeficijenta obrta kupaca zabeležila fluktuacije. Preduzeća A i C su u 2018. godini zabeležila rast vrednosti ovog pokazatelja efikasnosti u odnosu na 2017. godinu, da bi u 2019. godini usledilo smanjenje vrednosti (pri čemu je ta vrednost viša u odnosu na 2017. godinu). Dakle, u 2018. godini preduzeća A i C su skratila period naplate potraživanja od kupaca u odnosu na 2017. godinu, da bi u 2019. godini došlo do dužeg perioda naplate potraživanja od kupaca. Preduzeće A je u 2017. godini 13,29 puta naplaćivalo prosečna potraživanja od kupaca, u 2018. godini 17,15 puta, a 16,07 puta u 2019. godini. Preduzeće B beleži trend konstantnog smanjenja vrednosti koeficijenta obrta kupaca, da bi u poslednjoj posmatranoj godini ta vrednost bila 0 (usled odsustva prihoda od prodaje). To ukazuje da preduzeće ima velikih problema sa prodajom i naplatom svojih potraživanja. Kao što je navedeno, preduzeće C je u 2018. godini (vrednost koeficijent obrta kupaca iznosi 23,99) povećalo svoju efikasnost naplate potraživanja od kupaca u odnosu na 2017. godinu (kada je vrednost koeficijenta iznosila 2,62), da bi u 2019. godini usledilo smanjenje efikasnosti. U 2017. i 2019. godini, preduzeće A je zabeležilo najvišu vrednost koeficijenta obrta kupaca, dok je u 2018. godini to bilo preduzeće C.

U posmatranom periodu preduzeća A i B su smanjila efikasnost upravljanja zalihama, odnosno prisutan je trend smanjenja vrednosti koeficijenta obrta zaliha. U preduzeću A, zalihe se obrnu 1,47 puta u 2017. godini, 1,37 puta u 2018. i 1,11 puta u 2019. Preduzeće C je u 2018. godini povećalo efikasnost zaliha u odnosu na 2017. godinu, da bi u 2019. godini došlo do pada efikasnosti zaliha. U 2017. godini preduzeće A je najefikasnije upravljalo zalihama, dok je u 2018. i 2019. godini to činilo preduzeće C.

Koeficijent obrta dobavljača preduzeća A u 2017. godini iznosio je 2,66, što znači da se 2,66 puta godišnje isplate prosečne obaveze prema dobavljačima. U 2018. godini vrednost ovog pokazatelja je porasla na 3,72, da bi trend rasta bio nastavljen i 2019. godine (kada je koeficijent obrta dobavljača 4,49). Vrednost koeficijenta obrta dobavljača kod preduzeća B u sve tri posmatrane godine, kao i kod preduzeća C u prve dve posmatrane godine, niža je od 1. To ukazuje da između dve isplate obaveza prema dobavljačima prođe više od godinu dana, što može biti jedan od signala da je sposobnost preduzeća za izvršenje obaveza dovedena u pitanje. U sve tri posmatrane godine, preduzeće A je ostvarilo najvišu vrednost koeficijenta obrta dobavljača.

## 5. ZAKLJUČAK

Kako se efikasnost pozitivno odražava na profitabilnost preduzeća, neophodno je Praćenje efikasnosti preduzeća predstavlja važan zadatak koji se stavlja pred menadžment preduzeća, posebno kada se uzme u obzir činjenica da efikasno korišćenje sredstava dovodi i do profitabilnog poslovanja preduzeća. Sprovedenim istraživanjem je utvrđeno da postoji značajan prostor za unapređenje efikasnosti posmatranih tekstilnih preduzeća, što je potvrđeno rezultatima istraživanja da određena preduzeća nisu ostvarila prihode od prodaje, ili su ih ostvarila na veoma niskom nivou, čime nastavak poslovanja može biti doveden u pitanje. Takođe, utvrđeno je da određena preduzeća nemaju javno dostupne finansijske izveštaje, čime je blagovremeno donošenje poslovnih odluka dovedeno u pitanje.

Koristeći informacije koje su predstavljene kao rezultat primenjene finansijske analize, mogu se dati preporuke koje će omogućiti preduzećima da poprave (ili maksimizuju) svoje performanse u segmentu efikasnosti. To je posebno korisno kao signal menadžerima koje aktivnosti bi trebalo da preduzmu za efikasnije upravljanje preduzećem i maksimizaciju njegove zarade. Kako bi unapredila svoju efikasnost, posmatrana preduzeća treba da pokrenu aktivnosti koje će dovesti do povećanja prihoda od prodaje kroz ulaska na nova tržišta ili unapređenja prodaje postojećim kupcima. Takođe, preduzeća treba da nastoje da se oslobode "zarobljenog" kapitala u vidu zastarelih postrojenja i opreme i ulažu u savremenu opremu. To se može odraziti na povećanje proizvodnje, kao i na sniženje troškova iste (smanjenje troškova amortizacije, smanjenje troškova radne snage, smanjenje škartova i sl.). Kada je reč o zalima, preduzeća treba da nastoje da drže optimalan nivo istih. Na taj način neće biti ugroženo normalno odvijanje procesa proizvodnje i sma-

njiće se troškovi skladištenja istih. Takođe, preduzeća na taj način slobodna novčana sredstva (koja bi bila "zarobljena" u zalihama) mogu uložiti u druge aktivnosti koje će doneti određenu zaradu. Kroz adekvatnu analizu poslovanja (postojećih i potencijalnih) kupaca, preduzeća treba da sagledaju realne mogućnosti za naplatu svojih potraživanja kako bi uskladila prilive (po osnovu naplate potraživanja) sa odlivima gotovine (plaćanja prema dobavljačima, kreditorima i dr.).

U radu se javlja nekoliko ograničenja. Kako su posmatrana samo akcionarska tekstilna preduzeća sa Beogradske berze, naredna istraživanja treba usmeriti i na tekstilna preduzeća koja nisu registrovana kao akcionarska društva. Takođe, treba posmatrati poslovanje tekstilnih preduzeća u dužem vremenskom periodu. Povećanjem veličine uzorka i vremena posmatranja može se steći preciznija i potpunija slika o poslovanju preduzeća. Kako istraživanjem nije obuhvaćeno poslovanje tekstilnih preduzeća u 2020. godini, godini pandemije COVID-19, u narednim istraživanjima treba sagledati i uticaj pandemije na efikasnost tekstilnih preduzeća. Da bi se stekla potpuna slika o poslovanju preduzeća, pored pokazatelja efikasnosti, budućim istraživanjima bi trebalo obuhvatiti i pokazatelje likvidnosti, solventnosti i profitabilnosti [43]. Kako se zadnjih godina značajna pažnja posvećuje zaštiti životne sredine [44], [45], [46], naredna istraživanja treba usmeriti i na ispitivanje efikasnosti tekstilnih preduzeća upravljanjem otpadom, kao nefinansijskom performansom u poslovanju preduzeća.

## LITERATURA

- [1] Urošević, S., Đorđević, D., Cvijanović, J. M. (2009). Značaj doradnih poslova za razvoj tekstilne i odevne industrije Srbije u procesu tranzicije, *Industrija*, 2, 97–125.
- [2] Samo, A. H., Murad, H. (2019). Impact of liquidity and financial leverage on firm's profitability – an empirical analysis of the textile industry of Pakistan, *Research Journal of Textile and Apparel*, 23(4), 291–305. doi:10.1108/rjta-09-2018-0055.
- [3] Adler, U. (2004). Structural change: The dominant feature in the economic development of the German textile and clothing industries, *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 8(3), 300–319. doi:10.1108/13612020410547815.
- [4] Pavlović, N., Čelić, I. (2020). The analysis of competitive strategies from the perspective of small and medium enterprises, *Hotel and Tourism Management*, 8(1), 101–110. doi: 10.5937/menhottur2001101P.

- [5] Hyunju, J., Choonsup, H. (2011). Financial Ratio Analysis of the Textile and Apparel Industries, *Journal of Fashion Business*, 15(3), 125–141.
- [6] Urošević, S., Fedajev A., Nikolić, R. (2011). Significance and perspectives of textile industry in Republic of Serbia, in transitional environment, *Industria textila*, 62(3), 134–140.
- [7] Bukvić, R. M., Petrović, D. R. (2020). Current status and perspectives of the textile industry in Serbia, *10th International Conference "Economics and Management-Based on New Technologies" EMonT-2020*, Vrnjačka Banja 21–24 June 2020, 1–7.
- [8] Martins, R. A., Mergulhão, R. C. (2006). Financial and Non-financial and Non-financial Performance Measures Financial Performance Measures in Six Sigma Initiatives, *Third International Conference on Production Research- Americas' Region 2006 (ICPR-AM06)*, 1–14.
- [9] Bernstein, L. A. (1993). *Financial Statement Analysis: Theory, Application, and Interpretation*, 5<sup>th</sup> ed, Home-wood, Irwin.
- [10] Narkunienė, J., Ulbinaitė, A. (2018). Comparative analysis of company performance evaluation methods. *Entrepreneurship and sustainability issues*, 6(1), 125–138.  
doi.org/10.9770/jesi.2018.6.1(10).
- [11] Ježovita, A. (2015). Variations between financial ratios for evaluating financial position related to the size of a company. *Review of innovation and competitiveness volume*, 1(1), 115–135.
- [12] Short, D. G., Libby, R., Libby, P. A. (2007). *Financial accounting: A global Perspective*, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- [13] Gandhare, B. S., Akarte M. M. (2020). Benchmarking maintenance performance in select agro-based industry, *Journal of Quality in Maintenance Engineering*, ahead-of-print (ahead-of-print). DOI 10.1108/JQME-02-2019-0018.
- [14] Tan, P. M. S., Chye, K. H., Chin, L. L. (1997). Stability of Financial Ratios: A Study of Listed Companies in Singapore, *Asian Review of Accounting*, 5(1), 19–39.  
https://doi.org/10.1108/eb060680.
- [15] Kovjanić, M., Vukadinović, P. (2020). Evaluation of financial performance of small family business for the purpose of efficient financial decision-making of owners, *International Academic Journal*, 1(1), 13–23.
- [16] Mitrović, A., Knežević, S. (2018). Uloga i značaj računovodstvenih informacionih sistema u kontekstu pružanja računovodstvenih informacija, *Ekonomija u digitalnom dobu*, Banja Luka 26. Maj 2018, pp. 246–257.
- [17] Vasilev, D., Cvetković, D., Grgur, A. (2019). Detection of fraudulent actions in the financial statements with particular emphasis on hotel companies, *Hotel and Tourism Management*, 7(1), 115–125.  
doi:10.5937/menhottur1901115V.
- [18] Milašinović, M., Mitrović, A., Milojević, S. (2020). Financial performance measuring of a hotel company - case study. *Third International Scientific Conference 'ISCTBL 2020' CHALLENGES OF TOURISM AND BUSINESS LOGISTICS IN THE 21<sup>ST</sup> CENTURY*, Stip 13 November 2020, pp. 228–234.
- [19] Alhadi, A., Habib, A., Taylor, G., Hasa, M. M. (2020). Financial statement comparability and corporate investment efficiency, *Meditari Accountancy Research*, ahead-of-print (ahead-of-print). doi:10.1108/MEDAR-12-2019-0629.
- [20] Milojević, S., Paunović, J., Vuksanović, N. (2020). The Role of Accountants in Litigation Support and Expert Witnessing in the Republic of Serbia, *International Academic Conference „Education and Social Sciences Business and Economics“*, Belgrade 2 March 2020, 255–260.
- [21] Kovjanić, M. (2020). Fraudulent Financial Reporting as a Permanent Problem for Decision Makers, *FINIZ 2020 - People in the focus of process automation*, Belgrade 04 December 2020, pp. 73–77.  
doi: 10.15308/finiz-2020-73-77.
- [22] Knežević, S., Barjaktarović Rakočević i D. Đurić (2011). Primena i ograničenja racio analize finansijskih izveštaja u poslovnom odlučivanju, *Menadžment: Časopis za teoriju i praksu menadžmenta*, 16(61), 25–31.
- [23] Vujić, M., Travica, J., Vujić, T. (2021). Evaluation of the financial performance of a hotel company, *Scientific Conference Accounting and audit in theory and practice*, Banja Luka 28 May 2021, pp. 219–230.
- [24] Schellhorn, C., Sharma, R. (2013). Using the Rasch model to rank firms by managerial ability, *Managerial Finance*, 39(3), 306–319. https://doi.org/10.1108/03074351311302818.
- [25] McLaney, E., Atrill, P. (2010). *Accounting: An Introduction*, 5<sup>th</sup> edition, Pearson Education Limited, Harlow.
- [26] Knežević, S., Mitrović, A., Vujić, M., Grgur, A. (2019). *Analiza finansijskih izveštaja*, samostalno izdanje autora, Beograd.

- [27] Koch, T. W., MacDonald, S. S. (2014). *Bank Management*, 8<sup>th</sup> edition, Cengage Learning, Boston.
- [28] Vujić, M., Stojanović Alcaraz, J., Milojević, S., Travica, J. (2021). Financial Ratio Analysis of the Gastronomy Company "Ugostiteljstvo – Simić M": Case Study, Specifics of human resources management in family businesses, *The Book of Abstracts & Conference Program X International Conference of Social and Technological Development*, Trebinje, 03-06 June 2021, Republic of Srpska, B&H, 54.
- [29] Gibson, C. H. (2012). *Financial Reporting and Analysis: Using Financial Accounting Information*. 13<sup>th</sup> edition, South-Western Cengage Learning, Mason.
- [30] Mitrović, A., Knežević, S. (2020). *Računovodstvo*, Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji Univerzitet u Kragujevcu, Vrnjačka Banja.
- [31] Walsh, C. (2006). *Key management ratios: The clearest guide to the critical number that drive your business*, Pearson Education Ltd, Harlow.
- [32] Subramanyam, K. R. (2014). *Financial Statement Analysis*, 11<sup>th</sup> edition, McGraw-Hill Education, New York.
- [33] Knežević, P. S., Dmitrović, V., Jovanović, M., Obradović, T. (2011). Upravljanje potraživanjima od kupaca u funkciji podrške uspešnosti poslovanja, *Menadžment: Časopis za teoriju i praksu menadžmenta*, 16(58), 49–57.
- [34] Žarkić Joskimović, N., Barjaktarović Rakočević, S., Obradović, T. (2016). *Upravljačko računovodstvo – analiza, planiranje, odlučivanje, kontrola*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd.
- [35] Matan, F., Libman, A. (2007). *Crash course in accounting and financial statement analysis*, John Wiley & Sons, Inc., Hobokenm, New Jersey.
- [36] Shim, J. K. (2008). *Analysis and Uses of Financial Statement*, Global Professional Publishing, London.
- [37] Mitrović, A., Knežević, G. (2016). The selected ratio activities in the context of the accounting processing of the supplies from the production in progress, *The third International Scientific Conference FINIZ 2016 „Risks in Contemporary Business“*, Belgrade 02 December 2016, pp. 63–67.
- [38] Weetman, P. (2011). *Financial Accounting: An Introduction*, 5<sup>th</sup> edition, Pearson Education, Harlow.
- [39] Sektor C, Beogradska berza, pristupljeno preko [https://www.belex.rs/trzista\\_i\\_hartije/sektori/C](https://www.belex.rs/trzista_i_hartije/sektori/C), datum pristupa 14. 07. 2021. godine.
- [40] Finansijski izveštaji, Agencija za privredne registre, pristupljeno preko <https://www.apr.gov.rs/%d0%bf%d0%be%d1%87%d0%b5%d1%82%d0%bd%d0%b0.3.html>, datum pristupa 14. 07. 2021. godine.
- [41] Kostić, M., Mizdraković, V., Mitić, V. (2020). Non-disclosure of financial statements of public companies as an economic offense in the Republic of Serbia, *NBP - Nauka, bezbednost, policija*, 25(3), 47–58.
- [42] Obradović, V., Milašinović, M., Bogičević, J. (2021). Obelodanjivanja o segmentima u finansijskim izveštajima akcionarskih društava u Republici Srbiji i Republici Hrvatskoj, *Ekonomski horizonti*, 23(1), doi:10.5937/ekonhor21010550.
- [43] Mitrović, A., Knežević, S., Milašinović, M. (2021). Profitability analysis of hotel companies in the Republic of Serbia, *Hotel and Tourism Management*, 9(1), 121–134. doi: 10.5937/menhottur2101121M.
- [44] Kostić, M., Ratković, M., Forlani, M. (2019). Eco-hotels as an example of environmental responsibility and innovation in savings in the hotel industry, *Hotel and Tourism Management*, 7(2), 47–56. <https://doi.org/10.5937/menhottur1902047K>.
- [45] Akinyi Odeny, J., Maingi, S., Kurauka, J. (2020). The role of procurement procedures in environmental management: A case study of classified hotels in Mombasa County, Kenya, *Hotel and Tourism Management*, 8(1), 11–23. <https://doi.org/10.5937/menhottur2001011A>.
- [46] Zdravković, S., Peković, J. (2020). The analysis of factors influencing tourists' choice of green hotels, *Hotel and Tourism Management*, 8(1), 69–78. <https://doi.org/10.5937/menhottur2001069Z>.

Primljeno/Received on: 05.08.2021.

Revidirano/ Revised on: 07.02.2022.

Prihvaćeno/Accepted on: 08.02.2022.

© 2021 Authors. Published by Union of Textile Engineers and Technicians of Serbia. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International license (CC BY) (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)