



**PutNa
Tržište**

sandbox za simulaciju financiranja
putem tržišta kapitala

Vodič za kandidate i partnere: IPO ili VC?



Vodič za kandidáty i partnery: IPO ili VC?

***sandbox* PutNaTržište**

SADRŽAJ

1. Uvod	3
2. IPO ili VC: u čemu je stvarna razlika?.....	3
2.1. IPO, uređeno tržište ili MTP (smjer A).....	3
2.2. <i>Venture Capital</i> (smjer B).....	5
3. Kratki test samoprocjene: prepoznajte se u jednoj od kategorija	5
4. Kako tumačiti metrike i pragove?	6
4.1. Što je poželjno za IPO/MTP (smjer A)?	7
4.2. Što je tipično za VC (smjer B)?	7
5. Dokumenti i podaci koje trebate pripremiti.....	8
5.1. Ako idete prema smjeru A (IPO/MTP)	8
5.2. Ako idete prema smjeru B (VC).....	9
6. Kako partneri vrednuju prijave?	9
7. Primjeri po sektorima	10
8. Mogućnost promjene smjera financiranja tijekom procesa	10
9. Što dalje?	10
10. Popis pokrata.....	10
11. Financijski pokazatelji.....	11

1. UVOD

Mnogim društvima nije jednostavno procijeniti koji je oblik financiranja za njih optimalan. Neka razmišljaju o izlasku na uređeno tržište ili MTP, druga smatraju VC ulagatelje prirodnijim partnerom, a neka su između. Upravo je zato izrađen ovaj vodič: da vam na jednostavan način pomogne prepoznati koji vam je smjer trenutno prirodniji i što možete očekivati u svakoj opciji.

Vodič prati strukturu i logiku prijave na program PutNaTržište, ali je napisan tako da ga može razumjeti svatko tko se dvoumi između IPO-a i VC financiranja. Ne morate poznavati sve financijske pojmove – cilj je da se lakše orijentirate.

2. IPO ILI VC: U ČEMU JE STVARNA RAZLIKA?

2.1. IPO, uređeno tržište ili MTP (smjer A)

IPO ili uvrštenje na uređeno tržište / MTP (multilateralnu trgovinsku platformu) oblik je financiranja za društva koja su već zrelija, ali ne nužno i velika. Ako se prepoznajete u većini ovoga, bliži ste smjeru A (IPO/MTP):

- imate razvijene financijske procese
- postojanje trogodišnjeg ili petogodišnjeg poslovnog plana s detaljnim financijskim i tržišnim projekcijama
- razdoblje stabilnog poslovanja (najčešće barem tri godine) uz razumnu razinu zaduženosti
- poželjno je da društvo pokazuje profitabilnost u zadnjih 3 – 5 godina poslovanja ili da ima vjerodostojnu putanju prema profitabilnosti
- poželjan rast imovine pred IPO, u skladu s investicijskim ciklusom
- vodstvo koje je spremno upravljati u okružju veće transparentnosti (s naglaskom na transparentnu vlasničku strukturu)
- poslovni model dovoljno provjeren da privuče interes široke baze ulagatelja
- bar djelomično uređeni interni akti i strukture prilagođene obvezama na tržištu kapitala (npr. primjena MSFI-jeva, dionička struktura, nadzorni odbor) ili spremnost za usklađenje s takvim standardima
- iako veličina potencijalnog izdanja ne bi smjela premašiti okvirno pet puta veću vrijednost društva prije IPO-a, u praksi se veličina izdanja obično uskladi s tržišnom vrijednošću izdavatelja; konačan omjer ovisi o sektoru i tržišnim uvjetima
- uređenost sustava korporativnog upravljanja ili spremnost za relativno brze promjene u tom pogledu
- planirane potrebe financiranja preko 5.000.000 EUR

- ako je planiran iznos veći od 1 mil. EUR, moguće je razmotriti i izdavanje obveznica bez uvrštenja, ovisno o profilu društva.

IPO nije samo prikupljanje kapitala, već i način da društvo „izađe u svijet”: preuzme obveze javnog izvještavanja, jača svoje upravljačke strukture i podiže reputaciju. Uz to ide i mogućnost većih iznosa financiranja, najčešće iznad 5 mil. EUR za dionice odnosno za obveznice i viši iznosi, što je relevantno za ambiciozne razvojne projekte ili internacionalizaciju.

Iznosi prikupljenih sredstava od zadnjih IPO-ova na hrvatskom tržištu kapitala kretali su se u rasponu od 13,4 mil. EUR do 130 mil. EUR.

Volumeni nekoliko zadnjih izdanja obveznica na hrvatskom tržištu kapitala kretali su se od 3,5 mil. EUR do 305 mil. EUR s prosječnom veličinom izdanja obveznica od 88 mil. EUR.

IPO proces može biti zahtjevan: pripreme, *due diligence*, prospekt, kontrole revizora, regulatora i investicijske javnosti te (nakon IPO-a) obveze transparentnosti. No njegova je prednost pristup većem i raznovrsnijem krugu ulagatelja i daleko bolja dugoročna likvidnost.

Ako idete u simulaciju IPO-a, dobit ćete konkretan pregled procesa, troškova, obveza i svega što bi vas zapravo očekivalo na tržištu.

Očekivani potencijalni IPO troškovi sljedeći su:

- troškovi agenata izdanja (banaka), odvjetnika, za savjetovanje i izradu prospekta
- troškovi revizora (za financijske izvještaje i, ako je primjenjivo, za izvještaj o održivosti)
- troškovi uvrštenja na Zagrebačku burzu
- troškovi Hanfina odobrenja prospekta
- troškovi SKDD-a (usluga vođenja evidencije vrijednosnih papira, provođenje korporativnih akcija) i
- troškovi za nove ili proširene djelatnosti i/ili funkcije u društvu (odnosi s ulagateljima i regulatorima, funkcija usklađenosti).

Ako ćete ići u smjeru IPO-a, potrebno je uzeti u obzir, između ostaloga, i zakonske uvjete kao i uvjete uvrštenja na uređeno tržište Zagrebačke burze i MTP, Progress tržište.

Detalje o uvjetima uvrštenja možete pronaći i u [**Vodiču za financiranje putem tržišta kapitala.**](#)

2.2. Venture Capital (smjer B)

VC financiranje odgovara društvima koja su u ranijoj fazi razvoja ili onima koja su već aktivna, ali još nisu na razini stabilnosti koja bi im omogućila izlazak na tržište kapitala. VC nije samo kapital – VC ulagatelji ulaze u društvo intenzivno, s ciljem ubrzanog rasta.

Smjernice za društva za financiranje putem VC-ja:

- ulagateljima će osnivački tim biti u fokusu (iskustvo tima)
- posvećenost i osobna financijska izloženost osnivača
- inovativnost i skalabilnost nose najveću težinu
- tržišna diferencijacija i ulazne barijere
- financijska povijest može biti skromna ili kratka
- važnije je koliko brzo društvo može rasti i osvajati tržište
- jasan poslovni model i tržišni potencijal
- povijesni trend i prihodi
- do sada prikupljeni kapital
- usklađenost očekivanja sa stvarnim potrebama.

VC runde obično su manje od iznosa potrebnih za IPO (često između 1 i 5 mil. EUR), ali se zatvaraju brže. Strukture ulaganja mogu biti fleksibilne (npr. konvertibilni zajmovi), ali nose i određenu diluciju udjela osnivača.

VC je dakle „partnerski” model između društva i ulagatelja u kojem ulagatelj ulazi duboko u razvoj proizvoda, strategije i poslovnog modela.

3. KRATKI TEST SAMOPROCJENE: PREPOZNAJTE SE U JEDNOJ OD KATEGORIJA

Ovaj brzi test pomaže vam vidjeti kojem smjeru prirodno naginjete. Možete ga napraviti i ako još niste sigurni koliko kapitala trebate – on pokazuje logiku, a ne presuđuje.

Ako se prepoznajete u većini ovoga, bliži ste smjeru A (IPO/MTP):

- Poslujete stabilno najmanje tri godine i imate uredna financijska izvješća (idealno revidirana).
- Prihodi prelaze oko 5 mil. EUR ili EBITDA prelazi 1 mil. EUR.
- Novčani tok vam je pozitivan ili imate realan plan da će u kratkom roku biti.
- Već primjenjujete Međunarodne ili Hrvatske standarde financijskog izvještavanja (MSFI/HSFI).

- Vlasnička struktura vam je jasna i transparentna, s upravljačkim tijelima koja funkcioniraju ili ste ih spremni uspostaviti.
- Razmišljali ste o kontaktiranju savjetnika, burze ili ste već prikupili prve informacije o IPO-u.
- Kapital koji trebate veći je od 5 mil. EUR.

Ako vam je to već sada prepoznatljivo, IPO može biti realan i koristan sljedeći korak.

Ako se prepoznajete u većini ovoga, bliži ste smjeru B (VC):

- Vaš je tim snažan i komplementaran, a osnivači su duboko predani razvoju društva.
- Imate inovativan proizvod ili tehnologiju koja ima jasan potencijal skaliranja.
- Tržište na koje ciljate veliko je i dinamično iako vaša pozicija na njemu tek raste.
- Prihodi su još niski ili nestabilni, ali učite brzo i imate potencijal rasti 30 % i više godišnje.
- Tražite kapital u rasponu od 1 do 5 mil. EUR, uz aktivnu podršku ulagatelja.
- Korporativno upravljanje nije u potpunosti razvijeno, ali ste spremni ulagati u njega.

Ako ste blizu tih tvrdnji – VC kapital može biti puno pogodniji alat za vaš trenutni razvojni ciklus.

Za brzu orijentaciju možete se voditi sljedećom logikom:

- Ako trebate više od 5 mil. EUR i imate stabilne rezultate, vjerojatno ste za IPO.
- Ako poslujete duže i imate uređene sustave, ali želite kapital jeftinije ili brže, IPO i dalje može biti opcija.
- Ako je vaš proizvod vrlo inovativan, a tržište još nesigurno, VC vam daje fleksibilnost.
- Ako niste sigurni, možete razmotriti i *dual-track* pristup: pripremu za oba smjera dok se ne pokaže jasniji put.

4. KAKO TUMAČITI METRIKE I PRAGOVE?

Kriteriji nisu postavljeni tako da se moraju „zadovoljiti“ svi ciljni pokazatelji kako bi društvo krenulo u određenom smjeru.

Ove su metrike indikativne: služe partnerima i Hanfi da procijene gdje je rizik manji, a gdje veći i kako se pojedini projekt uklapa u tipičan profil financiranja.

4.1. Što je poželjno za IPO/MTP (smjer A)?

Društva spremna za uvrštenje najčešće imaju prihode iznad 10 mil. EUR, a ako su prihodi manji – imaju vrlo uvjerljiv rast. U pravilu je korisno da je EBITDA marža stabilna, a zaduženost razumna (npr. Net Debt/EBITDA ispod 3×, ovisno o industriji).

Važno je da društvo ima urednu likvidnost (koeficijent tekuće likvidnosti barem 1,0), pozitivne i održive povrate (ROE, ROIC) te jasno adresiran investicijski ciklus. ESG elementi nisu obavezni, ali očekuje se barem minimalna struktura i volja za integracijom održivosti.

Za kandidata koji cilja obveznice s ESG obilježjem, razina ESG integracije postaje važnija u ocjeni (ali i dalje nije eliminacijski kriterij za ulazak u *sandbox*).

4.2. Što je tipično za VC (smjer B)?

VC ulagatelji najčešće ulažu u društva koja:

- nemaju trajnu profitabilnost
- još razvijaju tržište
- nemaju tradicionalne financijske metrike koje vidimo kod zrelih sustava.

Kod VC-ja je važno: postoji li stvarna validacija proizvoda (MVP¹, probni kupci, pilot-projekti), može li društvo postići 2 – 3 puta veći rast u sljedeće dvije godine, i ima li tim sposobnost nositi takav rast. Također je važno da društvo nakon VC runde dobije dovoljno prostora odnosno vremena u kojem nema novih hitnih potreba za kapitalom – minimalno 12 mjeseci, idealno i do 18, bez potrebe za hitnim novim kapitalom.

Sandbox Hanfe je dijagnostičko-simulacijski program. Ne traži da društva budu *IPO ready* ni potpuno spremna za VC ili obveznice; cilj je učenje kroz simulaciju, prepoznavanje praznina i strukturiranje realnih koraka za daljnji rad izvan *sandboxa*. Eliminacijski su isključivo opći regulatorni preduvjeti (status pravne osobe, urednost i potpunost prijave, relevantne izjave). Posebni kriteriji poput financijske stabilnosti, jasnoće poslovnog modela, kvalitete tima, organizacijske spremnosti, ESG-a i općeg dojma nisu eliminacijski, već služe mapiranju trenutnog stanja i usmjeravanju dijagnostike. Ocjene su orijentiri (skala 1 – 5), a ne pragovi za ulazak ili izlazak, a sektorski orijentiri i moguća „crvena upozorenja“ signal su za raspravu, ne automatsko isključenje.

¹ *Minimum Viable Product* – jednostavna, ali funkcionalna verzija proizvoda koja dokazano rješava korisnički problem

Društvo se, međutim, može isključiti na temelju izrazito loših financijskih pokazatelja kada oni onemogućuju smisleno provođenje dijagnostike ili bi sudjelovanje predstavljalo nerazmjern rizik i za kandidatovo poslovanje i za svrhu programa. Primjeri takvih situacija uključuju akutnu nelikvidnost (npr. trajni koeficijent tekuće likvidnosti (*current ratio*) ispod 1 uz nepostojanje kratkoročnog plana stabilizacije), vrlo visoku polugu bez realnog plana servisiranja (npr. ekstremni koeficijent financiranja odnosno zaduženosti uz negativan operativni novčani tok), praktično nepostojeće pokriće kamata (*interest coverage* blizu ili ispod 1) te kontinuirano negativan FCF (*Free Cash Flow*) bez opravdanog investicijskog ciklusa. U takvim slučajevima dijagnostičko izvješće ne bi moglo pružiti upotrebljive preporuke jer osnovna održivost nije zadovoljena, pa bi simulacija skrenula u krizno upravljanje umjesto u ciljanu dijagnostiku. U svim ostalim slučajevima, uključujući „nesavršene“ metrike i nedovršene procese, svrha je upravo putem dijagnostičkog izvješća kvantificirati odstupanja, prioritzirati teme i predložiti putokaz za rad izvan *sandboxa*, bez zahtjeva da se ciljne razine postignu u okviru pilot-faze.

5. DOKUMENTI I PODACI KOJE TREBATE PRIPREMITI

Prijava u *sandbox* nije birokratska, ali da bi partneri mogli donijeti kvalitetnu ocjenu, potreban je određen set podataka.

Zajednički, obvezni dio osnovnih informacija za sva društva koja se prijavljuju:

- popunjeni obrazac, izjave o urednosti obveza i jurisdikciji, financijska izvješća te iznos i svrha financiranja.

To su temeljni podaci koji Hanfi omogućuju da provjeri opće kriterije i uključi društvo u proces.

5.1. Ako idete prema smjeru A (IPO/MTP)

Naglasak je na detaljnosti i strukturi. Potreban je ozbiljniji poslovni plan na 3 – 5 godina, s projekcijama i analizama. Partneri će gledati i korporativno upravljanje: tko vodi društvo, tko ga nadzire, kako su uređeni interni procesi ili ima li društvo planove kako urediti korporativno upravljanje (partneri i Hanfa svjesni su da korporativno upravljanje kandidata u pravilu neće biti usklađeno sa zahtjevima uređenog tržišta, što je i očekivano).

Uz to ide i tablica metrika; ne morate sve izračunati sami, ali trebaju postojati podaci iz GFI-jeva iz kojih se mogu izračunati. Za društva koja žele uključiti i ESG segment, dobro je imati barem osnovne politike ili odgovornu osobu.

5.2. Ako idete prema smjeru B (VC)

Presudni su ljudi i proizvod. Važni su životopisi osnivača / ključnih osoba u timu, njihova posvećenost i udjeli. U VC svijetu ulagatelji žele znati kako tim funkcionira, kako donosi odluke i je li „skladan“.

Potrebno je opisati proizvod i njegovu jedinstvenost te ponuditi sve dokaze da tržište želi ili može prihvatiti rješenje. Pomaže imati konkretne podatke o korisnicima, pilot-proizvodima ili prvom prihodu, ako postoji.

6. KAKO PARTNERI VREDNUJU PRIJAVE?

Partneri i Hanfa vrednuju prijave kako bi utvrdili postoji li minimalna osnova za smisleno sudjelovanje u *sandboxu*, a ne kako bi ocijenili je li društvo trenutačno spremno za izlazak na tržište kapitala. U tom procesu koristi se strukturirani okvir vrednovanja (*scorecard*) koji pomaže da se prijave razmatraju dosljedno, usporedivo i transparentno, uz primjenu stručne prosudbe.

Za ulazak u *sandbox* potrebno je da kandidat može pružiti osnovne informacije relevantne za odabrani smjer (IPO/MTP, VC ili obveznice) te da postoji realna mogućnost provedbe dijagnostičke analize. Vrednovanje se ne temelji na ispunjavanju „ciljnih“ financijskih pokazatelja, već na tome ima li dovoljno podataka i konteksta da se utvrdi trenutačno stanje i identificiraju ključne praznine.

Naglasci u vrednovanju razlikuju se po smjerovima, ali isključivo u smislu daljnje dijagnostičke relevantnosti, a ne strožih ili blažih uvjeta za ulazak. Kod potencijalnih IPO/MTP kandidata veća se pažnja posvećuje dostupnosti osnovnih financijskih podataka i okvira upravljanja, dok se kod VC kandidata više promatraju tim, poslovni model i tržišni kontekst. U oba slučaja cilj je isti: procijeniti može li *sandbox* putem dijagnostičkog izvješća dati korisne, utemeljene nalaze i preporuke.

Ako su ispunjeni osnovni regulatorni preduvjeti i postoji minimalna razina informacija i suradnje, prijava se u pravilu smatra prihvatljivom za *sandbox*, čak i

kada su pokazatelji ispod onoga što bi se u praksi smatralo „spremnosti“ za tržište kapitala.

7. PRIMJERI PO SEKTORIMA

- Proizvodna društva često ulaze u smjer A jer imaju stabilnije brojke i jasne investicijske cikluse.
- Tehnološki SaaS modeli posežu za VC kapitalom jer im treba brz rast i validacija prije profitabilnosti.
- Energetika i infrastruktura često su prirodni kandidati za uvrštenje ili obvezničko financiranje.
- Biotehnologija je gotovo uvijek u ranom razvoju i ovisi o VC kapitalu.

8. MOGUĆNOST PROMJENE SMJERA FINANCIRANJA TIJEKOM PROCESA

Možete promijeniti smjer tijekom procesa – ništa nije fiksno. Ako nemate sve metrike, to nije problem: partneri će ih izračunati. Ako ste „između smjerova“, dijagnostika će vam pomoći otkriti gdje imate najviše potencijala.

9. ŠTO DALJE?

Popunite Obrazac prijave, priložite osnovne dokumente i pošaljite ih elektroničkim putem na e-adresu sandboxpnt@hanfa.hr. Nakon inicijalne procjene Hanfa i partneri usmjerit će vas prema optimalnom smjeru i pripremiti vam daljnje korake.

Prilog 9. Obrazac za prijavu nalazi se [ovdje](#).

Uz to vas upućujemo da se upoznate s Prilogom 6. Općim uvjetima *sandboxa*, u kojem su detaljnije navedeni kriteriji koje Hanfa i partneri koriste pri selekciji društava.

Prilog 6. Kriteriji za odabir društva sudionika nalazi se [ovdje](#).

10. POPIS POKRATA

1. IPO – inicijalna javna ponuda (engl. *Initial Public Offering*)
2. MTP – multilateralna trgovinska platforma
3. VC – poduzetnički kapital (engl. *Venture Capital*)
4. GFI – godišnji financijski izvještaj

11. FINANCIJSKI POKAZATELJI

Pokazatelji likvidnosti i financijske stabilnosti	Opis pokazatelja	Poželjna vrijednost pokazatelja
Koeficijent trenutačne likvidnosti	novac u banci i blagajni / kratkoročne obveze	poželjna minimalna vrijednost trebala bi biti 0,10
Koeficijent ubrzane likvidnosti	(kratkotrajna imovina – zalihe)/ kratkoročne obveze	poželjna je vrijednost 1 ili veća od 1, što pokazuje da društvo ima brzo unovčive imovine minimalno toliko koliko i kratkoročnih obveza
Koeficijent tekuće likvidnosti	kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze	vrijednost $\geq 1,0$ smatra se minimumom održivosti; 1,5 – 2,0 poželjno je za kandidata spremnog za IPO, uzimajući u obzir specifičnosti sektora
Koeficijent financijske stabilnosti	dugotrajna imovina / (kapital i rezerve + rezerviranja + dugoročne obveze)	što je vrijednost ovog pokazatelja manja (poželjno manja od 1), to je likvidnost i financijska stabilnost društva veća, tj. povećava se udio radnog kapitala
Pokazatelji zaduženosti		
Koeficijent zaduženosti	(dugoročne obveze + kratkoročne obveze) / ukupno aktiva	vrijednost pokazatelja trebala bi biti 0,5 ili manja, što znači da bi imovina trebala biti najmanje 2 puta veća od obveza
Koeficijent vlastitog financiranja	(kapital i rezerve + rezerviranja) / ukupno aktiva	poželjna je vrijednost veća od 50 %, što znači da je veći dio imovine financiran iz vlastitih sredstava
Koeficijent financiranja	(dugoročne obveze + kratkoročne obveze) / (kapital i rezerve + rezerviranja)	više vrijednosti ukazuju na veći rizik, odnosno da dug čini većinu financiranja
Faktor zaduženosti (broj godina)	(dugoročne obveze + kratkoročne obveze) / (zadržana dobit + amortizacija)	
Stupanj pokrića dugotrajne imovine vlastitim izvorima	(kapital i rezerve + rezerviranja) / dugotrajna imovina * 100	
Stupanj pokrića dugotrajne imovine dugoročnim izvorima	(kapital i rezerve + rezerviranja + dugoročne obveze) / dugotrajna imovina * 100	

Pokazatelji aktivnosti		poželjno je da je vrijednost svih koeficijenata obrtaja što je moguće veća
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	ukupni prihodi / ukupno aktiva	veća vrijednost znači veću efikasnost i niže troškove
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	ukupni prihodi / kratkotrajna imovina	
Vrijeme naplate kratkotrajnih potraživanja, u danima (samo za tekuću godinu)	kratkoročna potraživanja / poslovni prihodi * 365	
Vrijeme naplate potraživanja od kupaca, u danima (samo za tekuću godinu)	potraživanja od kupaca / prihodi od prodaje * 365	
Dani plaćanja dobavljačima	obveze prema dobavljačima / (ukupni rashodi – financijski rashodi)	
Pokazatelji uspješnosti poslovanja		
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	ukupni prihodi / ukupni rashodi * 100	vrijednost manja od 100 (%) znači da društvo posluje s gubitkom
Ekonomičnost redovnog poslovanja	poslovni prihodi / poslovni rashodi * 100	
Rentabilnost prometa bruto	dobit ili gubitak prije oporezivanja / ukupni prihodi * 100	
Rentabilnost prometa neto	dobit ili gubitak razdoblja / ukupni prihodi * 100	pokazuje koliki dio ukupnih prihoda društvo zadržava u obliku neto dobiti, tj. dobiti nakon poreza
Rentabilnost ukupne imovine – bruto	dobit ili gubitak prije oporezivanja / ukupno aktiva * 100	
Rentabilnost ukupne imovine neto (ROA)	dobit ili gubitak razdoblja / ukupno aktiva	mjeri učinkovitost kojom društvo generira profit od svoje ukupne imovine; poželjne vrijednosti iznad 10 %, koje ukazuje na snažnu profitabilnost društva
Rentabilnost vlastitog kapitala (ROE)	dobit ili gubitak razdoblja / kapital i rezerve	mjeri koliko neto dobiti društvo generira po vlastitom kapitalu; vrijednosti između i više od 15 %-

		20 % ukazuju na bolji povrat društva
EBIT marža (engl. <i>Earning Before Interest and Tax</i>)	$(\text{poslovni prihodi} - \text{poslovni rashodi}) / \text{poslovni prihodi} * 100$	veća je vrijednost pokazatelja povoljnija jer društvu ostaje veći dio prihoda nakon pokrivanja poslovnih rashoda
EBITDA marža (engl. <i>Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization</i>)	$((\text{poslovni prihodi} - \text{poslovni rashodi}) + \text{amortizacija}) / \text{poslovni prihod} * 100$	veća vrijednost ovog pokazatelja povoljnija je za društvo jer takva društva imaju bolju troškovnu strukturu, odnosno zadržavaju veći dio prihoda nakon pokrivanja poslovnih rashoda poslovanja
EBIT	$\text{poslovni prihodi} - \text{poslovni rashodi}$	
EBITDA	$\text{poslovni prihodi} - \text{poslovni rashodi} + \text{amortizacija}$	mjeri operativnu profitabilnost društva bez utjecaja financiranja i računovodstvenih troškova
ROIC (engl. <i>Return on Invested Capital</i>)	$\text{EBIT} * (1 - \text{porezna stopa}) / (\text{kapital i rezerve} + \text{dugoročne obveze} - \text{novac u banci i blagajni})$	
FCF (engl. <i>Free Cash Flow</i>)	$\text{OCF (engl. Operating Cash Flow)} - \text{CAPEX}$	
CCR (engl. <i>Cash Conversion Ratio</i>)	$\text{OCF (engl. Operating Cash Flow)} / \text{EBITDA}$	
CAGR prihoda (engl. <i>Compound Annual Growth Rate</i>)	$(\text{ukupni prihodi na kraju razdoblja} / \text{ukupni prihodi na početku razdoblja})^{1/n} - 1$, gdje je n broj razdoblja, obično godina dana	mjeri prosječnu godišnju stopu rasta prihoda kroz određeno razdoblje
CAGR EBITDA (engl. <i>Compound Annual Growth Rate</i>)	$\text{EBITDA}_{\text{kraj}} / \text{EBITDA}_{\text{početak}}^{1/n} - 1$, gdje je n broj razdoblja, obično godina dana	mjeri prosječnu godišnju stopu rasta EBITDA kroz određeno razdoblje
Interest Coverage Ratio u %	$\text{EBITDA} / \text{kamate}$	
CAPEX (engl. <i>CAPital Expenditures</i>)	završna neto dugotrajna materijalna imovina – početna neto dugotrajna materijalna imovina + amortizacija	predstavlja troškove za kupnju ili poboljšanje dugoročne imovine poput opreme, zgrada ili strojeva
OCF / ukupne obveze (engl. <i>Operating Cash Flow</i>)	$\text{OCF (engl. Operating Cash Flow)} /$	pokazuje sposobnost društva da iz redovnog poslovanja generira dovoljno gotovine za pokrivanje

<i>Operating Cash Flow / total debt</i>	(kratkoročne dugoročne obveze)	i	svojih ukupnih obveza po dugu; niže vrijednosti upućuju na veći rizik
---	--------------------------------	---	---

