

Vježbe

**OSNOVE POSLOVNE ANALIZE**

---

## Analiza odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti gubitka (Ratio Analysis)

- ✘ Analiza odnosa, u praktičnom smislu, obuhvaća praćenje performansi poduzeća radi njihova unaprjeđenja. Ona pomaže u definiranju pokazatelja uspješnosti na sljedeći način:
  - + daje podatke o profitabilnosti, efikasnosti upravljanja aktivom, solventnosti i investicijskom potencijalu,
  - + osigurava konzistentnu bazu podataka za praćenje smjerova (trendova) kretanja performansi i za istraživanje promjena u njima,
  - + omogućuje usporedbu pokazatelja uspješnosti poduzeća s ostalim poduzećima u okruženju i iskustveno postavljenim mjerama uspješnosti,
  - + omogućuje usporedbu rezultata uspješnosti pod dijelovima poduzeća.
  
- ✘ Analiza odnosa pomaže u određivanju smjerova menadžerskih aktivnosti i donošenju optimalnih menadžerskih odluka u izboru strategija poslovanja u budućnosti. Ona menadžerima služi u planiranju, kontroli i donošenju odluka.

## Primjer br.1: Analiza solventnosti poduzeća

- ✘ Na osnovu sljedećih podataka, izvučenih iz završne bilance i računa dobiti i gubitka poduzeća «Eko» d.d., izračunaj pokazatelje potrebne za donošenje procjene o *solventnosti* poduzeća, te ih pojasni i na kraju donesi zaključak na osnovu dobivenih rezultata (što znači *dobra* ili *loša* solventnost poduzeća).

Naziv stavke	Iznos (u KM)
<i>iz Bilance stanja «Eko» d.d.</i>	
<b>Zgrade</b>	<b>1.075.000,00</b>
<b>Ispravka vrijednosti zgrada</b>	<b>(225.000,00)</b>
<b>Strojevi</b>	<b>427.054,00</b>
<b>Ispravka vrijednosti strojeva</b>	<b>(132.534,00)</b>
<b>Zalihe</b>	<b>31.040,00</b>
<b>Potraživanja</b>	<b>63.683,00</b>
<b>Novac</b>	<b>162.825,00</b>
<b>Vlastiti kapital</b>	<b>1.026.118,00</b>
<b>Obveze prema dobavljačima</b>	<b>157.950,00</b>
<b>Obveze za dugoročne kredite</b>	<b>218.000,00</b>

Primjer br.1: Analiza solventnosti poduzeća

Likvidnost se može definirati kao sposobnost tvrtke da u roku podmiri sve svoje tekuće obveze.

Solventnost se može definirati kao sposobnost tvrtke da u roku udovolji svojim dugoročnim obvezama.

<i>iz Računa dobiti i gubitka «Eko» d.d.</i>	
<b>Prihodi od prodaje</b>	<b>394.450,00</b>
<b>Trošak za prodano</b>	<b>?</b>
<b>Bruto dobit</b>	<b>215.000,50</b>
<b>Trošak uprave</b>	<b>112.725,00</b>
<b>Operativna dobit (Dobit od aktivnosti)</b>	<b>?</b>
<b>Kamate na kredite (Rashod od financiranja)</b>	<b>14.874,00</b>
<b>Dobit prije oporezivanja</b>	<b>87.401,00</b>
<b>Dobit poslije oporezivanja (porez na dobit 30%)</b>	<b>?</b>

## Izrada primjera br.1

- ✘ Ukupna aktiva = 1.402.068,00
- ✘ Vlastiti kapital = 1.026.118,00
- ✘ Trošak za prodano = 179.450,00
- ✘ Operativna dobit = 102.275,00
- ✘ Dobit poslije oporezivanja = 61.180,70
  
- ✘ **Pokazatelji solventnosti poduzeća**
  - + Odnos dugoročnih obveza i ukupnog dugoročnog kapitala ili Udjel tuđeg kapitala = ?,
  - + Stupanj zaduženosti = ?,
  - + Odnos ukupnih obveza i glavnice = ?,
  - + Odnos pokrića kamata = ?,
  - + Faktor zaduženosti, broj godina = ?,
  - + Koeficijent financijske stabilnosti = ?.

## Izrada primjera br.1

✘ Udjel tuđeg kapitala =  $\frac{\text{Dugoročne obveze s fiksnom kamatom}}{\text{Dugoročne obveze s fiksnom kamatom} + \text{Vlastiti kapital}}$

Udjel tuđeg kapitala =  $218.000,00 / (218.000,00 + 1.026.118,00) = 17,52\%$

Budući je kontrolna mjera max. 30-35%, vidimo da poduzeće ima dovoljnu sposobnost pokrića svojih dugoročnih obveza na vrijeme.

---

✘ Odnos ukupnih obveza i glavnice =  $\frac{\text{Ukupne obveze}}{\text{Vlastiti kapital}}$   
=  $(218.000,00 + 157.950,00) / 1.026.118,00$   
= 0,36

Kontrolna mjera je 1:1, a ovaj odnos od 0,36:1 nam govori da poduzeće nije zaduženo preko vrijednosti vlastitog kapitala što je zadovoljavajući odnos.

---

## Izrada primjera br.1

✘ **Odnos pokrića kamata** = Operativna dobit/Troškovi kamata  
= 102.275,00/ 14.874,00  
= 6,87

Odnos pokrića kamata od 6,87 puta nam govori da je operativna dobit 6,87 puta veća od plaćenih kamata, što znači da je poduzeće sposobno podmirivati svoje obveze prema kreditorima te da postoji visok stupanj vjerojatnosti da će oni naplatiti svoju kamatu, jer je kontrolna mjera u praksi 3:1 (više od 1 ugrubo), ali uvijek treba uzeti u obzir sektorsku granu poduzeća.

---

✘ **Stupanj zaduženosti** = Ukupne obveze/ Ukupna aktiva  
= (218.000,00 + 157.950,00)/ 1.402.068,00 = 26,81%

(kontrolna mjera je manje od 50%)

---

✘ **Faktor zaduženosti, broj godina** = Ukupne obveze/ (Profit + Amortizacija)  
= (218.000,00 + 157.950,00)/ (61.180,70 + 357.534,00)  
= 375.950,00/ 418.714,70 = 0,89 < 5 god, OK.

---

## Izrada primjera br.1

- ✘ **Koef. fin. stabilnosti =**  
$$\frac{(\text{VI.kapital} + \text{Dug.obveze})}{(\text{Dug.imovina} + \text{Zalihe})}$$
$$= \frac{(1.026.118,00 + 218.000,00)}{(1.144.520,00 + 31.040,00)}$$
$$= \frac{1.244.118}{1.175.560,00} = 1,058$$

Kontrolna mjera je 1:1, a u našem slučaju je 1,058: 1,000 tako da možemo reći kako imovina i zalihe nisu financirane iz kratkoročnih izvora.

- ✘ **Zaključak bi bio da poduzeće ima prilično dobre rezultate pokazatelja solventnosti, dakle postoji dugoročna financijska stabilnost unutar kapitalne i financijske strukture poduzeća.**
-



## Primjer br.2: Pokazatelji financijske poluge

- ✘ *Na osnovu podataka iz prethodnog zadatka, izvučenih iz završne bilance i računa dobiti i gubitka poduzeća «Eko» d.d., izračunaj pokazatelje potrebne za donošenje procjene o investiranju u poduzeće, te pojasni.*
  
- ✘ Odluku o kreditiranju nekog poduzeća zasnivamo na pokazateljima uporabe financijske poluge (često se kao dodatna mjera koristi pokazatelj marže neto preostalog profita):
  - + Odnos dugoročnih obveza i ukupnog dugoročnog kapitala ili Udjel tuđeg kapitala = ? = **17,52%**
  - + Stupanj zaduženosti = ? = **0,36**
  - + Odnos ukupnih obveza i glavnice = ? = **6,87**
  - + Odnos pokrića kamata = **6,87**.
  
- ✘ **Zaključak bi bio da poduzeće ima prilično dobre rezultate pokazatelja uporabe financijske poluge pa je ulaganje preporučljivo.**

Primjer br.3: Prosječno vrijeme unovčenja potraživanja

- ✘ Ako imamo podatak da su potraživanja od kupaca na početku razdoblja (1.1.2012.) bila 91.050,00 KM, a prihod od prodaje 165.700,00 KM te potraživanja na kraju razdoblja 98.182,00 KM izračunati *pokazatelj prosječnog vremena unovčenja potraživanja*.

- ✘ 
$$PVUP = \frac{\text{Potraživanja od kupaca}}{\text{Ukupno napl. potraž. od kupaca tijekom razdoblja / 365 dana}}$$

## Izrada primjera br.3

- ✘ Potraživanja od kupaca na početku razdoblja (31.12.) ..... 91.050,00
  - ✘ Prihod od prodaje (fakturirani) za 2012. godinu .....165.700,00
  - ✘ Raspoloživo za naplatu .....256.750,00
  - ✘ Potraživanja od kupaca na kraju razdoblja (31.12.) ..... (98.182,00)
  - ✘ Naplaćena potraživanja tijekom 2012. godine ..... 158.568,00
  - ✘  $PVUP = 98.182 / (158.568 / 365) = 226 \text{ dana} = 7,5 \text{ mjeseci prosječno}$
  - ✘ Prosječno vrijeme unovčenja potraživanja, tj. pretvaranja potraživanja od kupaca u gotovinu iznosi, dakle, oko 7,5 mjeseci.
-

# Analiza imovine

- ✘ Analiza imovine se sastoji od:
    - + Analiza obujma imovine
    - + Analiza strukture imovine
  - ✘ Analiza dugotrajne imovine podrazumijeva:
    - + Analiza obujma dugotrajne imovine
    - + Analiza strukture dugotrajne imovine
    - + Analiza amortizacije
    - + Analiza kapaciteta
  - ✘ Analiza kratkotrajne imovine podrazumijeva:
    - + Analiza angažiranja kratkotrajne imovine za financiranje poslovanja
    - + Analiza obujma kratkotrajne imovine
    - + Analiza zaliha materijala i gotovih proizvoda i potraživanja od kupaca
-

# Primjer 1 iz Analize imovine: Sposobnost dijela imovine

- ✘ Na osnovu već korištenih podataka iz bilanci poduzeća XY d.d. analiziraj sposobnost građevinskih objekata kao dijela dugotrajne imovine.

Bilanca stanja na 31.12.2010.	
Naziv stavke	Iznos (u KM)
Zemljište	60.000
Građevinski objekti	240.000
Ispravak vrijednosti objekata	(86.000)
Oprema	190.000
Ispravak vrijednosti opreme	(66.000)
Zalihe robe	34.000
Potraživanja od kupaca	48.000
Novčana sredstva	10.000
Obveze prema dobavljačima	32.000
Obveze za poreze	4.000
Obveze za dugoročne kredite	60.000
Izdane dugoročne obveznice	70.000
Zadržana (akumulirana) dobit	50.000
Upisani kapital (red. dionice)	214.000

Bilanca uspjeha za 01.01. – 31.12.2010.	
Naziv stavke	Iznos (u KM)
Prihodi od prodaje	400.000
Troškovi za prodano	250.000
<b>Bruto dobit</b>	<b>150.000</b>
Amortizacija	36.000
Plaće	40.000
Administrativni rashodi	23.000
<b>Operativna dobit</b>	<b>51.000</b>
Rashodi od kamata	2.000
<b>Dobit prije oporezivanja</b>	<b>49.000</b>
Porez na dobit (10%)	12.000
<b>Dobit poslije oporezivanja</b>	<b>37.000</b>

## Izrada Primjera 1

**Sposobnost (funkcionalnost) dijela dugotrajne imovine =  
Sadašnja vrijednost imovine/ Nabavna vrijednost imovine**

$$= (240.000 - 86.000)/240.000 = 154.000/240.000 = 64\%$$

**Otpisanost dijela dugotrajne imovine =  
Otpisana vrijednost imovine/ Nabavna vrijednost imovine**

$$= 86.000/240.000 = 36\%$$

$$\text{SDDI} + \text{ODDI} = 100\% \text{ ili } 1$$

---

## Primjer 2 iz Analize imovine: Iskorištenost kapaciteta

- ✘ Izračunati iskorišteni kapacitet hotela ukoliko raspolažemo sljedećim podacima:
  - + kapacitet hotela je 165 ležajeva s cjelogodišnjim noćenjem
  - + Ostvareni broj noćenja je 29.850

$$\begin{aligned}\text{Iskorištenost kapaciteta} &= \text{ostvareni broj noćenja} * 100 / \text{broj mogućih noćenja} \\ &= 29.850 * 100 / 165 * 365 \\ &= 29.850 * 100 / 60.225 \\ &= 49,56\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Iskorištenost dana} &= (\% \text{ korištenja} * 365) / 100 = 49,56 * 365 / 100 \\ &= 180,89 \text{ tj } 181 \text{ dan}\end{aligned}$$

---

# Analiza zaposlenih (radne snage)

- ✘ Analiza zaposlenih podrazumijeva:
  - + Analiza obujma i strukture zaposlenih
  - + Analiza korištenja fonda radnog vremena
  - + Analiza nezgoda pri padu
  - + Analiza troškova plaća



## Primjer 1 iz Analize zaposlenih: Fluktuacija radne snage

- ✘ Pomoću podataka iz sljedeće tabele izračunajte stope fluktuacije zaposlenih za pouzeće ABC d.d. za svaku godinu.

Godina	Prosječan br zaposlenih	Došli	Otišli	Ukupan obrt	Zamjena	Stopa fluktuacije
2005	775	110	83	193	83	?
2006	820	153	74	227	74	?
2007	840	131	140	271	131	?

## Izrada primjera 1 iz Analize zaposlenih

---

✘ Stopa fluktuacije =  $\frac{\text{broj zamijenjenih radnika}}{\text{prosječan broj zaposlenih}} * 100$

+ za 2005 = 10,7%

+ za 2006 = 9,0 %

+ za 2007 = 15,6%

# INKREMENTALNA I SENZITIVNA ANALIZA U DONOŠENJU POSLOVNIH ODLUKA

---

- ✘ **Proces donošenja odluka sastoji se od:**
  - + Definiranja ciljeva
  - + Razmatranja alternativa
  - + Razvoja alternativa u svjetlu postavljenih ciljeva
  - + Izbor smjerova aktivnosti – donošenje odluke
  
- ✘ **Inkrementalna ili diferencijalna analiza** podrazumijeva analizu razlike u koristi ili šteti dobivenu usporedbom relevantnih informacija za različite alternative za procjenu učinka od očekivanih kratkoročnih promjena u dobiti i troškovima.
  
- ✘ Inkrementalni troškovi ili prihodi su dodatni troškovi ili prihodi koji se javljaju kod različitih alternativa i jedino su oni relevantni za donošenje odluka u okviru inkrementalne analize.

# INKREMENTALNA I SENZITIVNA ANALIZA U DONOŠENJU POSLOVNIH ODLUKA

---

- ✘ Najčešće isticani modeli za donošenje odluka na osnovu inkrementalne analize su:
  - + Odluke proizvoditi ili kupovati
  - + Odluke o korištenju kapaciteta
  - + Odluke o ukidanju profitnih centara
  - + Odluke o prodaji ili modernizaciji postojećih kapaciteta
  - + Odluke kod specijalnih dodatnih narudžbi.
  
- ✘ **Analiza osjetljivosti ili senzitivna analiza** pokazuje koliko je osjetljivo neko rješenje kada se mijenjaju parametri odlučivanja. Osnovna postavka je da se svi čimbenici osim jednog drže konstantnim, dok se vrijednost onog koji se ispituje mijenja.
  
- ✘ Analiza osjetljivosti pomaže menadžmentu poduzeća da se izbjegnu odluke s negativnim posljedicama.

# Primjer 1

- ✘ Na osnovu danih podataka za hotel *Belluve d.d.* donijeti odluku o:
  1. Da li se više isplati da hotelska kuhinja sama peče kruh i peciva ili nabavlja od dosadašnjeg dobavljača pekare *Romi*, ako od njih nabavlja tijekom godine, odnosno radnog dijela godine, 40.200 jedinica po prosječnoj cijeni 1,20 KM/kom?
  1. Da se hotelu više isplati držati hotelski *Butik* sa suvenirima u svom vlasništvu, zatvoriti butik ili prostor s istom namjenom dati u najam? Kod davanja u najam hotel ima ponudu od lokalnog poduzetnika da bi najam prostora i već postojeće opreme preuzeo pod kirijom od 2.500 KM mjesečno za 6 mjeseci sezone i 500 paušalno za 6 mjeseci kada je hotel zatvoren. Gubitak na robi koja ostane na zalihama prema procjenama bi iznosi oko 2.800 KM.

<b>Procijenjeni troškovi proizvodnje proizvoda</b>	Troškovi po jedinici	Ukupno
Izravni materijal	0,40	16.080,00
Izravni rad	0,20	8.040,00
Troškovi režije - varijabilni	0,50	20.100,00
Troškovi režije - fiksni	0,50	20.100,00
Ukupni troškovi	1,60	64.320,00

## Primjer 1

- ✘ Dakle, trošak kupnje je =  $40.200 \text{ kom} * 1,20 = 48.240,00 \text{ KM}$
- ✘ Trošak vlastite proizvodnje =  $40.200 \text{ kom} * 1,60 = 64.320,00 \text{ KM}$
- ✘ Preporuka je da se nastavi suradnja s dosadašnjim dobavljačem.

2.) Raspolažemo sljedećim podacima:

<b>Hotel Belluve– Račun dobiti i gubitka po profitnim centrima</b>				
<b>Opis</b>	<b>PC Smještaj</b>	<b>PC Restoran</b>	<b>PC Butik</b>	<b>Ukupno</b>
Prihod	650.000	350.000	130.000	1.130.000
Varijabilni troškovi	(250.000)	(230.000)	(75.000)	(555.000)
Kontrib. marža	400.000	120.000	55.000	575.000
Fiksni troškovi	(150.000)	(100.000)	(35.000)	(285.000)
Dobit ili gubitak	250.000	20.000	20.000	290.000

# Primjer 1

## 2.) Izrada:

- + Ako zatvorimo prostor vidimo da **gubimo 20.000 KM dobiti**, koju imamo ako je PC otvoren, pa ova opcija nije prihvatljiva.
- + Ako bismo dali prostor u najam prihod od najma bi bio:  
 $2.500 \text{ KM} * 6 \text{ mjeseci} + 500 * 6 \text{ mjeseci} - 4,200 \text{ KM} = 18.000 \text{ KM} - 2.800 = \mathbf{15.800 \text{ KM}}$  prve godine i svake naredne **18.000 KM**
- ✘ Vidimo da se hotelu i dalje najviše isplati držati PC Butik otvoren i u svom vlasništvu. Međutim, menadžment može ocijeniti da je uslijed rizika i preopterećenosti ljudskog kapaciteta hotela gubitak od 2.000 godišnje prihvatljiv.

Inkrementalna analiza – dobiti i gubici ako se PC Butik ukine		
<b>Dobici:</b>		
Izbjegnuti varijabilni troškovi	75.000	
Izbjegnuti fiksni troškovi	35.000	
Ukupno izbjegnuti troškovi		110.000
<b>Gubici:</b>		
Smanjenje prihoda u poduzeću		130.000
Povećanje ili smanjenje dobiti ako se PC ukine		(20.000)

## Kontribucijska marža u sklopu poslovne analize

- Do točke pokrića kontribucijska marža sastoji se samo od fiksnih troškova. Nakon točke pokrića ulazi se u zonu ostvarivanja dobiti pa RAZLIKA IZMEĐU PRIHODA I VARIJABILNIH TROŠKOVA PREDSTAVLJA KONTRIBUCIJSKU MARŽU koja sadrži dio za pokriće fiksnih troškova i dobit.
- Dokle god se pojavljuje kontribucijska marža postoji interes za održanjem proizvoda ili proizvodnog centra odgovornosti jer u tom slučaju oni u najmanju ruku sudjeluju u pokriću fiksnih troškova – važnost kontribucijske marže za donošenje menadžerskih odluka.
- Raspon aktivnosti, tj. opsega proizvodnje između točke pokrića i odabranog opsega, naziva se ZONA SIGURNOSTI a kontribucijska marža tog područja naziva se sigurnosna marža. Zona sigurnosti, dakle, predstavlja razliku između odabranog opsega proizvodnje i opsega proizvodnje potrebnog za postizanje točke pokrića.



## PRIMJER S KONTRIBUCIJSKOM MARŽOM

---

- Gospodarsko društvo posluje u unajmljenom poslovnom prostoru, te za najam kvartalno plaća 25.000 KM. Kvartalni troškovi električne energije iznose 3.000 KM, a troškovi telefona 2.000 KM. U prodaji trenutno radi jedan zaposlenik, kojem mjesečna bruto plaća iznosi 2.000 KM. Društvo prodaje samo jedan proizvod po cijeni od 2.000 KM, koji se uvozi iz inozemstva. Radi bolje prodaje proizvoda, društvo kvartalno plaća oglase u novinama i na lokalnoj radio postaji u svoti od 8.000 KM. Amortizacija opreme trgovine iznosi 2.000 KM mjesečno.
- Nabavna cijena proizvoda od stranog dobavljača iznosi 746,49 EUR-a po komadu (srednji tečaj: 1 EUR = 1,95583 KM). Nadalje, pri uvozu proizvoda u tuzemstvo carinarnica zaračunava i naplaćuje 10% carine na svaki uvezeni proizvod. Zavisni troškovi nabave (transport, osiguranje, špedicija, itd.) plaćaju se domaćim dobavljačima i iznose 220 KM/kom.

## PRIMJER S KONTRIBUCIJSKOM MARŽOM

---

- Na temelju prethodno iznesenih podataka o poslovanju gospodarskog društva izračunati i objasniti:
  1. točku pokrića troškova izraženu količinski i novčano (za kvartal);
  2. koliko proizvoda treba prodati u cilju ostvarenja kvartalnog dobitka od 7.000 KM;
  3. koliko bi proizvoda trebalo prodati u cilju ostvarenja kvartalnog dobitka od 7.000 KM, ako se prodajna cijena uslijed porasta konkurencije smanji za 5% (u odnosu na situaciju pod 1.);
  4. koliko proizvoda treba prodati za ostvarenje kvartalnog dobitka od 7.000 KM, ako zbog ulaska u carinsku uniju s zemljom iz koje se proizvod uvozi carina bude u potpunosti ukinuta (u odnosu na situaciju pod 1).

# IZRADA PRIMJERA

---

(1.) TOČKA POKRIĆA ili minimalan broj jedinica plasmana za nula dobit  
= FIKSNI TROŠKOVI / KONTRIBUCIJSKA MARŽA PO JEDINICI

FIKSNI TROŠKOVI = 25.000 + 3.000 + 2.000 + 6.000 + 8.000 + 6.000 = 50.000 KM

Kontribucijska marža po jedinici = Prodajna cijena / jed. – Varijabilni troškovi / jed.  
= 2.000,00 – (1.460,00 + 146,00 + 220,00) = 2.000,00 – 1.826,00 = 174,00 KM/jed.

Postotak kontribucijske marže = 174,00 / 1.826,00 = 9,53%

Točka pokrića (količinski) = 50.000,00 / 174,00 = 287,36 proizvoda

Točka pokrića (novčano) = 2.000,00 x 287,36 = 574.720 KM

(2.) BROJ JEDINICA ZA DOBIT OD 7.000 KM

Broj jedinica za dobit od 7.000 KM = (Fiksni troškovi + Dobit) / Kontr. marža / jed.

= 57.000 / 174,00 = 327,59 proizvoda kvartalno tj. 2.000,00 x 327,59 = 655.180 KM

## IZRADA PRIMJERA

---

### (3.) BROJ JEDINICA ZA DOBIT OD 7.000 KM (nova prodajna cijena)

Nova prodajna cijena =  $2.000,00 - (2.000 \times 0,05) = 2.000,00 - 100,00 = 1.900,00$  KM

Kontribucijska marža / jed. =  $1.900,00 - 1.826,00 = 74,00$  KM/ jed.

% Kontribucijske marže =  $74,00 / 1.826,00 = 4,05\%$

Broj jed. za dobit od 7.000 KM =  $57.000 / 74,00 = 770,27$  proizvoda kvartalno

tj.  $1.900,00 \times 770,27 = 1.463.513$  KM

### (4.) BROJ JEDINICA ZA DOBIT OD 7.000 KM (ukinuta carina)

Kontribucijska marža / jed. =  $2.000,00 - (1.460 + 220) = 2.000,00 - 1.680,00 = 320,00$  KM/jed.

Broj jed. za dobit od 7.000 KM =  $57.000 / 320,00 = 178,13$  proizvoda kvartalno

tj. potrebno ostvariti ukupnog prihoda  $2.000,00 \times 178,13 = 356.260$  KM

×

---

× Pitanja?