

# Analiza poslovanja kompanije Amazon.com, Inc. temeljem financijskih izvještaja

---

Strupar, Laura

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zagreb, Faculty of Organization and Informatics / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:211:667510>

*Rights / Prava:* [Attribution 3.0 Unported](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2021-05-18**



*Repository / Repozitorij:*

[Faculty of Organization and Informatics - Digital Repository](#)



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU  
FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE  
VARAŽDIN**

**Laura Strupar**

**ANALIZA POSLOVANJA KOMPANIJE  
AMAZON.COM, INC. TEMELJEM  
FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA**

**ZAVRŠNI RAD**

**Varaždin, 2019.**

**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU**  
**FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE**  
**V A R A Ž D I N**

**Laura Strupar**

**Matični broj:44000/15–R**

**Studij: Poslovni sustavi**

**ANALIZA POSLOVANJA KOMPANIJE AMAZON.COM, INC.**  
**TEMELJEM FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA**

**ZAVRŠNI RAD**

**Mentor/Mentorica:**

Mr. sc. Tanja Šestanj Perić

**Varaždin, Rujan 2019.**

*Laura Strupar*

### **Izjava o izvornosti**

Izjavljujem da je moj završni/diplomski rad izvorni rezultat mojeg rada te da se u izradi istoga nisam koristio drugim izvorima osim onima koji su u njemu navedeni. Za izradu rada su korištene etički prikladne i prihvatljive metode i tehnike rada. Za bilo kakve netočnosti u činjenicama ili rasuđivanju preuzimam punu odgovornost.

*Autor/Autorica potvrdio/potvrdila prihvaćanjem odredbi u sustavu FOI-radovi*

---

## **Sažetak**

U ovom radu provedena je horizontalna i vertikalna analiza te analiza kroz pokazatelje za poduzeće Amazon. Analize su provedene na temelju podataka iz financijskih izvještaja za 2016., 2017. i 2018. godinu. Kroz analize je pokazano kako Amazon posluje s dobitkom i prikazuje trend rasta, a jedini problem predstavlja zaduživanje. Osim toga poduzeće raste jako brzo i taj rast nije proporcionalan s raspoloživom radnom snagom što rezultira lošim uvjetima rada i nezadovoljnim zaposlenicima, a prijete i samoj kvaliteti proizvoda i usluga Amazona. Unatoč tome tvrtka je odlučna u tome da se nastavi širiti i svoje poslovanje svake godine proširuje s novim proizvodima i uslugama.

**Ključne riječi:** Amazon, financijski izvještaji, horizontalna analiza, vertikalna analiza, financijski pokazatelji.

# SADRŽAJ

1. Uvod .....	1
2. Metode i tehnike rada .....	2
3. Opis kompanije .....	3
3.1 Povijest Amazona .....	3
3.2. Opis poslovanja .....	4
4. Analiza finansijskih izvještaja.....	7
4.1 Bilanca – vertikalna analiza .....	7
4.2 Račun dobiti i gubitka – vertikalna analiza .....	10
4.3 Bilanca – horizontalna analiza .....	11
4.4 Račun dobiti i gubitka – horizontalna analiza .....	14
6. Analiza pomoću pokazatelja .....	16
6.1 Pokazatelji likvidnosti .....	16
6.2 Pokazatelji zaduženosti .....	18
6.3 Pokazatelji aktivnosti .....	19
6.4 Pokazatelji ekonomičnosti.....	20
6.5 Pokazatelji profitabilnosti.....	21
6.6 Pokazatelji investiranja .....	22
7. Zaključak .....	23
Popis literature.....	24

# 1. Uvod

Kao što se može iščitati iz naslova, u svojem završnom radu provesti ću analizu poslovanja kompanije Amazon.com uz pomoć financijskih izvještaja. Tema je oblikovana uz pomoć mentora ovog rada, a privukla mi je interes zbog velikog zanimanja za poslovanje same tvrtke i njezinog razvoja kroz zadnjih nekoliko godina. Financijski izvještaji izvor su svih bitnih informacija koje su nam potrebne kako bi vidjeli kako posluje neka tvrtka, koji od faktora najviše utječu na njezino poslovanje te koje se stvari mogu popraviti kako bi se u budućnosti ostvario bolji poslovni rezultat. Rad je podijeljen na tri velika dijela, a to su: horizontalna analiza, vertikalna analiza i analiza uz pomoć pokazatelja. Kako bih dobila što vjernije i ažurnije rezultate, koristit ću zadnja tri izdana izvještaja (2016., 2017., 2018.). Na samom početku rada opisati ću poslovanje Amazona, napisati nešto o povijesti tvrtke, aktivnostima kojima se bavi te tablično prikazati strukturu aktive, pasive i RDG. To su polazni podaci s kojima ću vršiti sve daljnje analize i izračune, a preuzeti su sa službenih stranica tvrtke, te su prevedeni s engleskog jezika. Nad tim podacima ću provoditi prvo horizontalnu, zatim vertikalnu analizu. U svakom dijelu ću objasniti glavne značajke svake od analiza, provesti analizu aktive, pasive i RDG-a, te interpretirati rezultate. Nakon toga ću provoditi analizu kroz pokazatelje, odnosno analizu pokazatelja likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja. Svaki od pokazatelja ću posebno opisati, izračunati i interpretirati. Nakon svih izračuna, napraviti ću kratki pregled svih korištenih analiza i dobivenih rezultata kako bih utvrdila koja analiza daje najbolje podatke, koje su im različitosti, a koje sličnosti. Svoja završna razmišljanja i dobivene rezultate ću još jednom ukratko prikazati u zaključku rada. Za izradu ovog rada koristit ću knjige i izvore s interneta, prikazane u literaturi.

## **2. Metode i tehnike rada**

Prilikom izrade ovog rada korišteni su standardni programi paketa Microsoft Office, za izradu tablica korišten je Excel i sve tablice su vlastita izrada, dok je dokument izrađen u programu Word. Istraživanje za rad provela sam pomoću online članaka i knjiga. Informacije o poduzeću Amazon pronašla sam na brojnim stranicama i člancima vezanim uz njegovu povijest i poslovanje, financijski izvještaji preuzeti su sa službene stranice Amazona, a za ostatak rada istraživanje je provedeno kroz knjige o financijskim izvještajima i analizama služeći se knjižnicom fakulteta i online pomoću Google scholar opcije te portala Hrčak.



## 3. Opis kompanije

U ovom poglavlju opisati ću kako je nastao Amazon.com, kojim se djelatnostima tvrtka bavila kroz prošlost, a kojim danas te način na koji posluje. Prvo ću pisati o povijesti tvrtke, zatim o samom poslovanju.

### 3.1 Povijest Amazona

Amazon je tvrtka koja je nastala 1994. godine, a njezin osnivač je Jeff Bezos. Tvrtka je prvotno nosila naziv Cadabra, Inc. no nakon samo nekoliko mjeseci, naziv je promijenjen u Amazon.com, Inc., koji nosi i danas. Sa 31.12.2018. Amazon broji 647 500 zaposlenika, a ta brojka nastavlja rasti. [1]

Bezos je od svojih ranijih godina imao veliki interes za Internet poslovanje, a prije osnivanja Amazona, radio je za Wall Street tvrtku D.E. Shaw & Co. Amazon je počeo voditi iz svoje garaže. Za ime "Amazon", odlučio se zbog istoimene rijeke koja je drugačija i egzotična, kvalitete koje je želio i za svoju novu tvrtku. Osim toga, svidjelo mu se što riječ započinje slovom "A", što je značilo da će se pojavljivati na vrhu svake abecedno sortirane liste. Smatrao je da je ime tvrtke veliki faktor njezinog uspjeha i pamtljivosti te da je ono mnogo bitnije kada se radi o online poslovanju, nego fizičkim prodavaonicama. Samo poslovanje započelo je kao online prodavaonica koja je sadržavala listu od dvadesetak proizvoda, među kojima su bili diskovi, dijelovi za računala, računalni programi, video materijali i knjige. Kada je Bezos uočio da se od svih proizvoda najbolje prodaju upravo knjige, odlučio je da će Amazon biti online knjižara. Knjižara je poslovala iznimno dobro i povećavala svoje prihode velikom brzinom, a najveći problem u tom trenutku predstavljala je konkurencija u obliku fizičkih knjižara. Zbog velikog uspjeha i prepoznatljivosti, 2000. godine u ponudu su stavljeni i drugi proizvodi osim knjiga. Kreiran je novi logo u obliku strelice koja ide od slova A do Z, što je simbolično predstavljalo ideju da Amazon ima svaki proizvod koji možemo zamisliti, od A do Z. Osim toga, njihovo poslovanje više nije ograničeno samo na online trgovinu, već i fizičke lokacije. [2, str.46-57].

## 3.2. Opis poslovanja

Iako je Amazon započeo kao online knjižara, do današnjeg dana proširio je svoje lokacije, oblik poslovanja i proizvode, te je postao poznat kao everything store<sup>1</sup>. Sama srž njihovog poslovnog modela još uvijek je online trgovina, koja donosi najviše prihoda. Od 2017. Amazon je poslovanje proširio na fizičke lokacije koje su uvelike pridodale ukupnom prihodu. Još jedan veliki potez koji je donio veliku zaradu za tvrtku je proizvod Amazon Prime, osmišljen kao pretplata koja korisnicima osigurava popuste, besplatnu poštarinu, pristup filmovima, serijama, glazbi i limitiranim proizvodima i knjigama. Osim toga, Amazon se bavi oglašavanjem, što u konačnici čini Amazonov poslovni model mješavinom nekoliko različitih poslova u jednom. Ovaj poslovni model za njih se pokazao uspješnim, a sami naglašavaju da svoj uspjeh mjere kroz zadovoljstvo klijenata, mogućnost snižavanja cijena, stabilnu tehnološku infrastrukturu i stabilan priljev novca. Amazon je danas poznat kao jedno od najvećih tržišta na svijetu. Iako većina njihovih prihoda dolazi upravo iz SAD-a, tvrtka se širi globalno, osobito online prodaja. U svojim godišnjim izvještajima, sama tvrtka se osvrće na to da njihove klijente čine potrošači, prodavači, developeri i kreatori sadržaja. [3]

Svakome od klijenata Amazon se prilagodio sa različitim uslugama. Potrošačima služe kroz online i fizičke trgovine kod koje glavni fokus stavljaju na mogućnost izbora proizvoda, niske cijene i praktičnost. Kod orijentiranosti na potrošača posebno ističu proizvod Amazon Prime, a osim toga vodeći su u isporuci proizvoda diljem svijeta i stalnim investicijama u ovaj oblik trgovine. [7]

Među prvima su počeli koristiti dronove u svrhu isporuke proizvoda, a većina njihovih isporuka ne zahtjeva poštarinu. Prodavačima omogućuju uslugu posredovanja i prodaju proizvoda putem Amazona na način da Amazon od svake prodaje ostvaruje postotak od prodaje, a kroz to omogućuje drugim poduzećima da rastu i razvijaju svoje poslovanje. Developeri imaju na raspolaganju koristiti Amazon Web Services. „Amazon Web Services (AWS) najcjelovitija je i najšire prihvaćena platforma u oblaku na svijetu koja nudi preko 165 usluga iz podatkovnih centara na globalnoj razini.“ [11]. Ova usluga nudi se developerima, start-up tvrtkama i većim organizacijama. Za kreatora sadržaja Amazon nudi Kindle Direct Publishing, online uslugu koja dopušta neovisnim autorima i izdavačima razne povlastice i mogućnost da objave svoj rad na Kindle Store stranici ili da se služe Amazon izdavačkom etiketom zvanom Amazon Publishing. Osim toga, Amazon je platforma koja dopušta svim autorima, glazbenicima, filmašima i developerima da izdaju i prodaju svoje proizvode i usluge putem Amazona. [7]

---

<sup>1</sup> Izraz preuzet s engleskog jezika koji u doslovnom prijevodu znači dućan za sve, upravo iz razloga jer je Amazon proširio svoju ponudu proizvoda na sve što kupac može zamisliti.

A. Buyers [2] navodi kako je sam Jeff Bezos razvio 4 kriterija po kojima ocjenjuje uspješnost svog poslovanja:

1. Opsesija kupcima – prema Bezosu, možemo biti orijentirani na konkurente, na proizvod, tehnologiju ili poslovni model, ali ako nismo dovoljno orijentirani na kupca, sve ostalo je nebitno. Izražava da njegov uspjeh u najranijim danima leži upravo u opsesiji s kupcima.

2. Skeptičan pogled na zastupnike tvrtke – tvrtke poput Amazona brzo rastu i njima će upravljati mnogi ljudi stoga je iznimno bitno preispitati namjere zastupnika tvrtke pa čak i ponekad biti skeptičan prema njihovim stavovima.

3. Prilagodba i usvajanje trendovima – na području online trgovanja trendovi se mijenjaju iz dana u dan, ako tvrtka nije u mogućnosti pratiti te trendove brzo će pasti u zaborav.

4. Brzo donošenje odluka – ističe kako mnogo poduzeća donosi dobre, kvalitetne odluke, ali ih donose presporo. Da bi tvrtka zadržala svoju dinamičnost i stalni rast, mora donositi dobre, kvalitetne odluke vrlo brzo.

Uz sve proizvode i usluge koje nudi, Amazon se ove godine odlučio proširiti i na samu dostavu proizvoda. Prethodnih godina dio dostave za Amazon obavljala je američka tvrtka Fed Ex, a početkom kolovoza 2019. godine objavili su kako prekidaju suradnju i po isteku ugovora krajem mjeseca Kolovoza, Amazon će svu svoju dostavu obavljati samostalno. Ovo je velika prekretnica za obje tvrtke no ne dolazi kao veliko iznenađenje jer se Amazon godinama priprema samostalno krenuti u dostavljačke vode. „U samo nekoliko godina, Amazon je postao jedna od najvećih dostavljačkih tvrtki, isporučujući vlastite pakete i one malih tvrtki koje prodaju svoju robu preko Amazon web stranice. Naglasak pada na transport paketa pomoću vlastitih kamiona, aviona i dostavljača...“ [8]. Iako se ova promjena čini pozitivnom, ona sa sobom nosi mnogo problema, osobito sa zaposlenicima koji vrše dostavu. Amazon inzistira na brznoj i pravovremenoj dostavi proizvoda pod svaku cijenu, što se negativno odrazilo na odnos sa dostavljačima i izazvalo ogorčenje u javnosti zbog nehumanog odnosa prema svojim zaposlenicima. Ugovor o dostavi proizvoda sa Amazonom može sklopiti bilo koja osoba, pod uvjetom da zna upravljati dostavljačkim vozilom, no ti zaposlenici ne prolaze nikakav trening niti posebnu obuku. Ovakva praksa počela se primjenjivati posljednjih nekoliko godina kako se proširilo poslovanje te je rezultirala velikim brojem prometnih nesreća zbog umornih dostavljača, od kojih je 10 rezultiralo smrtnim slučajem. Proveden je sudski postupak i Amazon je odriješen krivnje no cijela priča se vrlo negativno odrazila na ugled tvrtke. [9]

Osim problema s dostavljačima, Amazon se bori s kritikama na račun odnosa prema svim zaposlenicima, osobito onima koji rade izvan tvornica u Americi. Svake godine dolazi sve više pritužba na nehumane uvjete rada, nedostatne plaće i iskorištavanja jeftine radne snage u Amazonovim centrima za ispunjenje diljem svijeta. Cijeli slučaj otišao je toliko daleko da je Amazon zaposlio ljude čiji zadatak je pratiti sve negativne Twitter objave vezane uz rad u centrima za ispunjenje i na te komentare stavljati pozitivne komentare koji hvale rad tvrtke i negiraju sve loše stvari na taj način stvarajući lažnu sliku o njihovom poslovanju. [10]

## 4. Analiza financijskih izvještaja

Kao što sam ranije spomenula, u ovom radu baviti ću se financijskim izvještajima, odnosno analizom istih. "Osnovni zadatak računovodstva, kao uslužne funkcije prijeko potrebne za upravljanje poduzećem, jest prikupljanje i obrada podataka financijske prirode te prezentiranje tako dobivenih informacija zainteresiranim korisnicima. U tom kontekstu financijski izvještaji predstavljaju završnu fazu računovodstvenog procesiranja podataka i pojavljuju se kao nosioci računovodstvenih informacija." [4, str. 52]. Sačer, Sever i Žager [4] smatraju da je sami cilj financijskog izvještavanja informiranje zainteresiranih korisnika o financijskom položaju poduzeća i uspješnosti poslovanja. Temeljni financijski izvještaji sastoje se od bilance, računa dobiti i gubitka (RDG), izvještaja o promjenama vlasničke glavnice, izvještaja o novčanom toku i bilješka uz financijske izvještaje. U ovom radu fokusirat ću se na bilancu te RDG jer se u njima nalaze podaci potrebni za horizontalnu i vertikalnu analizu. Cilj ovih izračuna je utvrditi nalazi li se Amazon u tako dobroj financijskoj situaciji kao što se predstavlja ili je stvarna situacija drugačija.

Prve analize koje ću provoditi nad polaznim podacima su horizontalna i vertikalna. One se provode kako bi se uočila dinamika između pozicija u financijskim izvještajima te kako bi imali uvid u njihovu strukturu [5]. Skladno tome razlikujemo komparativne i strukturne financijske izvještaje, komparativni se koriste prilikom horizontalne analize, dok se strukturni koriste prilikom vertikalne. Svi izvještaji odnosno tablice sa polaznim podacima korišteni u ovim izračunima prilagođeni su svakoj od analiza.

### 4.1 Bilanca – vertikalna analiza

Bilanca je jedan od temeljnih financijskih izvještaja koji pokazuje stanje imovine, obveze i kapitala na određeni dan. Na osnovi bilance spoznaju se činjenična stanja o poslovanju neke tvrtke i njezinom financijskom položaju. Vrlo je bitno istaknuti međuovisnost imovine, obveza i kapitala, odnosno ravnotežu između aktive i pasive bilance. Aktivu čini imovina, dok pasivu čine izvori te imovine. Te dvije strane uvijek moraju biti jednake. [4] U tablicama 1 i 2 možemo vidjeti kako je izgledala bilanca Amazona za zadnje tri godine. Amazon je posljednje dvije godine imao više dugotrajne imovine, nego kratkotrajne. Najveći dio dugotrajne imovine odlazi na materijalnu, dok najveći dio kratkotrajne predstavlja novac na računu. Što se tiče pasive, možemo vidjeti da su razlike između kratkoročnih i dugoročnih obveza znatne te da su se obveze i kapital u 2018. godini u odnosu na 2016. godinu udvostručile, no to nužno ne znači ništa loše za tvrtku. Pasiva predstavlja izvore imovine, pa tako i povećanje pasive samo znači

da je Amazon povećao i svoje stanje imovine, što možemo vidjeti u tablicama. Baš poput obveza, Amazon je u odnosu na prvu usporednu godinu, udvostručio stanje dugotrajne i kratkotrajne imovine.

Pod vertikalnom analizom podrazumijevamo analizu koja omogućava pogled u strukturu financijskih izvještaja na kojima se temelji. Postupak vertikalne analize provodi se na način da se aktiva i pasiva izjednače sa 100, a sve ostale pozicije razmatraju se u odnosu na tu vrijednost. [5]

“Prednost vertikalne analize je u tome što je korisna kada uspoređujemo dva poduzeća različitih veličina kada usporedbe apsolutnih vrijednosti nemaju smisla te posebice u uvjetima velike inflacije kada tijekom vremena nije moguće uspoređivati apsolutne iznose.“ [5, str. 178].

AKTIVA (Sve vrijednosti u milijunima)	2018.	2017.	2016.	2018.	2017.	2016.
<b>KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>						
Novac na računu	\$ 31.750,00	\$ 20.522,00	\$ 19.334,00	19,52%	15,63%	23,18%
Financijska imovina	\$ 9.500,00	\$ 10.464,00	\$ 6.647,00	5,84%	7,97%	7,97%
Potraživanja	\$ 16.677,00	\$ 13.164,00	\$ 8.339,00	10,25%	10,03%	10,00%
Zalihe	\$ 17.174,00	\$ 16.047,00	\$ 11.461,00	10,56%	12,22%	13,74%
<b>Ukupna kratk. imovina</b>	<b>\$ 75.101,00</b>	<b>\$ 60.197,00</b>	<b>\$ 45.781,00</b>	<b>46,17%</b>	<b>45,84%</b>	<b>54,89%</b>
<b>DUGOTRAJNA IMOVINA</b>						
Materijalna imovina	\$ 61.797,00	\$ 48.866,00	\$ 29.114,00	37,99%	37,21%	34,91%
Nematerijalna imovina	\$ 14.548,00	\$ 13.350,00	\$ 3.784,00	8,94%	10,17%	4,54%
Ostala dug. imovina	\$ 11.202,00	\$ 8.897,00	\$ 4.723,00	6,89%	6,78%	5,66%
<b>Ukupna dug. imovina</b>	<b>\$ 87.547,00</b>	<b>\$ 71.113,00</b>	<b>\$ 37.621,00</b>	<b>53,83%</b>	<b>54,16%</b>	<b>45,11%</b>
<b>KRATK. + DUG. IMOVINA (UK. AKTIVA)</b>	<b>\$ 162.648,00</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 83.402,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Tablica 1: Vertikalna analiza - aktiva [autorski rad]

Kada promatramo promjene u strukturi aktive možemo vidjeti da se ukupna kratkotrajna imovina smanjila 2017. godine u odnosu na 2016. godinu. Od svih stavki unutar KI, najveća promjena može se vidjeti u novcu na računu. Dugotrajna imovina se povećala 2017. godine u odnosu na 2016. Najveća promjena vidljiva je u nematerijalnoj imovini koja se udvostručila.

PASIVA (Sve vrijednosti u milijunima)	2018.	2017.	2016.	2018.	2017.	2016.
<b>OBVEZE</b>						
<b>KRATKOROČNE OBVEZE</b>						
Obveze prema dobavljačima	\$ 61.855,00	\$ 52.786,00	\$ 39.048,00	38,03%	40,20%	46,82%
Prihodi budućeg razdoblja	\$ 6.536,00	\$ 5.097,00	\$ 4.768,00	4,02%	3,88%	5,72%
<b>Ukupne kratk. obveze</b>	<b>\$ 68.391,00</b>	<b>\$ 57.883,00</b>	<b>\$ 43.816,00</b>	<b>42,05%</b>	<b>44,08%</b>	<b>52,54%</b>
<b>DUGOROČNE OBVEZE</b>						
Kredit banaka	\$ 23.495,00	\$ 24.743,00	\$ 7.694,00	14,45%	18,84%	9,23%
Ostale dug. obveze	\$ 27.213,00	\$ 20.975,00	\$ 12.607,00	16,73%	15,97%	15,12%
<b>Ukupne dug. obveze</b>	<b>\$ 50.708,00</b>	<b>\$ 45.718,00</b>	<b>\$ 20.301,00</b>	<b>31,18%</b>	<b>34,82%</b>	<b>24,34%</b>
<b>KRATK. + DUG. OBVEZE</b>	<b>\$ 119.099,00</b>	<b>\$ 103.601,00</b>	<b>\$ 64.117,00</b>	<b>73,23%</b>	<b>78,90%</b>	<b>76,88%</b>
<b>KAPITAL</b>						
Temeljni kapital	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	0,00%	0,00%	0,01%
Kapitalne rezerve	\$ 26.791,00	\$ 21.389,00	\$ 17.186,00	16,47%	16,29%	20,61%
Zadržana dobit	\$ 19.625,00	\$ 8.636,00	\$ 4.916,00	12,07%	6,58%	5,89%
Trezorske dionice	\$ -1.837,00	\$ -1.837,00	\$ -1.837,00	-1,13%	-1,40%	-2,20%
Akumulirani ostali sveobuhvatni gubitak	\$ -1.035,00	\$ -484,00	\$ -985,00	-0,64%	-0,37%	-1,18%
<b>Ukupni kapital</b>	<b>\$ 43.549,00</b>	<b>\$ 27.709,00</b>	<b>\$ 19.285,00</b>	<b>26,77%</b>	<b>21,10%</b>	<b>23,12%</b>
<b>OBVEZE + KAPITAL (UK. PASIVA)</b>	<b>\$ 162.648,00</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 83.402,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Tablica 2: Vertikalna analiza - pasiva [autorski rad]

Kada promatramo promjene u strukturi pasive možemo primijetiti smanjenje kratkoročnih obaveza 2017. godine na što je najviše utjecalo smanjenje obaveza prema dobavljačima. S druge strane, dugoročne obveze povećale su se za čak 10% povećanjem kredita banaka. U strukturi kapitala nije došlo do značajnih promjena, ali možemo uočiti lagani pad kapitalnih rezervi 2017. godine te povećanje zadržane dobiti u 2018.

## 4.2 Račun dobiti i gubitka – vertikalna analiza

Za razliku od bilance koja prikazuje financijski položaj neke tvrtke u određenom vremenskom trenutku, odnosno na određeni dan, račun dobiti i gubitka prikazuje aktivnosti poduzeća u određenom razdoblju. On se sastoji od prihoda i rashoda te njihove razlike koja može biti dobit ili gubitak. Prihodi predstavljaju aktivnosti koje se odvijaju a za posljedicu imaju povećanje glavnice, dok su rashodi posljedica smanjenja imovine i povećanja obveza. [4]

U tablici 3 možemo vidjeti kako je izgledao račun dobiti i gubitka Amazona u zadnje tri godine te detaljniji odnos prihoda i rashoda.

(Sve vrijednosti u milijunima)	2018	2017	2016	2018	2017	2016
Prihodi od prodaje proizvoda	\$141.915,00	\$118.573,00	\$94.665,00	60,94	66,66	69,61
Prihodi od pružanja usluga	\$90.972,00	\$59.293,00	\$41.322,00	39,06	33,34	30,39
<b>Prihodi od prodaje</b>	<b>\$232.887,00</b>	<b>\$177.866,00</b>	<b>\$135.987,00</b>	100,00	100,00	100,00
Troškovi prodaje	\$139.156,00	\$111.934,00	\$88.265,00	59,75	62,93	64,91
Ispunjenje	\$34.027,00	\$25.249,00	\$17.619,00	14,61	14,20	12,96
Marketing	\$13.814,00	\$10.069,00	\$7.233,00	5,93	5,66	5,32
Tehnologija	\$28.837,00	\$22.620,00	\$16.085,00	12,38	12,72	11,83
Administracija	\$4.336,00	\$3.674,00	\$2.432,00	1,86	2,07	1,79
Ostali neto troškovi poslovanja	\$296,00	\$214,00	\$167,00	0,13	0,12	0,12
<b>Rashodi od prodaje</b>	<b>\$220.466,00</b>	<b>\$173.760,00</b>	<b>\$131.801,00</b>	94,67	97,69	96,92
<b>Poslovna (operativna) dobit</b>	<b>\$12.421,00</b>	<b>\$4.106,00</b>	<b>\$4.186,00</b>	5,33	2,31	3,08
Financijski prihodi	\$440,00	\$202,00	\$100,00	0,19	0,11	0,07
Financijski rashodi	-\$1.417,00	-\$848,00	-\$484,00	-0,61	-0,48	-0,36
Ostali neto prihodi (rashodi)	-\$183,00	\$346,00	\$90,00	-0,08	0,19	0,07
<b>Ukupni financijski i ostali neto prihodi i rashodi</b>	<b>-\$1.160,00</b>	<b>-\$300,00</b>	<b>-\$294,00</b>	-0,50	-0,17	-0,22
Dobit prije oporezivanja	\$11.261,00	\$3.806,00	\$3.892,00	4,84	2,14	2,86
Porez na dobit	-\$1.188,00	-\$773,00	-\$1.521,00	-0,51	-0,43	-1,12
<b>Neto dobit</b>	<b>\$10.073,00</b>	<b>\$3.033,00</b>	<b>\$2.371,00</b>	4,33	1,71	1,74

Tablica 3: Vertikalna analiza – račun dobiti i gubitka [autorski rad]

U tablici možemo vidjeti da Amazon većinu svojih prihoda ostvaruje od prodaje proizvoda, dok najveći dio rashoda odlazi na troškove prodaje proizvoda. Pod prodajom proizvoda podrazumijeva se široki spektar proizvoda koje Amazon kupuje za preprodaju i proizvode od strane trećih partija, a osim toga tu su uključeni elektronski uređaji koje Amazon sam proizvodi. Drugi dio otpada na prodaju usluga koja podrazumijeva pretplate, oglašavanje, održavanje baza podataka, digitalne sadržaje i posredovanje. Prodaja je podijeljena na tri segmenta, od kojih svaki uzima svoj postotak prihoda, što možemo vidjeti na slici 1.

	2016	2017	2018
Net Sales:			
North America	\$ 79,785	\$ 106,110	\$ 141,366
International	43,983	54,297	65,866
AWS	12,219	17,459	25,655
Consolidated	<u>\$ 135,987</u>	<u>\$ 177,866</u>	<u>\$ 232,887</u>

Slika 1: Pregled prihoda od prodaje po segmentima u milijunima dolara (<https://ir.aboutamazon.com/static-files/0f9e36b1-7e1e-4b52-be17-145dc9d8b5ec>)



	Year Ended December 31,		
	2016	2017	2018
Operating Income (Loss):			
North America	\$ 2,361	\$ 2,837	\$ 7,267
International	(1,283)	(3,062)	(2,142)
AWS	3,108	4,331	7,296
Consolidated	<u>\$ 4,186</u>	<u>\$ 4,106</u>	<u>\$ 12,421</u>

Slika 2. Pregled operativne dobiti (gubitka) po segmentima u milijunima dolara (<https://ir.aboutamazon.com/static-files/0f9e36b1-7e1e-4b52-be17-145dc9d8b5ec>)

Još jedna bitna stvar koju možemo iščitati iz godišnjeg izvještaja je operativna dobit, koja je iznosila \$4.2 milijarde, \$4.1 milijarde i \$12.4 milijarde dolara za zadnje tri godine. Kada promatramo operativnu dobit po segmentima možemo uočiti da za razliku od prihoda od prodaje, u ovom slučaju najveći dio zarade dolazi od AWS usluge, a najmanji od međunarodne prodaje (gubitak). Sami ističu kako smatraju da je operativna dobit puno bitnija od bruto dobiti i marže profita jer tvrtka ima toliko raznoliku ponudu proizvoda i usluga. Posljednje tri godine prihodi su veći od rashoda, što znači da tvrtka posluje s dobitkom. Sama dobit znatno se povećala u 2018. U odnosu na prethodne godine i nastavlja rasti.

Kada promatramo troškove, važno je napomenuti da sukladno proizvodima i uslugama koje Amazon nudi, postoje i različiti troškovi koji ulaze u kupnju proizvoda za preprodaju i pakiranje proizvoda za pošiljke, odnosno centre za ispunjenje pošiljaka. Primarni troškovi prodaje odnose se na cijenu proizvoda koje Amazon otkupljuje za preprodaju a u to spada sve od opipljivih proizvoda do medijskog sadržaja poput online knjiga, glazbe i slično. Osim toga dio troškova odlazi na pakiranje proizvoda, centre koji sortiraju i dostavljaju pakete, troškove opreme potrebne za dostavu, prijevoz i poštarinu. Troškovi AWS usluge su svrstani u troškove tehnologije jer ona zahtjeva istu infrastrukturu kao ostatak tehnološki baziranih proizvoda. Troškovi ispunjenja podrazumijevaju sve što odlazi na održavanje centara u Sjevernoj Americi i međunarodno, a odnose se na centre za podršku korisnicima, fizičke lokacije i međunarodno plaćanje. Ostatak troškova odlazi na marketing, administraciju i amortizaciju (ostali neto troškovi poslovanja). [7]

### 4.3 Bilanca – horizontalna analiza

Započinjemo s horizontalnom analizom. "Analiza koja omogućava usporedbu podataka tijekom nekog razdoblja da bi se otkrile tendencije i dinamika promjena pozicija financijskih izvještaja običajno se naziva horizontalnom analizom. Ta se analiza temelji na komparativnim financijskim izvještajima." [5, str. 175]. Izvještaji se nazivaju komparativni jer u njima uspoređujemo podatke za dvije ili više godina, na slučaju Amazona tri godine odnosno tri

obračunska razdoblja. Za analizu se računa prvo apsolutna razlika između dvije godine, zatim postotak promijene. Na sljedećim tablicama možemo vidjeti horizontalnu analizu bilance.

<b>AKTIVA (Sve vrijednosti u milijunima)</b>	<b>2017.</b>	<b>2016.</b>	<b>Apsolutna razlika</b>	<b>Relativna razlika</b>
<b>KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>				
Novac na računu	\$ 20.522,00	\$ 19.334,00	\$ 1.188,00	6,14%
Financijska imovina	\$ 10.464,00	\$ 6.647,00	\$ 3.817,00	57,42%
Potraživanja	\$ 13.164,00	\$ 8.339,00	\$ 4.825,00	57,86%
Zalihe	\$ 16.047,00	\$ 11.461,00	\$ 4.586,00	40,01%
<b>Ukupna kratk. imovina</b>	<b>\$ 60.197,00</b>	<b>\$ 45.781,00</b>	<b>\$ 14.416,00</b>	<b>31,49%</b>
<b>DUGOTRAJNA IMOVINA</b>				
Materijalna imovina	\$ 48.866,00	\$ 29.114,00	\$ 19.752,00	67,84%
Nematerijalna imovina	\$ 13.350,00	\$ 3.784,00	\$ 9.566,00	252,80%
Ostala dug. imovina	\$ 8.897,00	\$ 4.723,00	\$ 4.174,00	88,38%
<b>Ukupna dug. imovina</b>	<b>\$ 71.113,00</b>	<b>\$ 37.621,00</b>	<b>\$ 33.492,00</b>	<b>89,02%</b>
<b>KRATK. + DUG. IMOVINA</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 83.402,00</b>	<b>\$ 47.908,00</b>	<b>57,44%</b>
<b>PASIVA (Sve vrijednosti u milijunima)</b>				
<b>OBVEZE</b>				
<b>KRATKOROČNE OBVEZE</b>				
Obveze prema dobavljačima	\$ 52.786,00	\$ 39.048,00	\$ 13.738,00	35,18%
Prihodi budućeg razdoblja	\$ 5.097,00	\$ 4.768,00	\$ 329,00	6,90%
<b>Ukupne kratk. obveze</b>	<b>\$ 57.883,00</b>	<b>\$ 43.816,00</b>	<b>\$ 14.067,00</b>	<b>32,10%</b>
<b>DUGOROČNE OBVEZE</b>				
Kredit banaka	\$ 24.743,00	\$ 7.694,00	\$ 17.049,00	221,59%
Ostale dug. obveze	\$ 20.975,00	\$ 12.607,00	\$ 8.368,00	66,38%
<b>Ukupne dug. obveze</b>	<b>\$ 45.718,00</b>	<b>\$ 20.301,00</b>	<b>\$ 25.417,00</b>	<b>125,20%</b>
<b>KRATK. + DUG. OBVEZE</b>	<b>\$ 103.601,00</b>	<b>\$ 64.117,00</b>	<b>\$ 39.484,00</b>	<b>61,58%</b>
<b>KAPITAL</b>				
Temeljni kapital	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ -	0,00%
Kapitalne rezerve	\$ 21.389,00	\$ 17.186,00	\$ 4.203,00	24,46%
Zadržana dobit	\$ 8.636,00	\$ 4.916,00	\$ 3.720,00	75,67%
Trezorske dionice	\$ -1.837,00	\$ -1.837,00	\$ -	0,00%
Akumulirani ostali sveobuhvatni gubitak	\$ -484,00	\$ -985,00	\$ 501,00	-50,86%
<b>Ukupni kapital</b>	<b>\$ 27.709,00</b>	<b>\$ 19.285,00</b>	<b>\$ 8.424,00</b>	<b>43,68%</b>
<b>OBVEZE + KAPITAL</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 83.402,00</b>	<b>\$ 47.908,00</b>	<b>57,44%</b>

Tablica 4: Horizontalna analiza – bilanca 2017. i 2016. [autorski rad]

Kod horizontalne analize uspoređujemo promjene koje su nastale u odnosu na dvije usporedne godine. Kada promatramo 2017. u odnosu na 2016. značajnu promjenu možemo uočiti u dugotrajnoj imovini, posebice vrijedi istaknuti povećanje dugotrajne materijalne imovine kao rezultat ulaganja u zgrade i opremu. Kada promatramo pasivu najveću promjenu možemo uočiti u dugoročnim obvezama, a razlog tome je povećanje kredita banaka za čak 17 milijardi američkih dolara.

AKTIVA (Sve vrijednosti u milijunima)	2018.	2017.	Apsolutna razlika	Relativna razlika
<b>KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>				
Novac na računu	\$ 31.750,00	\$ 20.522,00	\$ 11.228,00	54,71%
Financijska imovina	\$ 9.500,00	\$ 10.464,00	\$ -964,00	-9,21%
Potraživanja	\$ 16.677,00	\$ 13.164,00	\$ 3.513,00	26,69%
Zalihe	\$ 17.174,00	\$ 16.047,00	\$ 1.127,00	7,02%
<b>Ukupna kratk. imovina</b>	<b>\$ 75.101,00</b>	<b>\$ 60.197,00</b>	<b>\$ 14.904,00</b>	<b>24,76%</b>
<b>DUGOTRAJNA IMOVINA</b>				
Materijalna imovina	\$ 61.797,00	\$ 48.866,00	\$ 12.931,00	26,46%
Nematerijalna imovina	\$ 14.548,00	\$ 13.350,00	\$ 1.198,00	8,97%
Ostala dug. imovina	\$ 11.202,00	\$ 8.897,00	\$ 2.305,00	25,91%
<b>Ukupna dug. imovina</b>	<b>\$ 87.547,00</b>	<b>\$ 71.113,00</b>	<b>\$ 16.434,00</b>	<b>23,11%</b>
<b>KRATK. + DUG. IMOVINA</b>	<b>\$ 162.648,00</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 31.338,00</b>	<b>23,87%</b>
<b>PASIVA (Sve vrijednosti u milijunima)</b>				
<b>OBVEZE</b>				
<b>KRATKOROČNE OBVEZE</b>				
Obveze prema dobavljačima	\$ 61.855,00	\$ 52.786,00	\$ 9.069,00	17,18%
Prihodi budućeg razdoblja	\$ 6.536,00	\$ 5.097,00	\$ 1.439,00	28,23%
<b>Ukupne kratk. obveze</b>	<b>\$ 68.391,00</b>	<b>\$ 57.883,00</b>	<b>\$ 10.508,00</b>	<b>18,15%</b>
<b>DUGOROČNE OBVEZE</b>				
Kredit banaka	\$ 23.495,00	\$ 24.743,00	\$ -1.248,00	-5,04%
Ostale dug. obveze	\$ 27.213,00	\$ 20.975,00	\$ 6.238,00	29,74%
<b>Ukupne dug. obveze</b>	<b>\$ 50.708,00</b>	<b>\$ 45.718,00</b>	<b>\$ 4.990,00</b>	<b>10,91%</b>
<b>KRATK. + DUG. OBVEZE</b>	<b>\$ 119.099,00</b>	<b>\$ 103.601,00</b>	<b>\$ 15.498,00</b>	<b>14,96%</b>
<b>KAPITAL</b>				
Temeljni kapital	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ -	0,00%
Kapitalne rezerve	\$ 26.791,00	\$ 21.389,00	\$ 5.402,00	25,26%
Zadržana dobit	\$ 19.625,00	\$ 8.636,00	\$ 10.989,00	127,25%
Trezorske dionice	\$ -1.837,00	\$ -1.837,00	\$ -	0,00%
Akumulirani ostali sveobuhvatni g	\$ -1.035,00	\$ -484,00	\$ -551,00	113,84%
<b>Ukupni kapital</b>	<b>\$ 43.549,00</b>	<b>\$ 27.709,00</b>	<b>\$ 15.840,00</b>	<b>57,17%</b>
<b>OBVEZE + KAPITAL</b>	<b>\$ 162.648,00</b>	<b>\$ 131.310,00</b>	<b>\$ 31.338,00</b>	<b>23,87%</b>

Tablica 5: Horizontalna analiza – bilanca 2018. i 2017. [autorski rad]

Kada promatramo 2018. u odnosu na 2017. godinu kod aktive možemo uočiti porast dugotrajne materijalne imovine za gotovo 13 milijardi i novca na računu za 11 milijardi američkih dolara. Kod pasive najveća razlika je povećanje zadržane dobiti za 10 milijardi i povećanje obveza prema dobavljačima za 9 milijardi američkih dolara.

## 4.4 Račun dobiti i gubitka – horizontalna analiza

Analiza nad računom dobiti i gubitka radi se na isti način kao i za bilancu. Za analizu se računa prvo apsolutna razlika između dvije godine, zatim postotak promijene. Na sljedećim tablicama možemo vidjeti horizontalnu analizu RDG-a.

<i>(Sve vrijednosti u milijunima)</i>	2017	2016	Apsolutna razlika	Relativna razlika
Prihodi od prodaje proizvoda	\$118.573,00	\$94.665,00	\$23.908,00	25,26%
Prihodi od pružanja usluga	\$59.293,00	\$41.322,00	\$17.971,00	43,49%
<b>Prihodi od prodaje</b>	<b>\$177.866,00</b>	<b>\$135.987,00</b>	<b>\$41.879,00</b>	<b>30,80%</b>
Troškovi prodaje	\$111.934,00	\$88.265,00	\$23.669,00	26,82%
Ispunjenje	\$25.249,00	\$17.619,00	\$7.630,00	43,31%
Marketing	\$10.069,00	\$7.233,00	\$2.836,00	39,21%
Tehnologija	\$22.620,00	\$16.085,00	\$6.535,00	40,63%
Administracija	\$3.674,00	\$2.432,00	\$1.242,00	51,07%
Ostali neto troškovi poslovanja	\$214,00	\$167,00	\$47,00	28,14%
<b>Rashodi od prodaje</b>	<b>\$173.760,00</b>	<b>\$131.801,00</b>	<b>\$41.959,00</b>	<b>31,84%</b>
<b>Poslovna (operativna) dobit</b>	<b>\$4.106,00</b>	<b>\$4.186,00</b>	<b>-\$80,00</b>	<b>-1,91%</b>
Financijski prihodi	\$202,00	\$100,00	\$102,00	102,00%
Financijski rashodi	-\$848,00	-\$484,00	-\$364,00	75,21%
Ostali neto prihodi (rashodi)	\$346,00	\$90,00	\$256,00	284,44%
<b>Uk. financijski i ostali neto prihodi/rashodi</b>	<b>-\$300,00</b>	<b>-\$294,00</b>	<b>-\$6,00</b>	<b>2,04%</b>
Dobit prije oporezivanja	\$3.806,00	\$3.892,00	-\$86,00	-2,21%
Porez na dobit	-\$773,00	-\$1.521,00	\$748,00	-49,18%
<b>Neto dobit</b>	<b>\$3.033,00</b>	<b>\$2.371,00</b>	<b>\$662,00</b>	<b>27,92%</b>

Tablica 6: Horizontalna analiza – RDG 2017. i 2016. [autorski rad]

<i>(Sve vrijednosti u milijunima)</i>	2018	2017	Apsolutna razlika	Relativna razlika
Prihodi od prodaje proizvoda	\$141.915,00	\$118.573,00	\$23.342,00	19,69%
Prihodi od pružanja usluga	\$90.972,00	\$59.293,00	\$31.679,00	53,43%
<b>Prihodi od prodaje</b>	<b>\$232.887,00</b>	<b>\$177.866,00</b>	<b>\$55.021,00</b>	<b>30,93%</b>
Troškovi prodaje	\$139.156,00	\$111.934,00	\$27.222,00	24,32%
Ispunjenje	\$34.027,00	\$25.249,00	\$8.778,00	34,77%
Marketing	\$13.814,00	\$10.069,00	\$3.745,00	37,19%
Tehnologija	\$28.837,00	\$22.620,00	\$6.217,00	27,48%
Administracija	\$4.336,00	\$3.674,00	\$662,00	18,02%
Ostali neto troškovi poslovanja	\$296,00	\$214,00	\$82,00	38,32%
<b>Rashodi od prodaje</b>	<b>\$220.466,00</b>	<b>\$173.760,00</b>	<b>\$46.706,00</b>	<b>26,88%</b>
<b>Poslovna (operativna) dobit</b>	<b>\$12.421,00</b>	<b>\$4.106,00</b>	<b>\$8.315,00</b>	<b>202,51%</b>
Financijski prihodi	\$440,00	\$202,00	\$238,00	117,82%
Financijski rashodi	-\$1.417,00	-\$848,00	-\$569,00	67,10%
Ostali neto prihodi (rashodi)	-\$183,00	\$346,00	-\$529,00	-152,89%
<b>Uk. financijski i ostali neto prihodi/rashodi</b>	<b>-\$1.160,00</b>	<b>-\$300,00</b>	<b>-\$860,00</b>	<b>286,67%</b>
Dobit prije oporezivanja	\$11.261,00	\$3.806,00	\$7.455,00	195,87%
Porez na dobit	-\$1.188,00	-\$773,00	-\$415,00	53,69%
<b>Neto dobit</b>	<b>\$10.073,00</b>	<b>\$3.033,00</b>	<b>\$7.040,00</b>	<b>232,11%</b>

Tablica 7: Horizontalna analiza – RDG 2018. i 2017. [autorski rad]

Kada promatramo razliku iz godine u godinu najvažnije za spomenuti je da promet raste iz godine u godinu, što vidimo kroz porast prihoda od prodaje za 42 milijarde u 2017. te 55 milijardi američkih dolara u 2018. godini. Promet je porastao za 31% svake godine, što je vrlo dobro za poslovanje Amazona. Isto tako možemo istaknuti važnost pružanja usluga nad proizvodima pošto su se prihodi od pružanja usluga uvećali za skoro 32 milijarde američkih dolara u 2018. godini. Vidljiv je i porast same neto dobiti koja iznosi tri puta više u 2018. nego u 2017. godini.

## 6. Analiza pomoću pokazatelja

Nakon horizontalne i vertikalne analize slijedi analiza financijskih izvještaja pomoću pokazatelja. Ovaj tip analize pruža detaljniji pogled na poslovanje poduzeća, a pomoću pokazatelja moguće je dobiti informacije koje su potrebne za upravljanje poslovanjem i razvoj poduzeća. Pokazatelji se računaju kako bi služili kao informacijska podloga pri poslovnom odlučivanju. Ovisno o tome razlikujemo nekoliko skupina financijskih pokazatelja, a oni su pokazatelji likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja. [6] U nastavku ću detaljnije opisati što koji pokazatelj predstavlja, kako se računa i kako se interpretira.

### 6.1 Pokazatelji likvidnosti

“Pokazatelji likvidnosti mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospelje kratkoročne obveze“ [5, str. 169]. Kao podloga za izračun ovih pokazatelja koristi se bilanca. U ovoj skupini najznačajniji su koeficijent trenutne likvidnosti (KTL) koji se računa kao novac / kratkoročne obveze, koeficijent ubrzane likvidnosti (KUL) koji se računa kao (novac + potraživanja) / kratkoročne obveze, koeficijent tekuće likvidnosti (KTeL) kao kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze i koeficijent financijske stabilnosti (KFS) kao dugotrajna imovina / (kapital + dugoročne obveze).

OPIS	2016.	2017.	2018.
Novac	\$ 19.334,00	\$ 20.522,00	\$ 31.750,00
Kratkoročne obveze	\$ 43.816,00	\$ 57.883,00	\$ 68.391,00
KTL	0,44	0,35	0,46

OPIS	2016.	2017.	2018.
Novac + potraživanja	\$ 27.673,00	\$ 33.686,00	\$ 48.427,00
Kratkoročne obveze	\$ 43.816,00	\$ 57.883,00	\$ 68.391,00
KUL	0,63	0,58	0,71

OPIS	2016.	2017.	2018.
Kratkotrajna imovina	\$ 45.781,00	\$ 60.197,00	\$ 75.101,00
Kratkoročne obveze	\$ 43.816,00	\$ 57.883,00	\$ 68.391,00
KTeL	1,04	1,04	1,10

OPIS	2016.	2017.	2018.
Dugotrajna imovina	\$ 37.621,00	\$ 71.113,00	\$ 87.547,00
Glavnica i dug. obveze	\$ 39.586,00	\$ 73.427,00	\$ 94.257,00
KFS	0,95	0,97	0,93

Tablica 8: Pokazatelji likvidnosti [autorski rad]

Kroz izračunate podatke možemo vidjeti da likvidnost Amazona u posljednje tri godine varira kako kod nekih pokazatelja likvidnosti možemo uočiti porast u odnosu na prethodnu godinu, a u nekima smanjenje, ali razlike nisu značajne i svi koeficijenti su bolji u 2018. u odnosu na 2016. godinu. Kada promatramo Koeficijent trenutne i ubrzane likvidnosti, možemo zaključiti da su rezultati zadovoljavajući ako uzmemo u obzir da se Amazon bavi maloprodajom. U sektoru maloprodaje često dolazi do situacije da su potraživanja od kupaca mnogo manja nego obveze prema dobavljačima, što rezultira koeficijentom tekuće likvidnosti koji je manji od 1 te upola manjim koeficijentom ubrzane likvidnosti, što je prihvatljivo. Osim likvidnosti, promatramo i koeficijent financijske stabilnosti koji mora bit manji od 1, što je slučaj u sve tri promatrane godine. [12]

## 6.2 Pokazatelji zaduženosti

“Pokazatelji zaduženosti mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava“ [5, str. 169]. Kao podloga za izračun ovih pokazatelja koristi se bilanca. U ovoj skupini najznačajniji su koeficijent zaduženosti (KZ) koji se računa kao ukupne obveze / ukupna imovina, koeficijent vlastitog financiranja (KVF) kao glavnica / ukupna imovina i pokriće troškova kamata (PTK) kao (dobit prije poreza + financijski rashodi) / financijski rashodi.

OPIS	2016.	2017.	2018.
Ukupne obveze	\$ 64.117,00	\$ 103.601,00	\$ 119.099,00
Ukupna imovina	\$ 83.402,00	\$ 131.310,00	\$ 162.648,00
KZ	0,77	0,79	0,73
OPIS	2016.	2017.	2018.
Glavnica	\$ 19.285,00	\$ 27.709,00	\$ 43.549,00
Ukupna imovina	\$ 83.402,00	\$ 131.310,00	\$ 162.648,00
KVF	0,23	0,21	0,27
OPIS	2016.	2017.	2018.
Dobit prije poreza + fin. Rashodi	\$ 4.376,00	\$ 4.654,00	\$ 12.678,00
Fin. Rashodi	\$ 484,00	\$ 848,00	\$ 1.417,00
PTK	9,04	5,49	8,95

Tablica 9: Pokazatelji zaduženosti [autorski rad]

Izračunom pokazatelja zaduženosti možemo zaključiti da se Amazon i dalje značajno, iako su se rezultati malo poboljšali. Koeficijent zaduženosti pokazuje nam da Amazon previše koristi zaduživanje kao oblik financiranja, odnos duga i imovine je loš, prelazi 50% što znači da se Amazon stavlja u veći financijski rizik. Koeficijent vlastitog financiranja nam pokazuje da glavnica ne čini barem 50% ukupne imovine što znači da se Amazon ne financira dovoljno iz vlastitih izvora. Pokriće troškova kamata mjeri sposobnost poduzeća da plati kamate iz dobiti prije oporezivanja. Uobičajeno je pravilo da PTK mora biti najmanje 4 puta veće od troškova kamata, što u ovom slučaju vidimo u 2016. te 2018. godini.



## 6.3 Pokazatelji aktivnosti

“Pokazatelji aktivnosti mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse“ [5, str. 169]. Kao podloga za izračun ovih pokazatelja koriste se podaci iz bilance i RDG-a. U ovoj skupini najznačajniji pokazatelji su koeficijent obrtaja ukupne imovine (KOUI) koji se računa kao ukupni prihod / ukupna imovina, koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine (KOKI) kao ukupni prihod / kratkotrajna imovina, koeficijent obrtaja potraživanja (KOP) kao prihodi od prodaje / potraživanja i trajanje naplate u danima (TN) kao broj dana u godini (365) / koeficijent obrtaja potraživanja.

	OPIS	2016.	2017.	2018.		
	Ukupni prihod	\$ 140.363,00	\$ 182.520,00	\$ 245.748,00		
	Ukupna imovina	\$ 83.402,00	\$ 131.310,00	\$ 162.648,00		
	KOUI	1,68	1,39	1,51		
	OPIS	2016.	2017.	2018.		
	Ukupni prihod	\$ 140.363,00	\$ 182.520,00	\$ 245.748,00		
	Kratk. Imovina	\$ 45.781,00	\$ 60.197,00	\$ 75.101,00		
	KOKI	3,07	3,03	3,27		
	OPIS	2016.	2017.	2018.		
	Prihodi od prodaje	\$ 135.987,00	\$ 177.866,00	\$ 232.887,00		
	Potraživanja	\$ 8.339,00	\$ 13.164,00	\$ 16.677,00		
	KOP	16,31	13,51	13,96		
	OPIS	2016.	2017.	2018.		
	Broj dana u godini	365	365	365		
	KOP	16,31	13,51	13,96		
	TN	22,38	27,02	26,15		

Tablica 10: Pokazatelji aktivnosti

Koeficijenti obrtaja pokazuju smanjenje pa povećanje, što nam govori da se prosječno trajanje obrtaja prvo povećava, zatim smanjuje. Koeficijent obrtaja za potraživanje se nešto smanjio 2017. i 2018. u odnosu na polaznu godinu, što znači da se produljuje vrijeme naplate potraživanja, a to možemo vidjeti i u tablici za trajanje naplate, dani naplate su se povećali s 22 dana na 27 i potom smanjili za jedan dan u 2018.

## 6.4 Pokazatelji ekonomičnosti

“Pokazatelji ekonomičnosti mjere odnos prihoda i rashoda, odnosno prikazuju koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda“ [5, str. 169]. Po razmatranju ekonomičnosti koristimo podatke iz RDG-a, a javljaju se ekonomičnost ukupnog poslovanja (EUP) kao ukupni prihodi / ukupni rashodi, ekonomičnost poslovanja (prodaje) (EP) kao prihodi od prodaje / rashodi od prodaje, ekonomičnost financiranja (EF) kao financijski prihodi / financijski rashodi.

OPIS	2016.	2017.	2018.
Ukupni prihodi	\$ 140.363,00	\$ 182.520,00	\$245.748,00
Ukupni rashodi	\$ 132.579,00	\$ 174.908,00	\$223.043,00
EU	1,06	1,04	1,10
OPIS	2016.	2017.	2018.
Prihodi od prod.	\$ 135.987,00	\$ 177.866,00	\$232.887,00
Rashodi od prod.	\$ 131.801,00	\$ 173.760,00	\$220.466,00
EP	1,03	1,02	1,06
OPIS	2016.	2017.	2018.
Financijski prihodi	\$ 100,00	\$ 202,00	\$ 440,00
Financijski rashodi	\$ 484,00	\$ 848,00	\$ 1.417,00
EF	0,21	0,24	0,31

Tablica 11: Pokazatelji ekonomičnosti

Pokazatelji ekonomičnosti govore nam koliko ostvarujemo prihoda po jedinici rashoda i oni moraju biti veći od 1 kako bi tvrtka poslovala bez gubitka. Kao što možemo vidjeti, Amazon zadovoljava ovaj uvjet kod svih pokazatelja osim ekonomičnosti financiranja gdje su rezultati daleko ispod jedinice. Financijski rashodi nadmašuju financijske prihode, no u cijeloj slici ne rade veliku promjenu jer ukupni prihodi nadmašuju ukupne rashode. Iz tablice možemo pročitati da je s 2018. godinom ostvareno 1,10 dolara ukupnih prihoda na 1 dolar ukupnih rashoda, 1,06 dolara prihoda od prodaje na 1 dolar rashoda od prodaje te 0,31 dolar financijskih prihoda na 1 dolar financijskih rashoda.

## 6.5 Pokazatelji profitabilnosti

“Pokazatelji profitabilnosti mjere povrat uloženog kapitala, što se smatra najvišom upravljačkom djelotvornošću“ [5, str. 169]. Za izračune se koriste podaci iz RDG-a. Pokazatelji koje ćemo računati su neto marža profita (NMP) kao (neto dobit + kamate) / ukupni prihod, bruto marža profita (BMP) kao (dobit prije poreza + kamate) / ukupni prihod, neto rentabilnost imovine (NRI) kao (neto dobit + kamate) / ukupna imovina, bruto rentabilnost imovine (BRI) kao (dobit prije poreza + kamate) / ukupna imovina te rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice) (RVK) kao neto dobit / vlastiti kapital (glavnica).

OPIS	2016.	2017.	2018.
Dobit prije poreza + kamate	\$ 4.376,00	\$ 4.654,00	\$ 12.678,00
Ukupni prihod	\$ 140.363,00	\$ 182.520,00	\$ 245.748,00
BMP	3%	3%	5%
OPIS	2016.	2017.	2018.
Neto dobit + kamate	\$ 2.855,00	\$ 3.881,00	\$ 11.490,00
Ukupna imovina	\$ 83.402,00	\$ 131.310,00	\$ 162.648,00
NRI	3%	3%	7%
OPIS	2016.	2017.	2018.
Dobit prije poreza + kamate	\$ 4.376,00	\$ 4.654,00	\$ 12.678,00
Ukupna imovina	\$ 83.402,00	\$ 131.310,00	\$ 162.648,00
BRI	5%	4%	8%
OPIS	2016.	2017.	2018.
Neto dobit	\$ 2.371,00	\$ 3.033,00	\$ 10.073,00
Glavnica	\$ 19.285,00	\$ 27.709,00	\$ 43.549,00
RVK	12%	11%	23%

Tablica 12: Pokazatelji profitabilnosti

Kada promatramo bilo koji od pokazatelja profitabilnosti, možemo uočiti da su vrijednosti za 2016. i 2017. godinu slične ili jednake, a u 2018. su svi pokazatelji porasli. Jedini pokazatelj koji pokazuje veliki skok u 2018. godini je rentabilnost vlastitog kapitala koja se udvostručila što je pozitivno i govori nam da se povećao povrat na uloženi vlastiti kapital.

## 6.6 Pokazatelji investiranja

“Pokazatelji investiranja mjere uspješnost ulaganja u obične dionice“ [5, str. 169]. U ovoj skupini najznačajniji su pokazatelji dobit (zarada) po dionici koja se računa kao neto dobit / broj dionica, dividenda po dionici kao dio neto dobiti za dividende / broj dionica, odnos isplate dividendi kao dividenda po dionici / dobit po dionici, ukupna rentabilnost dionice kao dobit po dionici / tržišna cijena dionice te dividenda rentabilnosti dionice kao dividenda po dionici / tržišna cijena dionice.

OPIS	2016.	2017.	2018.
Neto dobit	\$ 2.371,00	\$ 3.033,00	\$ 10.073,00
Broj dionica	474	480	487
Zarada po dionici	\$5,00	\$6,32	\$20,68

Tablica 13: Pokazatelji investiranja

Kod izračuna zarade po dionici uzete su ponderirane količine dionica koje su navedene i u Amazonovom godišnjem izvještaju. Možemo vidjeti da je zarada od dionica u 2016. te 2017. godini bila približno istog iznosa, no 2018. je naglo porasla na što je utjecalo povećanje neto dobiti.

## 7. Zaključak

Amazon je poduzeće koje svojim inovativnim idejama prednjači na tržištu online trgovine i nastavlja rasti, a svoje vrijednosti temelji na ulaganju u tehnologiju i dobrim odnosima s kupcima. Tvrtka ostvaruje veće prihode od rashoda i prikazuje trend rasta u svojim brojkama kroz godine u godinu. Kroz provedene izračune mogu zaključiti da su jedini problem koji Amazonove brojke trenutno pokazuju izvori financiranja, odnosno financiranje iz tuđih izvora. Za svaki izračunati pokazatelj ispostavilo se da se Amazon previše financira iz tuđih izvora i poduzeće je vrlo zaduženo. Postoje pozitivne naznake koje su vidljive u kroz rast koeficijenta i mogle bi značiti poboljšanje situacije u budućnosti. Kroz ovaj rad mogu zaključiti da su analize financijskih izvještaja vrlo bitne jer nam pružaju detaljniji uvid u poslovanje nekog poduzeća i mogu nam ukazati na neke probleme koje ne bismo uočili površnim čitanjem financijskih izvještaja. Nije dovoljno samo gledati koliko dobit ili gubitak neko poduzeće ostvaruje, već moramo sagledati što je utjecalo na promjenu koje vrijednosti i kakvi rizici postoje za poslovanje u budućnosti. Horizontalna, vertikalna i analiza kroz pokazatelje moraju uvijek biti u skladu jedna sa drugom i u konačnici nam pokazuju iste rezultate kroz različite dijelove izvještaja. Očito je da Amazon želi nastaviti širiti svoje poslovanje kroz sve veći spektar proizvoda i usluga te da se osamostaljuje u području dostave proizvoda, na taj način predstavljajući veliki rizik za svoje konkurente. Veliki opseg poslovanja i naglo širenje mogu se negativno odraziti na kvalitetu poslovanja, stoga bi na to trebalo pripaziti kako bi zadržali što je više moguće postojećih klijenata i privukli nove korisnike na temelju dobrih recenzija i postojećih zadovoljnih korisnika. Osim toga veću pažnju trebalo bi posvetiti zaposlenicima i boljim uvjetima rada za sve. Za poboljšanje cjelokupne slike o poduzeću najbitnija je transparentnost i dostupnost informacija o poslovanju, bolja briga o zaposlenicima i razvijanje novijeg poslovnog modela čiji cilj nije samo zaraditi što više, što brže, nego održivost poslovanja.

## Popis literature

- [1] Američka komisija za trgovinu i reguliranje vrijednosnim papirima, (18.2.1999.), *Amazon com inc* [Na internetu]. Dostupno: <https://www.nasdaq.com/markets/ipo/filing.ashx?filingid=384706> [pristupano 4.5.2019.]
- [2] A. Byers, Jeff Bezos: the founder of Amazon.com. New York: The Rosen Publishing Group. 2006.
- [3] G. Cuofano „How Amazon makes money; Amazon business model in a nutshell“, 2018. [Na internetu]. Dostupno: <https://fourweekmba.com/amazon-business-model/>[pristupano 10.5.2019.]
- [4] I. Sačer, S. Sever, K. Žager, L. Žager, Analiza financijskih izvještaja: načela, postupci, slučajevi, Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. 2017.
- [5] B. Tušek, V. Vašiček, K. Žager, L. Žager, Računovodstvo za neračunovođe, Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. 2007.
- [6] D. Tipurić, Korporativno upravljanje, Zagreb: Sinergija nakladništvo. 2008.
- [7] Amazon, Annual Report, Washington, 2018.
- [8] D. Yaffe-Bellany, M. Corkery „FedEx Ends Amazon’s U.S. Ground Deliveries as Retailer Rises as Rival“, 2019. [Na internetu]. Dostupno: <https://www.nytimes.com/2019/08/07/business/fedex-amazon-shipping.html?rref=collection%2Ftimestopic%2FAmazon.com>
- [9] M. Hanbury „Amazon dodges responsibility for 10 delivery-related deaths“, 2019. [Na internetu]. Dostupno: <https://www.businessinsider.com/amazon-not-legally-responsible-for-delivery-related-deaths-contract-drivers-2019-9>
- [10] J. Bromwich „Amazon Uses a Twitter Army of Employees to Fight Criticism of Warehouses“, 2019. [Na internetu]. Dostupno: <file:///D:/Amazon%20Uses%20a%20Twitter%20Army%20of%20Employees%20to%20Fight%20Criticism%20of%20Warehouses%20-%20The%20New%20York%20Times.pdf>
- [11] Amazon „Cloud computing with AWS“, 2019. [Na internetu]. Dostupno: [https://aws.amazon.com/what-is-aws/?sc\\_icampaign=aware\\_what\\_is\\_aws&sc\\_icontent=awssm-evergreen-prospects&sc\\_iplace=hero&trk=ha\\_aws-sm-evergreen-prospects&sc\\_ichannel=ha](https://aws.amazon.com/what-is-aws/?sc_icampaign=aware_what_is_aws&sc_icontent=awssm-evergreen-prospects&sc_iplace=hero&trk=ha_aws-sm-evergreen-prospects&sc_ichannel=ha)

[12] M. Asworth „Working capital management“, 2015. [Na internetu]. Dostupno: <https://www.accaglobal.com/pk/en/student/exam-support-resources/fundamentals-exams-study-resources/f9/technical-articles/wcm.html>