

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

NATAŠA BONČAR

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**DELITEV
RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV
GLEDE NA VRSTE UPORABNIKOV**

Ljubljana, maj 2004

NATAŠA BONČAR

I Z J A V A

Študent/ka **NATAŠA BONČAR** izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **prof. dr. SLAVKE KAVČIČ** in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1	UVOD	1
2	TEMELJNE NALOGE RAČUNOVODSTVA.....	2
2.1	CILJI RAČUNOVODSKEGA POROČANJA	2
3	RAČUNOVODSKA POROČILA IN NJIHOVA POVEZANOST	4
3.1	TEMELJNI RAČUNOVODSKI IZKAZI	4
3.1.1	<i>Bilanca stanja</i>	5
3.1.2	<i>Izkaz poslovnega izida</i>	5
3.1.3	<i>Izkaz finančnega izida</i>	6
3.1.4	<i>Izkaz gibanja kapitala</i>	7
3.2	MEDSEBOJNA POVEZANOST TEMELJNIH RAČUNOVODSKIH IZKAZOV.....	8
4	RAČUNOVODSKI KAZALCI IN KAZALNIKI	11
4.1	ZNAČILNOSTI RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV	12
4.2	KAKO DELIJO KAZALNIKE RAZLIČNI AVTORJI	14
4.3	RAČUNOVODSKI KAZALNIKI ZA RAZLIČNE UPORABNIKE.....	15
4.3.1	<i>Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo poslovodstvo podjetja</i>	16
4.3.1.1	Kazalnik dobičkonosnosti	17
4.3.1.2	Kazalniki učinkovitosti izrabljanja sredstev in kazalniki kapitala (kazalniki gospodarnosti)	17
4.3.1.3	Kazalniki obračanja.....	18
4.3.1.4	Analiza Du Pont	23
4.3.2	<i>Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo lastnike podjetja</i>	25
4.3.2.1	Kazalnika dobičkonosnosti kapitala in dobičkonosnosti navadne delnice.....	26
4.3.2.2	Kazalniki v zvezi z višino dobička in izplačane dividende.....	27
4.3.2.3	Kazalniki, povezani s ceno delnice in njenim razmerjem z dobičkom	28
4.3.3	<i>Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo posojilodajalce</i>	29
4.3.3.1	Plačilna sposobnost	29
4.3.3.2	Kazalniki finančnega vzvodja	31
4.3.3.3	Kazalniki, ki so povezani s servisiranjem (možnostjo pokrivanja) dolga.....	32
5	SKLEP	33
6	LITERATURA	35

1 UVOD

Namen tega diplomskega dela je na podlagi teorije prikazati, kateri računovodski kazalniki so najpomembnejši za določeno vrsto uporabnikov računovodskih informacij. To je doseženo z analizo delitve kazalnikov različnih avtorjev predvsem na podlagi Slovenskih računovodskih standardov 2001 (v nadaljevanju SRS) in delitve računovodskih kazalnikov, ki jo navaja Helfert.

Diplomsko delo sestavlja poleg uvoda še pet poglavij, dodana je literatura. Najprej so opredeljeni kazalniki, njihove značilnosti in lastnosti, ki so podlaga za razumevanje nadaljnjega razčlenjevanja računovodskih kazalnikov glede na uporabnike.

Sledi poglavje, v katerem so navedeni najpomembnejši viri računovodskih kazalnikov: bilanca stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz finančnega izida in izkaz gibanja kapitala. Vsi ti štiri najpomembnejši viri so opredeljeni po novih SRS, saj sta se njihovo izrazje in vsebina v primerjavi z opisi v prejšnjih SRS malce spremenila. Ti izkazi nam dajejo veliko informacij že sami po sebi, vendar pa lahko z njihovo medsebojno povezanostjo dobimo še dodatne, zelo pomembne informacije. V računovodstvu je zelo pomembna tudi racionalnost, zato je treba upoštevati cilje računovodskega poročanja.

Četrto poglavje se osredotoča na razlago najpomembnejših kazalnikov za glavne vrste uporabnikov računovodskih kazalnikov. Ti uporabniki so poslovodstvo, lastniki oziroma delničarji in posojilodajalci. Prvi so v resnici tisti, ki sprejemajo odločitve na podlagi teh kazalnikov o poslovanju podjetja. Kazalnikov, ki so pomembni za poslovodstvo, je kar nekaj, seveda pa vsak dodaten izračun ni odveč, če je korist njegove informacije večja od stroškov izračunavanja. Opredeljeni so najpomembnejši kazalniki, ki pa so lahko nadgrajeni z Du Pontovim sistemom povezanih kazalnikov. Ta sistem ponuja številne dodatne računovodske informacije, ki pa jih ne dobimo z izračunavanjem posameznih kazalnikov, temveč samo kot celoto povezanih kazalnikov.

Drugi uporabniki računovodskih informacij so lastniki oziroma delničarji; ti predvsem investirajo svoj kapital v podjetje in zato tudi želijo čim večji zaslužek na vloženi kapital in s tem povezane računovodske informacije. Veliko informacij je tudi neračunovodskih, vse v njih je bolj ali manj namenjeno izračunavanju ter določanju vrednosti podjetja, naložb in dobičkonosnosti.

Posojilodajalce zanima predvsem sposobnost podjetja za odplačevanje dolgov in njim pripadajoče obresti. Seveda pa neko podjetje ne dobi posojila samo na podlagi kazalnikov plačilne sposobnosti, temveč tudi na podlagi celotne bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Prav zato je zanimiv prispevek o zahtevah posojilodajalcev (bank) za odobritev posojila določenemu podjetju. Nekatera podjetja se ukvarjajo samo s tem, da na podlagi poslovnega načrta in analize poslovanja določenega podjetja skušajo pridobiti v imenu tega podjetja posojilo. Provizija ali plačilo takšnih storitev pa ni majhno.

Diplomsko delo se končuje s sklepom na podlagi podane analize kazalnikov. Večina kazalnikov je pomembna za vse tri vrste uporabnikov računovodskih informacij, da pa se kazalniki ne bi ponavljali, so v nalogi opredeljeni le enkrat, in to pri tistem uporabniku, za katerega imajo največjo informacijsko vrednost.

2 TEMELJNE NALOGE RAČUNOVODSTVA

Računovodstvo je opredeljeno kot temeljna informacijska dejavnost v poslovni enoti, ki obsega sistemsko celoto računovodskega informiranja na podlagi knjigovodstva, računovodskega predračunavanja, računovodskega nadziranja in računovodskega analiziranja sredstev, obveznosti do njihovih virov, prihodkov, stroškov in odhodkov (Turk et al., 2001, str. 23).

Računovodstvo pripravlja torej informacije, ki so pomembne za odločanje v podjetju, to je bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz finančnega izida, izkaz gibanja kapitala in razlagalna računovodska pojasnila ter informacije, pomembne za državo (to so predvsem informacije o davkih).

2.1 Cilji računovodskega poročanja

Pri izračunavanju in prikazovanju računovodskih kazalnikov je treba upoštevati določila in cilje računovodskega poročanja, saj je lahko brez tega vsakršno računanje zaman in predvsem neracionalno. Izračuni in povezave temeljnih računovodskih izkazov in računovodski kazalniki dajejo računovodske informacije, pri katerih pa moramo upoštevati nekatera pravila.

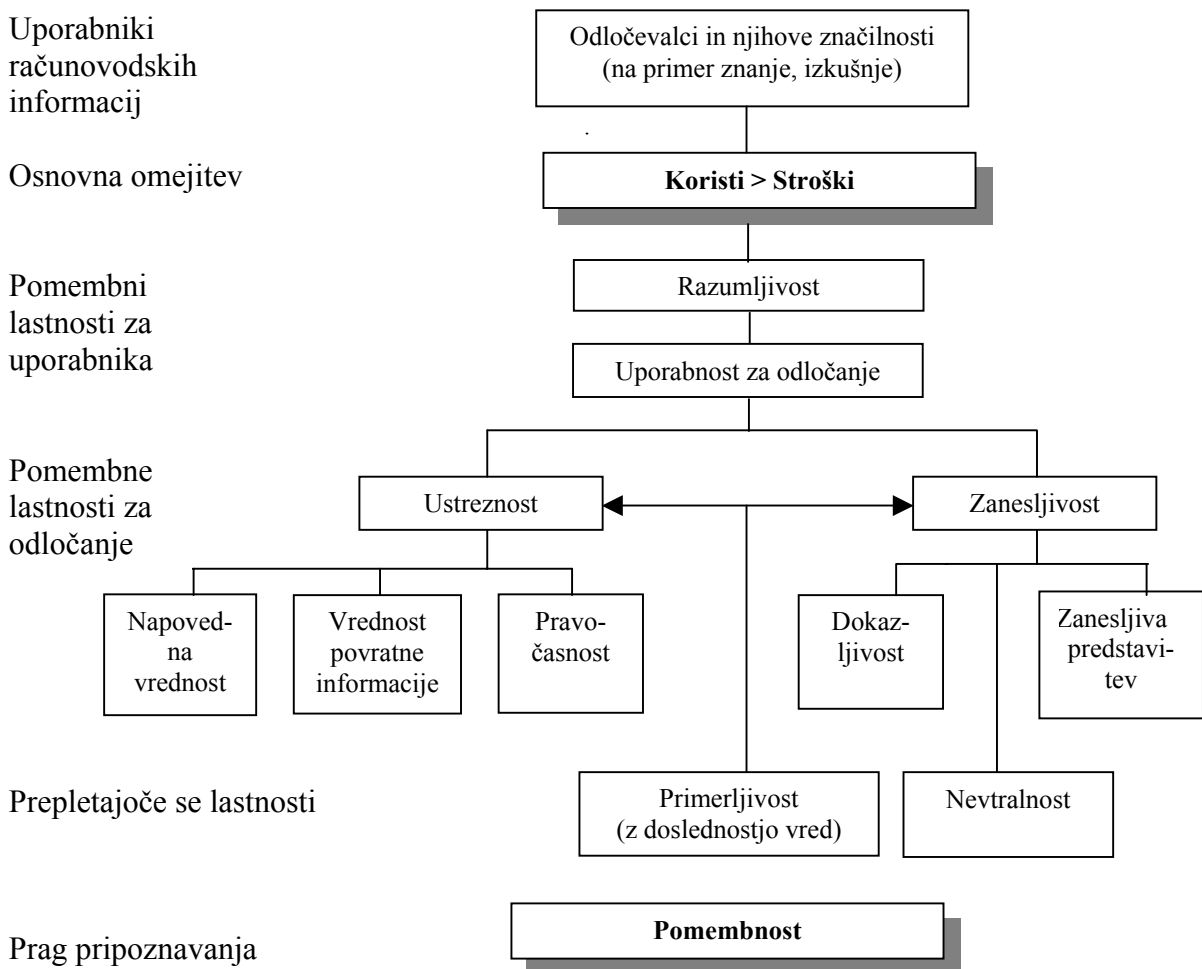
Funkcija finančnega računovodstva in njegovega poročanja je dajati nepristranske (nevtralne ali stvarne) informacije, ki pomagajo povečati učinkovito alokacijo redkih sredstev v kapital in druge trge. Računovodski izkazi so zasnovani na splošnem cilju zunanjega finančnega poročanja, saj uporabnike zanima predvsem zmožnost podjetja, da ustvari pozitivni denarni tok iz proizvodnje. Cilji finančnega poročanja so povezani z izpolnitvijo funkcije finančnega računovodstva in poročanja. Trije poglobljeni cilji računovodskega poročanja, ki izhajajo iz ameriškega pogleda na finančno-računovodske zasnove, so (Chasteen, Flaherty, O'Connor, 1995, str. 39–40):

1. Računovodsko poročanje bi moralo dajati informacije, pomembne za lastnike podjetja, morebitne vlagatelje v podjetje, posojilodajalce in druge uporabnike, ki sprejemajo investicijske in finančne odločitve. Informacije bi morale biti razumljive vsem, ki spremljajo dejavnost podjetja in so jih pripravljene preučevati.
2. Računovodsko poročanje bi moralo dajati informacije, ki pomagajo lastnikom podjetja, morebitnim vlagateljem v podjetje, posojilodajalcem in drugim uporabnikom pri ocenjevanju zneskov, časovnega usklajevanja in negotovosti prihodnjih denarnih pritokov iz naslova dividend ali obresti ter pritokov od prodaje, odplačila ali v plačilo dospelih vrednostnih papirjev oziroma dolgov. Ker so denarni tokovi posojilodajalcev in vlagateljev povezani z denarnimi tokovi podjetja, bi moralo računovodsko poročanje dajati tudi informacije, ki pomagajo vlagateljem, posojilodajalcem in drugim uporabnikom pri ocenjevanju zneskov, časa nastanka in negotovosti predvidenih denarnih tokov podjetja.
3. Računovodsko poročanje bi moralo dajati informacije o sredstvih podjetja, ki so posredni ali neposredni viri prihodnjih denarnih pritokov, in o obveznostih do virov sredstev podjetja, ki so posredni ali neposredni viri prihodnjih denarnih odtokov; prav

tako bi moralo priskrbeti informacije o dogodkih, poslih in okoliščinah, ki vplivajo na spremembe sredstev podjetja in obveznosti do njihovih virov.

Uporabnost računovodskih informacij je torej odvisna od načina merjenja gospodarskih dejavnosti podjetja in od učinkovitosti prenosa teh informacij k uporabnikom informacij (Vezjak, 1998, str. 19). Informacije morajo biti pripravljene na visoki strokovni ravni, zadostne in hitre, točne in pravilne pa tudi premišljeno izdelane, tako da si bodo lahko z njimi pomagali uporabniki pri odločanju (Turk et al., 2001, str. 737). Kakovostne značilnosti koristnih računovodskih informacij, ki bi jih moralo dajati računovodsko poročanje, prikazuje slika 1.

Slika 1: Hierarhija kakovostnih značilnosti računovodskih informacij



Vir: Chasteen, Flaherty, O'Connor, 1995, str. 41.

Večina teh značilnosti je določenih tudi v kodeksu računovodskih načel, kjer je podrobneje razloženo, kakšna naj bo informacija. Po načelu preglednosti morajo biti računovodski podatki in informacije, njihovo spreminjanje in izkazovanje primerno urejeni, strnjeni in usklajeni ter uporabnikom razumljivi. To velja tudi za računovodske listine, izkaze in poročila. Računovodstvo mora ažurno obravnavati podatke in dajati aktualne informacije, ki omogočijo pravočasne poslovne odločitve pri načrtovanju – o tem govori načelo

ažurnosti in aktualnosti. Računovodstvo je sodobno (načelo sodobnosti), če pri oblikovanju in dajanju informacij uporablja najnovejša spoznanja, metode in tehnična sredstva. To pa pomeni, da mora biti izhodišče za oblikovanje računovodskih informacij konkretno odločanje in potreba po njih pri tem odločanju, ne pa samo zbiranje računovodskih podatkov, iz katerih bi se nato po ustaljeni poti oblikovali novi podatki, ne da bi se vedelo, komu so sploh potrebni. Pri računovodskih informacijah je zelo pomembno, da so njihove koristi za uporabnika večje od stroškov zbiranja teh informacij – to določa tudi načelo gospodarnosti v računovodstvu. Računovodski podatki in informacije so objektivni, če izhajajo iz najboljšega znanja in upoštevanja vseh odločujočih dejstev; pri tem so izvzeti osebni interesi tistih, ki so jih oblikovali. Takšna značilnost računovodskih podatkov in informacij je povezana z njihovo pravilnostjo, popolnostjo in korektnostjo – to je opisano tudi v načelu objektivnosti (Turk et al., 2001, str. 39–42).

3 RAČUNOVODSKA POROČILA IN NJIHOVA POVEZANOST

Najpomembnejši viri za izračunavanje računovodskih kazalnikov so računovodska poročila oziroma temeljni računovodski izkazi. Računovodski izkaz je urejen prikaz učinka računovodskega obravnavanja podatkov. Vse skupine postavk v njem kot celota in/ali posamezne skupine postavk so računovodske informacije, posamezne postavke v njem pa praviloma računovodski podatki.

3.1 Temeljni računovodski izkazi

Računovodske izkaze kot celoto sestavljajo (SRS 2001, 2002, str. 221–226):

1. bilanca stanja,
2. izkaz poslovnega izida,
3. izkaz finančnega izida,
4. izkaz gibanja kapitala in
5. razlagalna računovodska pojasnila.

Namen računovodskih izkazov je dajati informacije o finančnem položaju, uspešnosti in spremembah finančnega položaja organizacije, ki so koristne širokemu krogu uporabnikov pri njihovem odločanju (Turk et al., 2001, str. 703).

Računovodske izkaze morajo po Zakonu o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD) sestavljati vse pravne osebe, ki na trgu samostojno opravljajo pridobitne ali nepridobitne dejavnosti kot svoje izključne dejavnosti, pri tem pa morajo biti organizirane kot gospodarske družbe v eni od naslednjih oblik:

- kot osebne družbe (družba z neomejeno odgovornostjo, komanditna družba ali tiha družba),
- kot kapitalska družba (družba z omejeno odgovornostjo, delniška družba ali komanditna delniška družba).

Za vse te družbe je sestavljanje bilance stanja in izkaza poslovnega izida obvezno, sestavljanje izkaza finančnega izida ter izkaza gibanja kapitala pa je obvezno le za velike in srednje družbe ter tiste, ki nastopajo na trgu vrednostnih papirjev.

3.1.1 Bilanca stanja

Najpomembnejši temeljni računovodski izkaz je bilanca stanja, ki je tudi najpomembnejša za izračun številnih kazalnikov, predvsem kazalnikov stanja financiranja, investiranja in vodoravnega finančnega ustroja.

Bilanca stanja je dvostranski računovodski izkaz, ki prikazuje višino in strukturo sredstev ter obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan.

Bilanca stanja je statičen in kumulativni računovodski izkaz. Statičnost se kaže s prikazovanjem sredstev in obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan. Kumulativnost bilance stanja se kaže tako, da je bilanca stanja, ki je sestavljena na zadnji dan poslovnega leta, enaka začetni bilanci stanja, sestavljeni na prvi dan naslednjega leta. V njej se vidijo posledice preteklih poslovnih odločitev podjetja, kažejo pa se v višini in strukturi sredstev ter obveznosti do virov sredstev.

Leva stran bilance stanja se imenuje aktivna, desna pa pasivna. Aktivna stran prikazuje sredstva podjetja, ki jih delimo na stalna sredstva, gibljiva sredstva in aktivne časovne razmejitve. Vsebinsko razporejamo sredstva po načelu naraščajoče likvidnosti; to pomeni, da najprej prikažemo tista, ki so najbolj oddaljena od likvidnih sredstev ali denarja (stalna sredstva), na koncu pa tista, ki so najbolj likvidna – denar. Sredstva bi lahko razporedili tudi po načelu padajoče likvidnosti, to pa pomeni, da v bilanci stanja prikažemo najprej vsa gibljiva sredstva in nato stalna. Obveznosti do virov sredstev prikazuje pasivna stran bilance stanja, ki se deli na kapital, rezervacije, finančne in poslovne obveznosti ter pasivne časovne razmejitve. Obveznosti do virov sredstev so v bilanci stanja razporejene po načelu naraščajoče zapadlosti. Kapital ima najdaljši rok zapadlosti, pravzaprav ga skoraj nima, zato je na pasivni strani bilance stanja prikazan najprej. Vse druge postavke obveznosti do virov sredstev si sledijo po roku zapadlosti, ki se krajša. Pasivno stran bilance stanja lahko prikažemo tudi po načelu padajoče zapadlosti, to pa pomeni, da so kratkoročne obveznosti prikazane najprej, na koncu pa kapital. Sredstva in obveznosti do virov sredstev razporejamo po načelu "istosmernosti" ali po načelu naraščajoče likvidnosti in naraščajoče zapadlosti ali pa po načelu padajoče likvidnosti in padajoče zapadlosti (Igličar, Hočevar, 1997, str. 51–54).

V Sloveniji so sredstva v bilanci stanja urejena po načelu naraščajoče likvidnosti, obveznosti do virov sredstev pa po načelu naraščajoče zapadlosti. V tuji literaturi pa je največkrat za sredstva v bilanci stanja uveljavljeno načelo padajoče likvidnosti in za obveznosti do virov sredstev načelo padajoče zapadlosti.

Bilanca stanja ne izkazuje vseh sredstev in obveznosti podjetja, temveč samo tiste, ki zadoščajo sodilom za njihovo pripoznavanje (Duhovnik, 2002, str. 133). V tem diplomskem delu so navedena na strani 9.

3.1.2 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja. Je lahko dvostranski ali stopenjski. Bilanca uspeha pa je izkaz poslovnega izida, ki ima dve

medsebojno uravnoteženi strani. V izkazu uspeha so po določenem vrstnem redu navedeni vsi prihodki in odhodki obračunskega obdobja, razlika med njimi pa je poslovni izid. Od leta 1993 določajo izkaz poslovnega izida SRS.

ZGD v Sloveniji predpisuje najmanjši obseg podatkov v izkazu poslovnega izida, razčlenjenih na podatke o prihodkih in podatke o odhodkih. Določa tudi, da mora ustrezni računovodski standard podrobneje opredeliti podatke v izkazu poslovnega izida predvsem za organizacije, ki morajo zagotoviti, da bodo njihovi računovodski izkazi revidirani. Za vse druge organizacije je najmanjši obseg podatkov, ki ga mora vsebovati izkaz poslovnega izida, določen že z ZGD.

Izkaz poslovnega izida kaže uspešnost poslovnih odločitev poslovodstva v določenem časovnem obdobju, ko je za lastnike podjetja rezultat poslovanja čisti dobiček ali izguba podjetja. Ta dobiček ali izguba se posledično vidita pri povečanju ali zmanjšanju kapitala v bilanci stanja (slika 2). Glede na to lahko obravnavamo izkaz poslovnega izida kot pomemben dodatek k bilanci stanja (Helfert, 2000, str. 152).

Izkaz poslovnega izida je po SRS lahko sestavljen v eni izmed dveh stopenjskih oblik:

- različici I (nemška),
- različici II (angleška).

Obe različici izkaza poslovnega izida imata pri vseh podjetjih ne glede na njihovo velikost osnovno razčlenitev narejeno po zahtevah Zakona o gospodarskih družbah, dopolnjeno z nekaterimi dodatnimi postavkami in delno z določnejšimi, uveljavljenimi krajšimi strokovnimi izrazi, uporabljenimi v kontnem načrtu (SRS 2001, 2002, str. 178–186). V različici I se stroški izkazujejo po naravni vrsti, v različici II pa se stroški razvrstijo v funkcionalne skupine. Razlika med tema dvema različicama je torej le v različnem izkazovanju stroškov. SRS dajejo prednost angleški različici, izbira ustrezne različice izkaza poslovnega izida pa je odvisna od posamezne organizacije in njenih mednarodnih stikov – to pa je že upoštevano v njenem sprejetju računovodskih usmeritev. Izbira različice izkaza poslovnega izida posredno vpliva tudi na računovodsko izkazovanje poslovnih dogodkov v poslovnih knjigah (Turk et al., 2001, str. 192–200).

3.1.3 Izkaz finančnega izida

Izkaz finančnega izida je naslednji temeljni računovodskih izkaz, v katerem so resnično in pošteno prikazane spremembe stanja denarnih sredstev in njihovih ustreznikov za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja.

Če primerjamo bilanco stanja za proučevano podjetje na začetku in na koncu istega obračunskega obdobja, ugotovimo v posameznih postavkah izrazite spremembe. Kakšne so bile denarne spremembe in kakšne spremembe njihovih ustreznikov, ki so izrazito vplivale na bilanco stanja ob koncu obdobja, in kako vplivajo te spremembe na finančno stanje podjetja, pa lahko ugotovimo na podlagi izkaza finančnega izida (Helfert, 2000, str. 159).

Po SRS 26 se izkaz finančnega izida lahko sestavi v eni izmed dveh oblik, od katerih ustreza prva neposredni metodi – različica I (izračuna se, če so na voljo ustrezni podatki o prejemkih in izdatkih), druga pa posredni metodi – različica II (izračuna se, če je treba iz podatkov v dveh zaporednih bilancah stanja v izkazu poslovnega izida in dodatnih

podatkov za vmesno obdobje izračunati podatke o pritokih in odtokih). Ta standard daje prednost različici I, podjetje pa izbere tisto, ki bolj ustreza možnostim zagotavljanja podatkov (SRS 2001, 2002, str. 187–188).

Izkaz finančnega izida je pomemben, ker glede na informacije, ki jih dajeta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida, dopolnjuje informacije, pomembne za odločanje pri financiranju in naložbenju. Na podlagi teh informacij je mogoče ugotoviti razloge za povečanje ali zmanjšanje denarnih sredstev v obračunskem obdobju. Denarna sredstva se lahko povečajo na podlagi novega financiranja (povečanja obveznosti do virov sredstev) ali raznaložbenja (zmanjšanja nedenarnih sredstev), zmanjšajo pa zaradi naložbenja (povečanja nedenarnih sredstev) ali zaradi definciranja (zmanjšanja obveznosti do virov sredstev) (SRS 2001, 2002, str. 192).

3.1.4 Izkaz gibanja kapitala

Zadnji temeljni računovodski izkaz je izkaz gibanja kapitala. Lahko je sestavljen tako, da prikazuje (SRS 2001, 2002, str. 194–196):

1. le razdelitev čistega dobička kot sestavine kapitala oziroma poravnava čiste izgube kot odbitne postavke od kapitala ali
2. vse sestavine kapitala, zajete v bilanco stanja, bodisi v skupinah bodisi posamično.

Izkaz gibanja kapitala ima obliko:

- a) ločenih razpredelnic sprememb za vsako sestavino kapitala ali
- b) sestavljene razpredelnice sprememb vseh sestavin kapitala.

SRS 27 predlaga kot izhodiščno rešitev obliko b).

V izkazu gibanja kapitala se zaradi primerjave v ločenih razpredelnicah prikazujejo uresničeni podatki v obravnavanem obračunskem obdobju in uresničeni podatki v enakem prejšnjem obračunskem obdobju, ali načrtovani podatki za naslednje obračunsko obdobje in uresničeni podatki v obravnavanem obračunskem obdobju, ali uresničeni podatki v obravnavanem obračunskem obdobju in načrtovani podatki za isto obdobje. V izkazu gibanja kapitala v obliki sestavljene razpredelnice se takšne primerjave praviloma prenesejo med pojasnila.

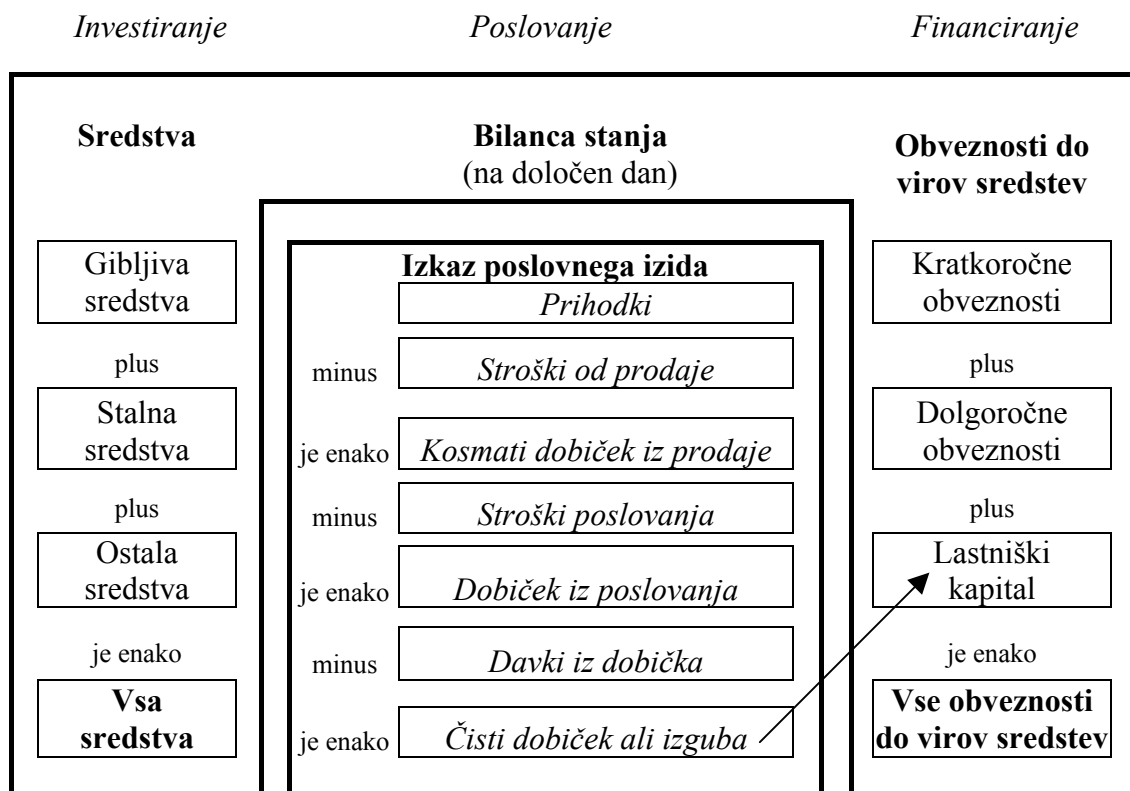
Na spremembo posamezne postavke kapitala vplivajo različni pojavi, kot so: premiki v kapital (vpis vpoklicanega osnovnega kapitala, vpis nevpoklicanega osnovnega kapitala, vpoklic vpisanega osnovnega kapitala, vnos dodatnih vplačil kapitala, vnos čistega poslovnega izida poslovnega leta, vnos zneska splošnega prevrednotenja kapitala, vnos zneska posebnih prevrednotenj kapitala, druga povečanja postavk kapitala), premiki znotraj kapitala (razporeditev čistega dobička, poravnava izgube kot odbitne postavke kapitala, oblikovanje rezerve za lastne deleže iz drugih postavk kapitala, razpustitev rezerv za lastne deleže iz drugih postavk kapitala, izplačila dividend v obliki delnic, druge prerazporeditve postavk kapitala), premiki iz kapitala (izplačilo dividend, vračilo kapitala, uporaba posebnega prevrednotovalnega popravka kapitala za oslabitev oziroma okrepitev sredstev, prenos posebnih prevrednotovalnih popravkov kapitala v poslovne ali finančne prihodke) (Benedik, 2003, str. 25).

3.2 Medsebojna povezanost temeljnih računovodskih izkazov

Računovodski izkazi so medsebojno povezani in jih je za dobro finančno analizo kot take treba tudi obravnavati. Podlaga za investicijske odločitve so prihodnji denarni tokovi v povezavi s predvidenimi dobički podjetja. Zneski in gibanje dobička in čistega denarnega toka poslovanja so tudi pomembni kazalniki sposobnosti podjetja, da unovči sredstva, izkazana v bilanci stanja (terjatve iz naslova prodaje in stalna sredstva, vključena v proizvodnjo) (Duhovnik, 2002, str. 141).

Povezavo med bilanco stanja in izkazom poslovnega izida lahko zelo nazorno prikažemo s sliko 2.

Slika 2: Povezava med bilanco stanja in izkazom poslovnega izida



Vir: Helfert, 2000, str. 22.

Neposredna povezava med bilanco stanja in izkazom poslovnega izida je ustvarjeni poslovni izid tekočega leta, ki pa lahko povečuje lastniški kapital podjetja in je na sliki 2 prikazan s puščico.

V tem delu je treba omeniti spremenjeno izrazje v zvezi z dobičkom. Z novelo ZGD-F se vpeljuje kategorija bilančni dobiček. Po novem zato ločimo čisti dobiček poslovnega leta od bilančnega dobička. Bilančni dobiček in postavke, ki ga sestavljajo, se lahko izkažejo kot dodatne postavke v izkazu poslovnega izida (za postavko čisti poslovni izid poslovnega leta) ali pa v dodatku k izkazu. Če pa družba sestavi izkaz gibanja kapitala, se podatki o

bilančnem dobičku lahko izkažejo v izkazu gibanja kapitala ali v dodatku tega izkaza. Podatki o bilančnem dobičku so torej sestavina letnega poročila in jih je treba v njem ustrezno izkazati. Bilančni dobiček je vsota (Lipnik, 2002, str. 67):

- čistega dobička oziroma izgube,
- prenesenega dobička oziroma prenesene izgube,
- zmanjšanja (sprostitve) kapitalskih rezerv,
- zmanjšanja (sprostitve) rezerv iz dobička – ločeno po posameznih vrstah teh rezerv,
- povečanja (dodatno oblikovanje) rezerv iz dobička – ločeno po posameznih vrstah teh rezerv.

V zvezi s tem je treba opozoriti, da je sredstva iz naslova sprostitve kapitalskih rezerv mogoče uporabiti le za pokrivanje izgube in povečanje osnovnega kapitala, ne pa za delitev med delničarje. Pri izračunu bilančnega dobička se prikaže sprostitve kapitalskih rezerv le izjemoma in v višini, potrebni za pokrivanje izgube (ker se prikaže tudi prenos izgube in se tako izguba knjigovodsko pokrije). Drugih kapitalskih rezerv pa ne uvrščamo več v bilančni dobiček, ker bi bilo sicer morda videti kot da gre za prepovedano uporabo. Tudi pri povečanju osnovnega kapitala iz kapitalskih rezerv se ti zneski ne prikazujejo kot bilančni dobiček, ker o tem odloča skupščina s posebnim sklepom, ne pa s sklepom o uporabi bilančnega dobička.

Čisti dobiček (Kocbek, 2002, str. 222) je poslovni izid poslovnega leta (po plačilu davkov). Njegova delitev je določena z zakonom, v letnem poročilu pa ga je treba namensko razvrstiti takole:

- za kritje prenesene izgube,
- za oblikovanje zakonskih rezerv,
- za oblikovanje rezerv za lastne deleže,
- za oblikovanje statutarnih rezerv.

Povezava bilance stanja z izkazom poslovnega izida in izkazom finančnega izida je lahko prikazana tudi kot različni dogodki, ki vplivajo na poslovanje podjetja in jih zato lahko imenujemo poslovni dogodki. Delimo jih na zunanje (kadar na poslovanje podjetja vpliva nekaj iz njegovega okolja – dejavnost drugega podjetja, povečanje cene materiala ali naravna nesreča) in na notranje dogodke, ki nastanejo v podjetju.

Poslovni dogodki, ki zadoščajo sodilom za pripoznavanje in so izraženi vrednostno, so računovodsko pripoznani. V različnih računovodskih izkazih pa so ti dogodki prikazani takole (Duhovnik, 2002, str. 139–141):

1. V bilanci stanja se izražajo zunanji in notranji poslovni dogodki, ki jim neposredno sledi ustrezen denarni tok (na primer nakup nepremičnine ali obračun plač), ter notranji in zunanji poslovni dogodki, ki nimajo neposredne posledice v denarnem toku (na primer okrepitev finančnega instrumenta zaradi spremembe tržne obrestne mere ali poraba surovin pri proizvodnji končnega izdelka). Poslovni dogodki, ki vplivajo na bilanco stanja, ne vplivajo nujno tudi na izkaz poslovnega izida.
2. Tudi v izkazu poslovnega izida se izražajo zunanji in notranji poslovni dogodki, ki jim neposredno sledi ustrezen denarni tok (na primer nakup materiala ali obračun potnih stroškov), ter zunanji in notranji poslovni dogodki, ki nimajo neposredne posledice v denarnem toku (na primer oslabitev finančnega instrumenta zaradi spremembe tržne

obrestne mere ali obračun amortizacije). Vsi poslovni dogodki, ki vplivajo na izkaz poslovnega izida, vplivajo tudi na bilanco stanja.

3. Na izkaz finančnega izida vplivajo le tisti zunanji in notranji poslovni dogodki, ki imajo neposredne denarne posledice. Vsi poslovni dogodki, ki povzročajo denarne tokove, vplivajo tudi na bilanco stanja.

Izkaz finančnega izida je v primerjavi z izkazom poslovnega izida precej obsežnejši, saj poroča o denarnih tokovih poslovne, investicijske in finančne dejavnosti podjetja. Izkaz poslovnega izida pa meri le prihodke, odhodke ter dobičkonosnost poslovne dejavnosti podjetja, za dejavnosti investiranja in financiranja pa le vpliv njunih donosov in cen posameznih virov.

Izkaz poslovnega izida kaže razloge za spremembo obveznosti do lastnikov podjetja zaradi obračunskih tokov (prihodkov in odhodkov), izkaz finančnega izida pa razloge za spremembo denarnih sredstev zaradi denarnih tokov.

Povezavo bilance stanja z izkazom poslovnega izida in izkazom finančnega izida kaže slika 3.

Slika 3: Povezava bilance stanja z izkazom poslovnega izida in izkazom finančnega izida

Denarna sredstva		Izkaz finančnega izida za obdobje (sprememba denarnih sredstev podjetja (denarni pritoki in odtoki) zaradi poslovne, investicijske in finančne dejavnosti podjetja)	Denarna sredstva	
	Obveznosti do lastnikov	Izkaz poslovnega izida za obdobje (sprememba čistih sredstev zaradi dejavnosti podjetja)		Obveznosti do lastnikov

Bilanca stanja
na začetku obdobja

Obdobje

Bilanca stanja
na koncu obdobja

Vir: Duhovnik, 2002, str. 140.

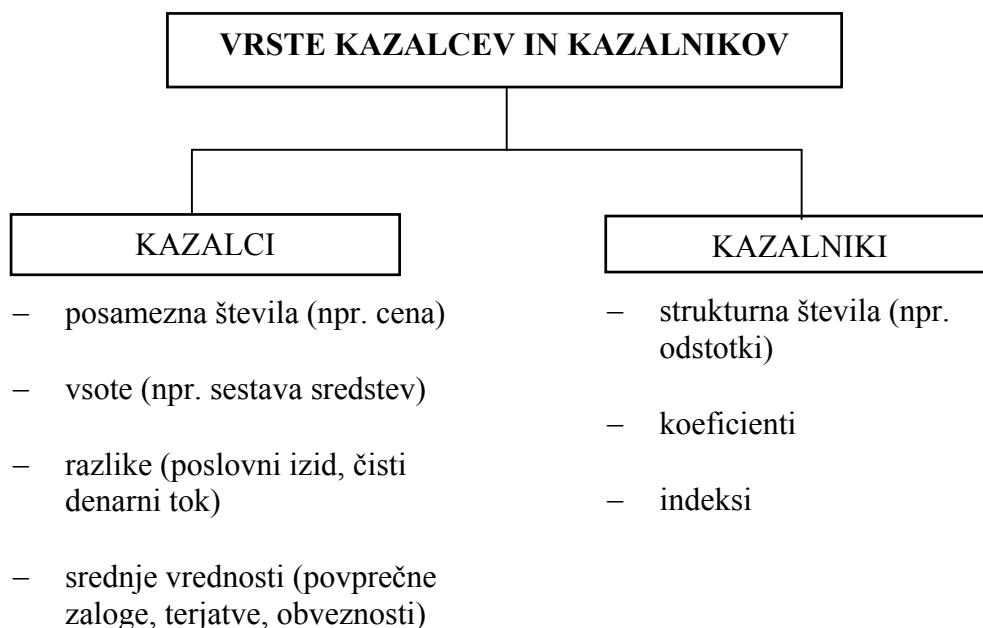
4 RAČUNOVODSKI KAZALCI IN KAZALNIKI

Kazalniki (Mihelj, 1999, str. 178) izvirajo verjetno iz začetkov ukvarjanja človeka s trgovino. Najstarejše kazalnike najdemo omenjene v strokovnem slovstvu konec 19. stoletja, množično pa so jih začeli uporabljati v 20. stoletju. Z rastjo števila kazalnikov se je posloводство (računovodje, bančniki oziroma finančniki, kakor so se takrat imenovali) začelo pritoževati, da za izračun porabi preveč časa; to je bil razlog, da kazalniki marsikdaj niso bili na voljo pravočasno, poleg tega pa se zaradi tehničnega dela, potrebnega za njihov izračun, ni bilo mogoče ukvarjati z drugimi nalogami. Danes, v informacijski dobi, to ne povzroča več težav, saj so nam računalniki bistveno olajšali delo, in potrebujemo za pripravo kazalnikov precej manj časa.

Kazalci in kazalniki so v analitski praksi prevladujoč instrument presoje. Njihovo izračunavanje je odvisno od vsakokratnih potreb analitika in uporabnikov po tovrstnih informacijah. So izredno zgoščena merila – to kaže slika 4.

Kazalec je po SRS (2002, str. 217) absolutno število, ki napoveduje ali kaže stanje ali nakazuje razvijanje česa; praviloma je računovodski podatek in se razlikuje od kazalnika.

Slika 4: Vrste kazalcev in kazalnikov



Vir: Koletnik, 1997, str. 45–47.

Z izrazom kazalnik, pa mislimo relativno število, dobljeno s primerjavo dveh velikosti; ima spoznavno moč, ki omogoča oblikovati sodbo o poslovanju. Glede na naravo primerjalnih velikosti je lahko indeks, koeficient ali stopnja udeležbe. Večina računovodskih kazalnikov ima naravo finančnih kazalnikov; kot finančni kazalniki za potrebe finančnega področja nalog pa se pojavljajo tudi številni drugi kazalniki, ki nimajo izhodišča v računovodskih

podatkih ali pa so prirejeni drugače. Kazalniki v nedenarnih merskih enotah niso računovodski kazalniki (SRS 2001, 2002, str. 211).

4.1 Značilnosti računovodskih kazalnikov

Računovodski kazalniki temeljijo na računovodskih podatkih; te izračuna praviloma računovodstvo, njihova predstavitev pa je povezana s pripravo letnega računovodskega poročila, ki pojasnjuje letne računovodske izkaze.

Analiza na podlagi kazalnikov je v vsakem podjetju najpomembnejša, saj je podlaga za nadaljnje odločanje v podjetju. Omogoča nam torej opredelitev in izločitev nenormalnih ali spreminjajočih se razmer, na katere mora biti računovodja še posebno pozoren; opozarja tudi na posebne odmike, ki lahko kažejo nezaželeno usmeritev ali krizne okoliščine. Analiza na podlagi kazalnikov omogoča ureditev informacij, to pa nazorno in pregledno pripomore k uresničevanju ciljev podjetja. Pomaga poslovodstvu pri odločanju o dobičkonosnosti, finančni stabilnosti, gospodarnosti in plačilni sposobnosti. Omogoča tudi hiter, nazoren in razumljiv pregled informacij. Lahko prikaže prednosti in slabosti poslovanja glede na okolje podjetja ter pripomore k oblikovanju mnenja o preteklem poslovanju in napovedovanju uspešnosti podjetja v prihodnosti (Tyran, 1992, str. xi–xii).

Kazalniki so koristni za izbrani namen šele, ko računovodja pozna (Helfert, 2000, str. 82):

- izbrani vidik analize,
- cilj analize,
- sodilo (standard) za primerjavo.

Kazalnikov je zelo veliko, v teoriji in praksi, vsi pa imajo nekaj skupnih temeljnih ciljev (Bergant, 2002, str. 90):

1. standardizirati določeno kategorijo in s tem omogočiti različne primerjave, zlasti med različnimi podjetji;
2. pokazati na spremembe v finančnem položaju podjetja in v njegovem poslovanju – to omogoča opredelitev možnih tveganj in priložnosti v poslovanju podjetja;
3. pokazati področja nadaljnjega analiziranja;
4. prispevati k oceni položaja, spremljati poslovanje in pomagati pri načrtovanju.

Kazalniki imajo številne koristne lastnosti, ki so pomembne za računovodjo (Bergant, 2002, str. 90):

1. omogočajo analizo pomembnih razmerij v računovodskih izkazih v danem trenutku in spremljanje gibanj teh razmerij v času;
2. kratko in pregledno prikažejo izide podrobnih in zahtevnih izračunov;
3. pomagajo oblikovati sodbo o sicer zapletenih položajih;
4. zgoščeno predstavijo poslovanje podjetja in omogočijo razločevanje med različnimi podjetji;
5. omogočajo številne statistične obdelave in modele;
6. omogočajo primerjanje različnih vrst podatkov med seboj.

Kazalniki pa nimajo samo pozitivnih lastnosti, temveč tudi nekatere nevarnosti in slabosti (Bergant, 2002, str. 132–134):

- Kazalniki lahko zavajajo, zlasti, če jih upoštevamo nepovezano z drugimi informacijami.
- Zavajajo lahko tudi (zlasti ob primerjavah), če ne upoštevamo njihovih lastnosti (omejitev), ki izhajajo iz računskih pravil ulomka.
- Kazalnike lahko hitro napačno razlagamo, posebno če gre za posredno vrsto kazalnikov.
- Kazalnik lahko učinkuje negativno (zavajajoče), če ga opredelimo kot izključno sodilo.
- Občutek (ugoden ali neugoden) o vrednosti nekega kazalnika zelo vara.
- Nevarno je uporabljati kazalnike, ne da bi razumeli povezanost in morebitni medsebojni vpliv obeh komponent koeficienta (števca in imenovalca) ali brez poznavanja porazdelitvenih značilnosti koeficienta.
- Številne, v tradicionalni teoriji standardizirane vrednosti nekaterih kazalnikov so se pokazale kot neustrezno ali zavajajoče sodilo, zato jih moramo uporabljati še posebno previdno.
- Kazalniki pomagajo postavljati prava vprašanja, le redko pa nanje odgovarjajo.
- Različne knjigovodske usmeritve lahko vodijo k različnim izračunom kazalnikov.
- Kazalnik iste vrste je lahko za podjetje previsok ali prenizek. Večja vrednost kazalnika torej še ne pomeni boljšega položaja, in nasprotno.
- Povprečje dejavnosti ni nujno dober zaželeni cilj.
- Objavljena povprečja dejavnosti so le ocene in dajejo le splošne usmeritve, ne pa znanstveno utemeljenih izračunov.
- Včasih je dejavnost podjetja težko določiti.
- Letna povprečja pogosto zavajajo, če ne upoštevajo sezonskih nihanj med letom.
- Povprečni kazalniki dejavnosti niso najboljši poslovni cilj. Kot cilj je boljše postavljati kazalnike vodilnih podjetij na podlagi primerjalne presoje.
- Kazalniki omogočajo primerjavo med podjetji in s tem izenačujejo velika in majhna podjetja; vendar imajo velika podjetja navadno bolj kakovostne podatke kakor majhna.
- Pomen posameznih kazalnikov v posamezni dejavnosti za določen namen odločanja se v času spreminja.
- Za različna časovna obdobja, dejavnosti ali države so pomembni različni kazalniki.
- Precej težav povzroča veliko možnih kazalnikov.
- Poseben problem se kaže (zlasti pri nas) v tem, da imamo ista imena za različne kazalnike in iste kazalnike z različnimi imeni. Poleg tega se imena kazalnikov razmeroma hitro spreminjajo.
- Izračun kazalnika iz podatkov, od katerih ima eden negativni predznak, je le redko smiseln.
- V posameznem podjetju se lahko nekateri kazalniki zdijo dobri in drugi slabi. Glede na to je težko sklepati na celotno stanje podjetja.
- Kazalniki, ki primerjajo vložek s koristjo, navadno ne upoštevajo časa od trenutka vlaganja do nastanka koristi.

SRS pa še posebej opozarjajo na dve napaki, ki lahko nastaneta pri računanju računovodskih kazalnikov. Prva: kazalniku se pripisuje drugačna izrazna moč, kot jo ima. Druga: pri izračunu kazalnika se uporabijo napačni podatki.

Helfert pa opozarja, da utegne analiza poslovanja podjetja na podlagi kazalnikov zelo zavajati pri načrtovanju prihodnjega poslovanja, saj temeljijo izračuni na podatkih iz preteklosti.

Analiza na podlagi kazalnikov nam torej omogoča lažje presojanje o poslovanju in odločanju. Zelo pomembno je, da informacij ne obravnavamo mehanično, temveč smiselno, saj imajo kazalniki tudi veliko slabih lastnosti, ki lahko analitika zavedejo, da poda napačno oceno poslovanja.

4.2 Kako delijo kazalnike različni avtorji

Računovodskih kazalnikov je zelo veliko in prav tako tudi domačega in tujega strokovnega slovtva o njih. Avtorji razvrščajo posamezne kazalnike v podobne, vendar ne povsem enake skupine, ki naj bi osvetljevale posamezna področja poslovanja podjetja. Obravnavajo jih z različnih zornih kotov, na primer glede na informacijsko podlago (računovodski kazalniki, neračunovodski kazalniki), predmetno področje (kazalniki za posamezen del podjetja ali pa podjetje kot celoto), ciljno usmeritev (kazalniki dobičkonosnosti, plačilne sposobnosti) ali vidik uporabnika (kot ga navaja Helfert).

SRS 29 deli računovodske kazalnike glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ter glede na potrebe po finančnem in gospodarskem načinu presojanja – na to se opira tudi večina slovenskih avtorjev – na (SRS 2001, 2002, str. 211–217):

- temeljne kazalnike stanja financiranja (vlaganja),
- temeljne kazalnike stanja investiranja (naložbenja),
- temeljne kazalnike vodoravnega finančnega ustroja (plačilne sposobnosti),
- temeljne kazalnike obračanja,
- temeljne kazalnike gospodarnosti,
- temeljne kazalnike dobičkonosnosti,
- temeljne kazalnike dohodkovnosti,
- glede na izhodišče v izkazu finančnega izida še na računovodske kazalnike finančne tokovnosti.

V SRS 30 so razvrščeni kazalniki, ki so za posamezne uporabnike najpomembnejši.

Helfert je razdelil računovodske kazalnike po vrstah uporabnikov računovodskih informacij s treh vidikov, in sicer z (Helfert, 2000, str. 82):

- vidika posloводства,
- vidika lastnikov oziroma delničarjev,
- vidika posojilodajalcev.

Gasking (1993) obravnava računovodske kazalnike glede na notranje uporabnike, predvsem posloводство, in mu tako omogoča vodenje podjetja s čim manj slabimi posledicami. S temi kazalniki presoja uspešnost posameznih področij delovanja podjetja, saj meni, da mora posloводство, ki želi, da bi bilo podjetje kot celota uspešno, dobro poznati posamezna področja delovanja in ta področja tudi nadzirati.

Davies (1994) je svojo delitev kazalnikov utemeljil predvsem na potrebah posloводства. Razdelil jih je na kazalnike dobičkonosnosti in kazalnike učinkovitosti ter kazalnike plačilne sposobnosti, vendar dajejo ti informacije tudi posojilodajalcem in lastnikom.

Mott (1994) se ne posveča predvsem poslovodu, temveč že bolj lastnikom, saj imajo kazalniki dobičkonosnosti, investiranja in dodane vrednosti zanje zelo veliko informacijsko vrednost. Ni pa povsem pozabil na posloводство in posojilodajalce, tako da tudi oni lahko dobijo kar nekaj informacij na podlagi analize kazalnikov, narejene po njegovi delitvi kazalnikov.

Za Walsh (1996) bi lahko rekli, da je namenil vsem trem poglavitnim vrstam uporabnikov računovodskih informacij enako pozornost. Na vsakem od teh treh področij je kazalnike zelo podrobno razčlenil in temeljito obdelal tudi neračunovodske, ki so pomembni predvsem za posloводство.

Chasteen, Flaherty in O'Connor (1995) so namenili delitvi samo računovodskih kazalnikov bore malo pozornosti, saj so proučevali celotno poslovanje podjetja (zajeli so računovodstvo v celoti). Na splošno pa je ta analiza narejena zato, da bi laže presojali štiri poglavitna področja poslovanja podjetja (ki dajejo pomembne računovodske informacije za vsako vrsto uporabnikov), in sicer: plačilne sposobnosti, obračanje sredstev, vzvodje in dobičkonosnost.

Brigham (1999) pa obravnava kazalnike glede na zunanje uporabnike, predvsem lastnike oziroma delničarje.

Duhovnikova (2002, str. 178–192) je v svoji doktorski disertaciji tudi ugotovila, da različni avtorji razvrščajo računovodske kazalnike različno. Zaradi raznovrstnosti izrazja je morala prevesti nazive in postavke posameznih kazalnikov smiselno, in ne dobesedno, tako da je potem lahko vsebinsko enake kazalnike primerjala. Ugotovila pa je, da vsi avtorji (tudi obravnavani), navajajo dva sklopa kazalnikov, in sicer:

- skupino kazalnikov dobičkonosnosti, če ne upoštevamo, da nekateri avtorji to skupino delijo na dva dela (kazalniki dobičkonosnosti in kazalniki donosnosti),
- skupino kazalnikov "likvidnosti", ki je sicer poimenovana enotno, vendar pa vanjo uvrščeni kazalniki večinoma ne ustrezajo vsebinski opredelitvi skupine, ki skuša v resnici predstaviti sodila za ugotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti podjetja.

4.3 Računovodski kazalniki za različne uporabnike

Uporabnikov računovodskih informacij je več skupin, na splošno pa bi jih lahko razdelili v dve, in sicer (SRS 2001, 2002, str. 220):

- notranji uporabniki in
- zunanji uporabniki.

Notranji uporabniki računovodskih informacij so:

- izvajalci posameznih nalog v podjetju, ki morajo odločati o podrobnostih izvajanja,
- poslovodstvo v podjetju od najnižje ravni do uprave (ravnateljstva),
- upravljalni in nadzorni organi v podjetju ter
- zaposlenci v podjetju.

Zunanji uporabniki računovodskih informacij pa so:

- lastniki podjetja, ki niso člani njegovih upravljalnih in/ali nadzornih organov (tudi možni vlagatelji kapitala),
- posojilodajalci (zlasti dajalci dolgoročnih pa tudi kratkoročnih posojil),
- dobavitelji (zlasti dajalci dolgoročnih blagovnih pa tudi kratkoročnih posojil),
- kupci (zlasti glavni stalni kupci),
- država in
- javnost (tudi tekmeci).

Vsak od naštetih gleda na podjetje s svojega zornega kota, zato želi imeti o delovanju podjetja informacije, ki so za njegovo odločanje najpomembnejše. Vendar pa podjetje ne more dati vseh zahtevanih informacij vsakemu, saj mora upoštevati že omenjene cilje poročanja in računovodska načela (predvsem načelo gospodarnosti). Zato mora izbrati izmed vseh možnih uporabnikov kot ciljne skupine tiste, katerih sodelovanje mu bo najbolj koristilo. Predmet tega diplomskega dela pa so tri skupine uporabnikov: poslovodstvo, lastniki oziroma delničarji in posojilodajalci.

4.3.1 Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo poslovodstvo podjetja

Poslovodstvo podjetja mora poznati v bistvu vse kazalnike, njihovo izrazno moč ter njihov vpliv na finančno in gospodarsko uspešnost podjetja. Toda številke same po sebi ne povedo dovolj. Kazalnike je treba analizirati, zato jih mora poslovodstvo predvsem razumeti šele potem jih lahko pravilno razlaga. Napačna razlaga kazalnikov povzroči napačno odločitev o prihodnjem poslovanju podjetja, to pa lahko pripelje podjetje v zelo slab položaj. Navadno si poslovodstvo izoblikuje svoj sistem kazalnikov, ki je prirejen posebnostim samega podjetja in njegovim dejavnostim.

V središču zanimanja poslovodstva, nekoliko manj podrobno in manj pogosto pa tudi članov uprave in nadzornih organov, so računovodske informacije o donosnosti poslovanja, sprotni in končni plačilni sposobnosti in o finančnem položaju podjetja (SRS 2001, 2002, str. 227). Narediti je treba analizo poslovanja celotnega podjetja in tudi analizo posameznih področij. Kazalnike, ki so pomembni za poslovodstvo, bi torej lahko razvrstili takole:

- kazalnik dobičkonosnosti,
- kazalniki plačilne sposobnosti (kazalniki iz te skupine so pomembni za vse tri vrste uporabnikov, vendar so opisani samo pri posojilodajalcih, da se s tem ognemo podvajanju kazalnikov),
- kazalniki učinkovitosti uporabe sredstev in kapitala (gospodarnost),
- kazalniki obračanja,
- sistemi povezanih kazalnikov (Du Pont).

Navedene skupine so v nadaljevanju podrobneje razčlenjene.

4.3.1.1 *Kazalnik dobičkonosnosti*

Eden najpomembnejših računovodskih kazalnikov za analiziranje poslovanja podjetja za poslovodstvo je gotovo koeficient čiste dobičkonosnosti sredstev oziroma ROA (Return On Assets), ki kaže razsežnost oplemenitenja sredstev. V SRS 29 ga najdemo med temeljnimi kazalniki dobičkonosnosti. Izračunamo ga takole:

$$\text{Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Dobičkonosnost je gotovo najbolj sintezni kazalnik uspešnosti poslovanja, saj gre načeloma za pojasnjevanje, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika. V števcu imamo opraviti z dinamično kategorijo (takšno, ki jo izmerimo za leto dni), v imenovalcu pa s statično, ki jo moramo ob primerjavi s števcem izmeriti s povprečnim stanjem. Pri opredeljevanju in merjenju sredstev moramo paziti, kaj je zajeto, saj so lahko izračuni različni. Kot rezultat se lahko uporabi več vrst dobička, zato obstaja več različic tega kazalnika: lahko je v števcu le čisti dobiček ali pa je upoštevan dobiček pred odšteti obresti in davka na dobiček. Kazalniki, ki vključujejo v števcu poleg dobička še obresti, upoštevajo avtorji Turk et al. (2001), Walsh (1996) in Gasking (1993). Brigham (1999) upošteva samo čisti dobiček. Helfert (2000) navaja oba izračuna in prikazuje tudi zgled izračuna obeh kazalnikov čiste dobičkonosnosti sredstev nekega podjetja.

Koeficient čiste dobičkonosnosti sredstev kaže uspešnost poslovodstva pri upravljanju sredstev, in sicer, koliko čistega dobička podjetje zasluži s sredstvi, ki jih ima. To pomeni, da se vrednost kazalnika povečuje, če se povečuje čisti dobiček, ustvarjen z obstoječimi sredstvi. K višini čistega dobička pa največ prispevajo prihodki podjetja.

Ker so vsa sredstva v imenovalcu enaka vsem obveznostim do njihovih virov, lahko kazalnik pojasnujemo tudi kot kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala in dolgov (skupaj s pasivnimi časovnimi razmejitvami) (Turk et al., 2001, str. 625).

4.3.1.2 *Kazalniki učinkovitosti izrabljanja sredstev in kazalniki kapitala (kazalniki gospodarnosti)*

V tej skupini kazalnikov je stopnja kosmate dobičkovnosti prihodkov za poslovodstvo še posebno zanimiva, ker raven kosmatega dobička omogoči napoved dobičkonosnosti in nadziranje stroškov. V SRS 29 najdemo ta kazalnik med temeljnimi kazalniki gospodarnosti.

$$a) \text{ Stopnja kosmate dobičkovnosti prihodkov} = \frac{\text{kosmati poslovni dobiček}}{\text{poslovni prihodki}}$$

Ta kazalnik nam kaže delež kosmatega poslovnega dobička glede na vse poslovne prihodke. Vendar se moramo pri tem zavedati, da je treba s kosmatim poslovnim dobičkom

pokrivati tudi stroške prodajanja, splošnih služb in stroške financiranja, povezane s prodanimi količinami, ter davek iz dobička.

Naslednji kazalnik je stopnja dobičkovnosti poslovnih prihodkov. Pri pojasnjevanju tega kazalnika se je treba zavedati, da je s tako opredeljenim dobičkom treba pokrivati še ustrezni del stroškov financiranja in davek iz dobička. Stopnjo dobičkovnosti poslovnih prihodkov izračunamo po SRS 29 po formuli:

$$b) \text{ Stopnja dobičkovnosti poslovnih prihodkov} = \frac{\text{poslovni dobiček}}{\text{poslovni prihodki}}$$

Zadnji kazalnik izmed stopenj dobičkovnosti je stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov. Za določeno obdobje jo izračunamo takole:

$$c) \text{ Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}}$$

Na višino čiste dobičkovnosti prihodkov vplivajo konkurenčnost, dejavnost posloводства, stroški kapitala in dolga ter drugi dejavniki. Zato mora biti podjetje nenehno pripravljeno izrabiti prednosti tehnologije, investicijskih priložnosti in nadziranja stroškov, ohraniti finančno stabilnost in tako povečati vrednost kazalnika ter posledično stopnjo dobičkonosnosti (Tyran, 1992, str. 116–117).

Od temeljnih kazalnikov gospodarnosti je za posloводство pomemben tudi koeficient celotne gospodarnosti, ki najbolj sintezno kaže na intenzivnost odmika prihodkov od odhodkov in pri tem upošteva tudi vse vplive nanj. Hkrati kaže tudi na gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube, saj je razlika med prihodki in odhodki poslovni izid v obdobju. Opozorimo pa naj tudi na to, da je poslovni izid posameznega obdobja že lahko zmanjšan za znesek poravnane izgube prejšnjega obdobja. Ta kazalnik se izračuna takole:

$$č) \text{ Koeficient celotne gospodarnosti} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$$

4.3.1.3 Kazalniki obračanja

Po SRS 29 so za posloводство zelo pomembni tudi temeljni kazalniki obračanja – omenjajo jih skoraj vsi tuji avtorji. Kazalniki obračanja sredstev pokažejo, koliko prihodkov ustvari podjetje z določenimi sredstvi oziroma kolikokrat na leto se neka sredstva v podjetju obrnejo v denar. Kolikor večja je vrednost kazalnika, toliko hitreje se obračajo sredstva in manjša je zahteva po dodatnih virih. Hitrejše obračanje sredstev kaže kakovostno ravnanje in poslovoidenje s sredstvi ter pomeni uspešnejše poslovanje, saj neposredno pripomore k njihovi dobičkonosnosti. Izjema sta le koeficient mesečne zadostnosti zaloge proizvodov in koeficient dnevne trajanosti kreditirane prodaje; pri obeh je boljše, da se njuna vrednost zmanjšuje, kajti čim večji je koeficient, tem večja je zaloga proizvodov in večje je stanje terjatev do kupcev – to pa za podjetje ni ugodno, saj pomeni zanj strošek (Turk et al., 2001, str. 617–620).

Pri teh kazalnikih je treba biti zelo pazljiv, saj se primerjajo dinamične ekonomske kategorije s statičnimi, pri tem pa izhajamo delno iz postavk bilance stanja in delno iz postavk v izkazu poslovnega izida. Prvi kazalnik je koeficient obračanja obratnih sredstev. Izračunamo ga po formuli:

$$a) \text{ Koeficient obračanja obratnih sredstev} = \frac{\text{poslovni odhodki v letu dni brez amortizacije}}{\text{povprečno stanje obratnih sredstev}}$$

Pri izračunavanju tega kazalnika mora biti poslovodstvo pozorno na nekatere pasti, ki se utegnejo pojaviti. V imenovalcu ne smemo upoštevati samo stanja obratnih sredstev (to je gibljivih sredstev brez kratkoročnih finančnih naložb) po bilanci stanja, saj se stanje le-teh med poslovnim letom lahko zelo spreminja. Iz tega razloga je treba za izračun kazalnika upoštevati povprečno stanje obratnih sredstev, to pa lahko ugotovimo na več načinov. V števcu upoštevamo poslovne odhodke v letu dni brez amortizacije, saj se amortizacija nanaša na obračanje osnovnih sredstev, in ne na obratna sredstva, zato je prav, da jo tu odštejemo. Vse to kaže, da različne metode izračunavanja koeficienta obračanja obratnih sredstev lahko primerjamo šele tedaj, ko je zagotovljena uporaba enake metode. Pri tem koeficientu je zaželeno, da je njegova izračunana vrednost precej večja od 1, saj naj bi se obratna sredstva obrnila več kot enkrat na leto.

Koeficient obračanja osnovnih sredstev je pomemben tudi za poslovodstvo. Izračunamo ga po obrazcu:

$$b) \text{ Koeficient obračanja osnovnih sredstev} = \frac{\text{amortizacija v letu dni}}{\text{povprečno stanje osnovnih sredstev (po neodpisani vrednosti)}}$$

Pri tem koeficientu je zelo pomembno, kako ga razlagamo. Njegova izračunana vrednost je precej manjša od 1, saj to lahko z njegovo recipročno vrednostjo razlagamo kot število let, v katerih se obrnejo osnovna sredstva. To pomeni, da bo ob enakih fizično prisotnih osnovnih sredstvih in enaki amortizaciji koeficient iz leta v leto večji.

SRS obravnavajo tri različne koeficiente obračanja zalog, in sicer: koeficient obračanja zalog materiala, koeficient obračanja zalog proizvodov in koeficient obračanja zalog trgovskega blaga. Tuji avtorji navajajo predvsem en kazalnik obračanja, in sicer koeficient obračanja zalog na splošno. Vendar so za poslovodstvo pomembni vsi trije koeficienti obračanja zalog, predvsem pa je to odvisno od vrste poslovanja podjetja. Prvi kazalnik je koeficient obračanja materiala. Izračunamo ga takole:

$$c) \text{ Koeficient obračanja materiala} = \frac{\text{porabljen material v letu dni (po nabavnih cenah)}}{\text{povprečna zaloga materiala (po nabavnih cenah)}}$$

Tudi pri tem kazalniku mora biti poslovodstvo še posebno pozorno na metodo izračunavanja. Posebno pozornost je treba nameniti vrednostnemu prikazovanju v števcu in imenovalcu, če hočemo dobiti informacijo, kolikokrat na leto se zaloga materiala fizično obrne. Kadar imamo opraviti z inflacijo in se uporablja metoda fifo, bo izračun kazalnika ob enakih fizičnih gibanjih in stanjih bistveno drugačen kot pri uporabi metode lifo. Ob

zahtevi, da naj bo vrednostna opredelitev imenovalca čim bližja vrednostni opredelitvi števca, ugotovimo, da se obračanju materiala v fizičnem pomenu še najbolj približamo, če upoštevamo stalne cene glede na celotno obdobje. Ob primerjavah kazalnika z drugimi podjetji pa moramo najprej pojasniti uporabljeno metodo, da se ognemo napačnim razlagam.

Naslednji kazalnik obračanja zalog je koeficient obračanja zalog proizvodov. Za poslovodstvo je pomemben glede na to, koliko časa so proizvodi na zalogi in kolikokrat na leto se obrnejo. Z drugimi besedami: ta kazalnik pove, kolikokrat se zaloge v določenem obdobju spremenijo v denar ali v terjatve do kupcev. Koeficient izračunamo takole:

$$č) \text{ Koeficient obračanja zalog proizvodov} = \frac{\text{prodani proizvodi v letu dni}}{\text{povprečna zaloga proizvodov}}$$

Tudi pri tem moramo paziti, po kateri metodi bomo računali; da bi lahko pravilno sodili, je treba števec vrednotiti enako kot imenovalec. Po SRS je priporočljivo, da so proizvodi ovrednoteni po proizvodjalnih stroških.

Pri koeficientu obračanja zalog trgovskega blaga je fizično gibanje in stanje bistveno lažje spremljati na podlagi prodajnih cen. Izračun pa se lahko zelo popači, če se cene spreminjajo. Koeficient obračanja zalog trgovskega blaga izračunamo takole:

$$d) \text{ Koeficient obračanja zalog trgovskega blaga} = \frac{\text{prodano blago v letu dni} \\ \text{(po prodajnih cenah)}}{\text{stanje zalog blaga} \\ \text{(po prodajnih cenah)}}$$

Vsi trije kazalniki so zelo pomembni zlasti pri določanju količine zalog v podjetju za določeno obdobje. Nekatera podjetja uporabljajo politiko zelo majhnih zalog in se raje odločijo za hitrejšo nabavo ali proizvodnjo, če pri tem ni nevarnosti, da bi nastale zamude pri nabavi ali proizvodnji; tako se ognejo nekaterim stroškom, povezanim s skladiščenjem zalog. Druga podjetja pa imajo raje večje zaloge, da je blago na voljo takoj, saj bi bili stroški, nastali zaradi morebitnih nezadostnih zalog, bistveno večji od stroškov njihovega skladiščenja. Vse to se seveda izraža v vrednosti kazalnikov in lahko bistveno popači primerjavo z drugim podjetjem. Metodo izračunavanja kazalnikov je torej treba preverjati in pojasnjevati.

Tuji avtorji večinoma navajajo kazalnik koeficient obračanja zalog, obravnavajo pa predvsem prihodke od prodanih proizvodov ali vrednost prodaje s povprečnimi zalogami. Koeficientov obračanja zalog nimajo razdeljenih tako, kot so v SRS 29, kjer so uvrščeni med temeljne kazalnike obračanja.

Naslednji kazalnik obračanja, ki je za poslovodstvo zelo pomemben, je koeficient obračanja terjatev do kupcev. Veliko pozornost mu namenjajo tudi tuji avtorji.

Kazalnik se izračuna takole:

$$e) \text{ Koeficient obračanja terjatev do kupcev} = \frac{\text{prejemki od kupcev v letu dni}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$$

Ta koeficient pove, kolikokrat na leto se obrnejo terjatve do kupcev oziroma kolikokrat na leto dobimo od kupcev prejeta plačila s kreditno prodajo. Izrazna moč tega koeficienta bi bila nesporna, če bi se vsi prejemki gibali po terjatvah, če pa imamo na primer v trgovini na malo gotovinsko prodajo in le nekaj primerov kreditne prodaje, ne bi bilo prav, če bi vse prejemke primerjali s povprečnim stanjem terjatev do kupcev iz naslova kreditne prodaje, ampak bi morali upoštevati le prejemke v zvezi s kreditno prodajo. Prav zaradi takšnih primerov pa je treba pojasniti uporabljeno metodo, da ob primerjavah z drugimi podjetji ne bi nastale dezinformacije.

Kazalnik, ki ga v bistvu izračunavamo hkrati s koeficientom obračanja terjatev do kupcev, pa je koeficient dnevne trajanosti kreditirane prodaje, ki kaže, koliko dni povprečno so kupci kreditirani. Omenili smo že, da je boljše, če je koeficient manjši. Paziti je treba tudi na to, da razlago kazalnika dopolnimo z dodatnimi informacijami, saj se v tem povprečju lahko skrivajo velike razlike med različnimi kupci. Ta kazalnik se izračuna po formuli:

$$f) \text{ Koeficient dnevne trajanosti kreditne prodaje} = \frac{\text{stanje terjatev do kupcev}}{\text{povprečni dnevni prihodki iz prodaje na kredit}}$$

Kazalnik, ki ima podobno informacijsko vrednost kot kazalnik pod točko f) in pri katerem se je tudi treba truditi, da bi bila njegova izračunana vrednost manjša, je kazalnik mesečne zadostnosti zaloge proizvodov. Izračuna se takole:

$$g) \text{ Koeficient mesečne zadostnosti zalog proizvodov} = \frac{\text{stanje zalog proizvodov (po proizvodjalnih stroških)}}{\text{povprečna mesečna prodaja (po proizvodjalnih stroških)}}$$

Koeficient kaže, za koliko mesecev zadošča zaloga. Vendar je pri tem zanemarjena njena sestava, saj so lahko v zalogi reči, ki glede na povpraševanje ne zadoščajo niti za dan, na drugi strani pa take, po katerih je zelo malo povpraševanja in zato te zaloge lahko zadoščajo za več let. Pri razlaganju tega kazalnika je treba dodati tudi takšne informacije, da je pozneje mogoča primerjava.

Naslednjega kazalnika SRS ne obravnavajo, vsebinsko pa je podoben kazalniku dobe vezave terjatev do kupcev, le da namesto terjatev obravnavamo obveznosti do dobaviteljev. Izračunamo ga takole:

$$h) \text{ Doba vezave obveznosti do dobaviteljev} = \frac{\text{obveznosti do dobaviteljev}}{\text{povprečni dnevni nakupi}}$$

Ta kazalnik pove, koliko dni so dobavitelji kreditirali podjetje in koliko dni bo minilo, preden bo podjetje poravnalo svoje obveznosti do njih. Čim večja je vrednost kazalnika, tem ugodnejše je to za podjetje. Če je kazalnik dnevne vezave obveznosti do dobaviteljev večji od kazalnika dnevne trajanosti kreditne prodaje, pomeni razlika dodatni vir financiranja, ker podjetju ni treba najemati kratkoročnih posojil, da bi zagotovilo tekočo plačilno sposobnost med letom.

Opisani kazalniki obračanja so torej za poslovodstvo zelo pomembni – to vidimo tudi iz primerjave delitev računovodskih kazalnikov tujih avtorjev. Največ kazalnikov obračanja sta navedla Gasking in Helfert. Kazalnike obračanja, ki jih navajajo Davies, Chasteen, Flaherty in O'Connor, Brigham in Mott, pa uvrščamo med našete temeljne kazalnike obračanja.

Gasking (1993, str. 37–46) v svoji delitvi navaja tudi sklop kazalnikov za nadziranje prispevka za kritje, ki pa niso zajeti v SRS 29, imajo pa za poslovodstvo zanimivo informacijsko vrednost. Kazalniki za nadziranje prispevka za kritje, to je razlike med prihodki in spremenljivimi stroški za te prihodke, so namenjeni pokrivanju stalnih stroškov in dobička. Podjetje lahko razčleni različne dejavnike, ki pripomorejo k dobičku, zato so kazalniki za analizo prispevka za kritje razvrščeni po različnih kategorijah.

Stopnjo prispevka za kritje kot razmerje med prispevkom za kritje in prihodki računamo na:

- prodani proizvod,
- kupca,
- omejujoči dejavnik,
- dodatne storitve,
- zaposlenca,
- vozilo,
- razmerje med prispevkom za kritje in številom prodajnega osebja.

Tudi Helfert (2000, str. 84–94) v svoji delitvi kazalnikov po vidiku poslovodstva v kategoriji analiza poslovanja s kazalniki omenja različne ravni prispevkov za kritje. To kaže, da je tudi opisani sklop kazalnikov zelo pomemben glede na informacijsko vrednost, ki jo imajo ti kazalniki za poslovodstvo.

Za poslovodstvo pa so pomembni tudi vsi kazalniki plačilne sposobnosti, ki so navedeni in opisani pri rabi računovodskih kazalnikov z vidika posojilodajalcev.

Helfertovo delitev kazalnikov (2000, str. 84), ki so pomembni za poslovodstvo in razdeljeni v tri skupine, lahko primerjamo s SRS 29. Ugotovimo, da moramo za poslovodstvo po Helfertu pripraviti analizo poslovanja podjetja, v kateri je večina navedenih kazalnikov enaka temeljnemu kazalniku gospodarnosti. V drugi skupini je analiza gospodarjenja z dejavniki, ki pove, katere kazalnike lahko uvrstimo med temeljne kazalnike obračanja. Kazalnike, ki jih dobimo z analizo dobičkonosnosti sredstev, pa lahko primerjamo s temeljnimi kazalniki dobičkonosnosti.

Walsh je najprej poudaril samo kazalnike dobičkonosnosti in obračanja in uvrstil kazalnike podobno kot Helfert. Nato je navedel še nekaj pomembnih kazalnikov za poslovodstvo, vendar ti niso v celoti uvrščeni v zgoraj tri skupine temeljnih kazalnikov.

Tudi pri drugih avtorjih bi lahko glede na vidik posloводства uvrstili našete kazalnike med te tri skupine temeljnih kazalnikov. Iz tega bi lahko sklepali, da so ti trije sklopi za posloводство pri analiziranju poslovanja podjetja in odločanju o njegovem prihodnjem poslovanju najpomembnejši.

Različni koeficienti, ki so na voljo in presojujejo poslovanje s stališča poslovodij, se ukvarjajo z učinkovitostjo poslovanja, učinkovitostjo uporabe kapitala in doseženo dobičkonosnostjo z uporabo sredstev. Vse te meritve so nekoliko nezanesljive, čeprav so narejene po pogosto uporabljenih računovodskih metodah in metodah vrednotenja. Lahko pa so nazorno vodilo k uspešnosti podjetja, saj nakazujejo tudi področja za nadaljnje analize (Helfert, 2000, str. 101).

Delitev kazalnikov, ki je navedena v SRS 29, torej zelo ustreza poslovodu, saj lahko svoje odločitve oblikuje na podlagi izračunov teh kazalnikov in se mu marsikdaj ne zdi potrebno iskati dodatne kazalnike za analiziranje poslovanja. V praksi se čedalje bolj uveljavlja tudi izračunavanje neračunovodskih kazalnikov, ki sicer niso tako zelo pomembni za odločanje, lahko pa veliko pripomorejo k večji uspešnosti podjetja; vendar je to zelo odvisno od njegove velikosti in dejavnosti.

Posamezni podatki ali informacije odkrijejo o poslu le delno resnico, medsebojno povezani podatki, primerjani z zgodovino in s cilji podjetja ter s primerljivimi podjetji, pa lahko pokažejo celotno podobo poslovanja podjetja (Mihelj, 1999, str. 178). V medsebojni povezanosti računovodskih kazalnikov se vidi, katera področja bistveno vplivajo na uspešnost podjetja in kaj je treba še dodatno izboljšati, da bi bilo podjetje uspešnejše.

4.3.1.4 Analiza Du Pont

Najbolj znan sistem povezanih kazalnikov poslovne uspešnosti podjetja, tako imenovani Du Pont z izhodiščem v kazalniku dobičkonosnosti kapitala, lahko izračunamo iz drugih kazalnikov. Sistem je sicer prilagojen temeljnemu cilju lastnikov, ki si prizadevajo ohraniti in oplemeniti kapital, vendar pa je zelo pomemben predvsem za posloводство.

Dobičkonosnost kapitala lahko izračunamo na več načinov. Za razumevanje Du Pontovega sistema povezanih kazalnikov pa je pomemben naslednji izračun dobičkonosnosti sredstev. Dobičkonosnost sredstev izračunamo po naslednji formuli (Mihelj, 1999, str. 186–186).

$$\text{Dobičkonosnost sredstev (ROA)} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} * \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna sredstva}} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Če podjetje uporablja samo kapital, je dobičkonosnost sredstev enaka dobičkonosnosti kapitala. Navadno pa ni tako, ampak si del sredstev podjetje pridobi po posojilodajalcih ali delničarjih, ki imajo svoj delež v kapitalu. Zato je treba dobičkonosnost sredstev pomnožiti s količnikom financiranja sredstev, da dobimo kazalnik dobičkonosnosti kapitala:

$$\text{Dobičkonosnost kapitala (ROE)} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}} * \frac{\text{povprečna sredstva}}{\text{povprečni kapital}}$$

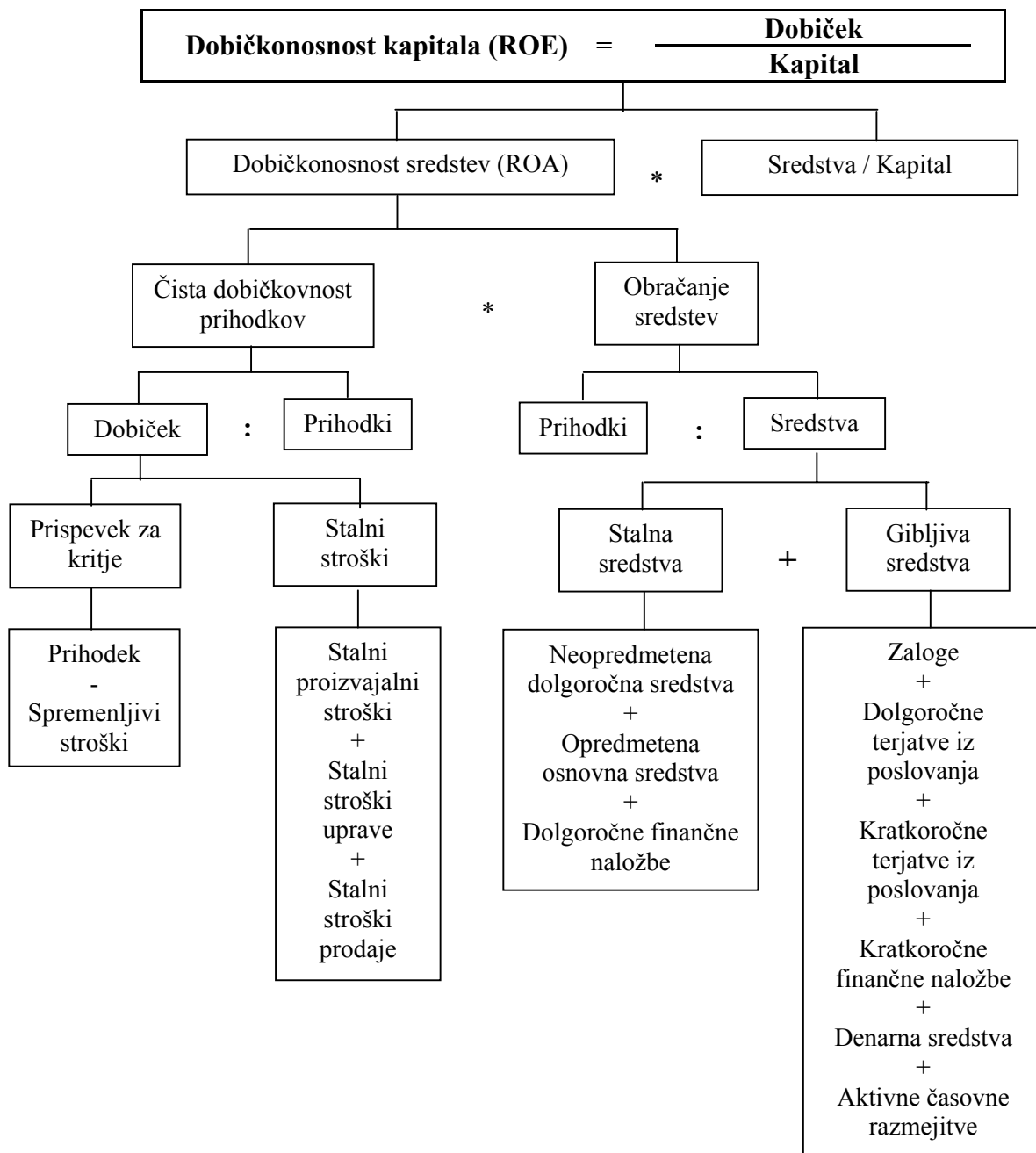
Dobičkonosnost kapitala torej kaže, zmožnost podjetja za ustvarjanje dobička glede na sposobnost ravnanja in poslovanja z obstoječimi sredstvi in kolikšno je finančno tveganje investitorjev pri vlaganju v podjetje.

Kot je že omenjeno, je najstarejši in najbolj znan Du Pontov sistem povezanih kazalnikov, ki ga je že leta 1919 uporabljala družba E. I. Du Pont De Nemours and Company, Wilmington, Delaware. To je zbirka kazalnikov, matematično povezanih v piramidno obliko, kjer je izhodišče dobičkonosnost kapitala (lahko pa izhajamo tudi iz ROI – dobičkonosnosti naložb). Ta sistem kazalnikov omogoča razčlenitev kazalnikov na posamezne komponente ter vpogled v razloge in vire sprememb v podjetju (Koletnik, 1997, str. 48–50).

Sistem Du Pont razčlenjuje poti za izboljšanje poslovanja, saj njegove enačbe kažejo velikost vpliva dobičkonosnosti sredstev in uporabe dolga na oblikovanje dobičkonosnosti kapitala.

V zadnjem času se poleg računovodskih kazalnikov za merjenje uspešnosti podjetij uporabljajo poleg računovodskih kazalnikov tudi neračunovodski. Značilen zgled takšnega merjenja je sistem uravnoveženih kazalnikov, ki vsebuje poleg finančnih kazalnikov tudi nefinančne. Na njegovi podlagi je mogoče presoditi, kakšne možnosti bo imelo podjetje za uspešno poslovanje tudi v prihodnosti. (Glej Kaplan in Norton, 2000.)

Slika 5: Du Pontov sistem povezanih kazalnikov z izhodiščem v čisti dobičkonosnosti kapitala (ROE)



Vir: Koletnik, 1997, str. 50.

4.3.2 Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo lastnike podjetja

Pod pojmom lastniki podjetja niso mišljeni samo dejanski lastniki in delničarji (če podjetje kotira na borzi), temveč možni prihodnji lastniki in vlagatelji v podjetje. Predstavljeni kazalniki so pomembni za širši krog uporabnikov, čeprav so od vseh najpomembnejši sedanji lastniki, ki jim poslovanje odgovarja. Poslovanje mora delovati v korist lastnikov in izpolnjevati njihova pričakovanja. Lastnike pa najbolj zanima dobičkonosnost

njihove naložbe ali drugače rečeno, koliko dobička bodo zaslužili z vloženimi sredstvi oziroma kapitalom in koliko lahko zaslužijo s prodajo delnic (če podjetje kotira na borzi) (Kavčič, 2002, str. 170). Ta kazalnik so navedli v svoji delitvi kazalnikov tudi vsi obravnavani avtorji ne glede na to, po kakšnem sistemu so kazalnike delili.

Prinašalce kapitala in sedanje pa tudi možne vlagatelje kapitala zanimajo zlasti velikost in ustaljenost donosa v obliki dividend ali deležev v čistem dobičku, politika delitve čistega dobička, dolgoročna čista dobičkonosnost podjetja in kakovost uprave oziroma ravnateljstva (SRS 2001, 2002, str. 227).

Skupine kazalnikov, ki imajo največjo informacijsko vrednost za lastnike podjetja, so torej:

- kazalnika dobičkonosnosti kapitala in dobičkonosnosti navadne delnice,
- kazalniki v zvezi z višino dobička in izplačane dividende,
- kazalniki plačilne sposobnosti (opisani bodo samo pri kazalnikih, pomembnih za poslovodstvo),
- kazalniki, ki omogočajo računanje cene delnice.

4.3.2.1 Kazalnika dobičkonosnosti kapitala in dobičkonosnosti navadne delnice

Za lastnike je torej najpomembnejši koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE), predvsem lastniškega, ki kaže (Turk, 2000a, str. 204) obsežnost oplojevanja kapitala. Izračunamo ga takole:

$$a) \text{ Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)}}$$

Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala kaže, koliko denarnih enot je "ustvarila" ena denarna enota kapitala. Lastniki lahko vrednost izračunanega kazalnika primerjajo z obrestnimi merami dolgoročnih vezav v banki ali obrestnimi merami državnih vrednostnih papirjev, da ugotovijo, ali je njihova naložba uspešna ali pa še bo. To pomeni: čim višja je vrednost koeficienta, tem večja je uspešnost poslovanja podjetja. Pomanjkljivost tega kazalnika je v tem, da je dobičkonosnost kapitala kratkoročen računovodski kazalnik, ki ne vsebuje informacij, na podlagi katerih bi bilo mogoče sklepati o nadaljnji uspešnosti poslovanja podjetja ali njegovi rasti.

V Sloveniji se le malo podjetij ukvarja z vprašanjem optimalne strukture kapitala, saj so bili stroški upniškega financiranja v Sloveniji v preteklih letih mnogo višji kot v razvitem svetu, tuja posojila pa zaradi omejitev Banke Slovenije za večino podjetij skoraj nedosegljiva. Empirične raziskave pa kažejo, da so manj uspešna podjetja precej bolj zadolžena kakor uspešna. Vzrok je v tem, da so obresti, ki jih zahtevajo posojilodajalci, višje od dobičkonosnosti sredstev podjetja. Taka posojila najemajo podjetja, ki brez njih ne bi preživela, ne pa tista, ki bi s povečevanjem deleža dolga do virov sredstev želela povečati dobičkonosnost lastniškega dela sredstev. Na strani lastniškega kapitala je delno sliko zameglil proces lastninjenja, saj nejasno definirani lastniki pogosto ne sledijo osnovnemu cilju lastniškega kapitala, ki pa je dolgoročno maksimiranje pričakovanega ostanka (kapitala) (Prusnik, 1999, str. 367–369).

Naslednji kazalniki, ki so tudi pomembni za lastnike, pa dajejo odgovor na vprašanje o višini dobička, dividende in cene delnice. Prvi takšen kazalnik je že čisti dobiček navadne delnice ali čista dobičkonosnost navadne delnice, ki se izračuna takole:

$$b) \text{ Čista dobičkonosnost navadne delnice} = \frac{\text{čisti dobiček za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}}$$

Donos delnice je torej razmerje med čistim dobičkom obračunskega obdobja, ki pripada navadnim delničarjem, in tehtanim povprečnim številom navadnih delnic, na katere se deli (Turk, 2000a, str. 46). Za lastnike je pomemben čim višji koeficient, kajti ta jim prinese večji zaslužek. Poleg tega pa je zelo pomembna tudi stabilnost tega kazalnika, saj daje podatek o stabilnosti neko varnost delničarju, da bo zagotovo dobil svoj delež.

Dobiček na delnico je med najpogosteje uporabljenimi kazalniki, ki merijo uspešnost poslovanja podjetja v celoti. V števcu kazalnika je čisti dobiček zato, ker so do delitve dobička iz poslovanja najprej upravičeni posojilodajalci, ki pričakujejo obresti, potem država, ki pričakuje svoj po zakonu pripadajoči davek od dobička, delničarji oziroma lastniki kapitala pa so upravičeni šele do ostanka (Walsh, 1996, str. 160).

4.3.2.2 *Kazalniki v zvezi z višino dobička in izplačane dividende*

Naslednji kazalniki, ki jih še najdemo v SRS 29 in so pomembni za lastnike podjetja, so:

$$a) \text{ Koeficient dividendnosti osnovnega kapitala} = \frac{\text{vsota dividend za poslovno leto}}{\text{povprečni osnovni kapital}}$$

Kazalnik izraža delež dividend na podlagi kapitala delničarjev.

$$b) \text{ Stopnja dividendnosti čistega dobička} = \frac{\text{vsota dividend za poslovno leto}}{\text{povprečni čisti dobiček}}$$

Kazalnik izraža delež čistega dobička, ki je namenjen za izplačilo dividend.

$$c) \text{ Dividendnost navadne delnice} = \frac{\text{vsota dividend za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}}$$

Dividendnost navadne delnice izraža letno plačilo v tolarjih na delnico. Kazalnik dividendnosti je pomemben, vendar daje preveč omejeno informacijo, zato ga investitorji ne morejo uporabljati za ocenjevanje svojega premoženja.

Kazalnika pod točko a) in b) v bistvu dopolnjujeta tistega pod točko c), saj ni ves čisti dobiček razdeljen med delničarje oziroma lastnike, in zato dajeta le-tem informacijo o dobičku, ki je ostal v podjetju. Vprašanje, koliko dobička bo neko podjetje izplačalo delničarjem v obliki dividend, zadeva politiko dividend, ki jo v določenem obdobju vodi posamezno podjetje. Hitro rastoča podjetja bodo velik del dobička namenila za širjenje

dejavnosti in razvoj, zato bodo manj namenila delničarjem, vendar pa se le-ti zavedajo, da bo to prineslo čez nekaj časa enakomernejšo in stabilnejšo rast cene delnice, posledica te pa bo kapitalski dobiček.

Drugi obravnavani avtorji delijo kazalnike zelo različno. Nekateri namenijo lastnikom samo bolj osnovne kazalnike, drugi pa to področje zelo podrobno razčlenijo.

Helfert je ta del razdelil zelo dobro in tako v bistvu zadostil vsem potrebam lastnikov po tovrstnih informacijah. Za druge kazalnike o poslovanju podjetja, kot so dividendno kritje, gibanje cen, glavni povzročitelji sprememb cen delnic in ocena vrednosti podjetja ter podobno, se mora slovenski delničar potem obrniti na finančnika, da mu jih da. Tuja strokovna literatura namenja v računovodstvu več pozornosti lastnikom oziroma delničarjem podjetja kakor slovenska. Najbrž prav zato najdemo nekatere angleške izraze s tega področja prevedene in pojasnjene šele v Slovarju poslovnofinančnih izrazov, ki ga je sestavil Dušan Mramor.

4.3.2.3 *Kazalniki, povezani s ceno delnice in njenim razmerjem z dobičkom*

Poleg Helferta sta namenila lastnikom največ pozornosti tudi Brigham in Mott. Brigham je v svoji delitvi kazalnikov navedel tudi kazalnike tržne vrednosti. Teh kazalnikov sicer ne najdemo v SRS 29, vendar pa imajo veliko informacijsko vrednost. Prvi kazalnik je cenovno/dobičkovni koeficient delnice in se izračuna takole (Brigham, 1999, str. 73):

$$a) \text{ Cenovno/dobičkovni koeficient} = \frac{\text{cena za eno delnico}}{\text{dividenda na delnico}}$$

Koeficient kaže pri navadni delnici razmerje med njeno nakupno ceno v določenem času in čistim dobičkom, ki ji pripada v letu dni. Tega koeficienta SRS ne omenjajo, vendar pa je pomembno samostojno orodje, na podlagi katerega lahko delničarji ugotovijo, ali je neka delnica precenjena ali podcenjena. Izračunan je iz računovodskega dobička, ki ga je podjetje ustvarilo v določenem času (poslovnem letu), prikazuje pa razmerje med tržno ceno delnice in čistim dobičkom (dividendo) na delnico. Kazalnik torej v resnici pove, koliko so delničarji pripravljeni plačati za denarno enoto izkazanega računovodskega dobička in pomeni informacijo o tržni ceni kot mnogokratnik čistega dobička na delnico.

Knjigovodska vrednost delnice pa sedanjim in potencialnim lastnikom podjetja preprosto kaže rast in investicije podjetja. Navadno je tržna vrednost delnice večja od knjigovodske, če je podjetje dobičkonosno ali v fazi rasti; takšno podjetje pa je za investitorje privlačno. In nasprotno, če je tržna vrednost delnice nižja od knjigovodske, je to lahko znamenje, da je podjetje v poslovnih težavah. Koeficient se izračuna takole:

$$b) \text{ Knjigovodska vrednost delnice} = \frac{\text{kapital}}{\text{število izdanih delnic}}$$

Naslednji kazalnik pa kaže razmerje med tržno ceno delnice in njeno knjigovodsko vrednostjo (Brigham, 1999, str.73).

Kazalnik se izračuna takole:

$$c) \text{ Tržna vrednost delnice/knjigovodska vrednost} = \frac{\text{tržna cena delnice}}{\text{knjigovodska vrednost delnice}}$$

Opisane kazalnike so navedli skoraj vsi avtorji, to pa pove, kako pomembno je izračunavanje le-teh za potrebe lastnikov.

Kazalniki uspešnosti podjetja, ki so ustrezni za lastnike, so predvsem izidi meritev o tem, koliko so lastniki zaslužili s svojimi naložbami in prejetimi denarnimi nagradami v obliki dividend, in kakšna so njihova pričakovanja glede prihodnjih prejemkov. Ti izidi so odvisni od moči podjetja in politike posloводства, od odločanja glede na finančne vzvode in vnovičnega investiranja ter od izrabljanja povzročiteljev vrednosti podjetja (Helfert, 2000, str. 111).

4.3.3 Računovodske informacije in kazalniki, ki zanimajo posojilodajalce

Posojilodajalci si prav tako kot posloводство in lastniki želijo, da bi podjetje doseglo predvidene gospodarske uspehe, vendar morajo upoštevati tudi morebitne posledice, ki bi jih imele napake v podjetju in njegova likvidacija. Posojilodajalce torej zanimajo informacije, ki jim omogočajo ugotoviti, ali bodo njihova posojila in pripadajoče obresti plačane do dne, ko zapadejo, še zlasti če gre za dolgoročna posojila. To je razlog, da dajejo kazalniki, ki jih zanimajo, predvsem informacije o (Helfert, 2000, str. 111–112):

- plačilni sposobnosti,
- finančnem vzvodju,
- servisiranju (možnosti pokrivanja) dolga.

Dolg, ki ga podjetje uporablja za svoje financiranje, ima tri pomembne vplive (Miheljak, 1999, str. 183):

1. S povečevanjem dolgov lahko tisti, ki posodi, ohranja nadzor nad podjetjem.
2. Posojilodajalci so usmerjeni v kapital, da si zagotovijo stopnjo varnosti; če je lastnik zagotovil samo majhen delež celotnega financiranja, potem se tveganje podjetja prenese večidel na posojilodajalce.
3. Če podjetje zasluži več od naložbe, ki se je financirala z najetimi sredstvi, kot pa je plačalo za obresti, je dobičkonosnost lastniškega kapitala povečana.

4.3.3.1 Plačilna sposobnost

Znova se opiram na Helferta, saj je od vseh avtorjev najnatančneje opredelil vidik posojilodajalcev na poslovanje podjetja. V prvi točki navaja likvidnost oziroma plačilno sposobnost podjetja. Načelo plačilne sposobnosti (Turk et al., 2001, str. 509–513) je tesno povezano z načeli, ki jih je treba upoštevati pri doseganju uspešnosti podjetja, še zlasti z načelom dobičkonosnosti in gospodarnosti. Zato je treba najti med načeli plačilne sposobnosti, dobičkonosnosti in gospodarnosti ustrezno skladnost ali najugodnejšo možnost financiranja.

Plačilna sposobnost podjetja (Turk, 2000a, str. 445) je sposobnost podjetja, da zagotovi poravnavanje v plačilo zapadlih dolgov v kratkem roku (kratkoročna plačilna sposobnost) ali vseh dolgov v dolgem roku (dolgoročna plačilna sposobnost). Plačilna sposobnost je lahko zelo drugačna od poslovnega izida podjetja. Veliko podjetij sicer posluje z dobičkom v poslovnem letu, vendar je njihova plačilna sposobnost iz takšnih ali drugačnih razlogov zelo slaba. Kot smo že omenili, je kazalnik plačilne sposobnosti pomemben za vse uporabnike računovodskih informacij.

Avtorji največkrat navajajo tri koeficiente, ki so povezani s plačilno sposobnostjo in jih najdemo tudi v SRS 29 med kazalniki vodoravnega finančnega ustroja. Ti kazalniki so:

- hitri koeficient (acid test ratio),
- pospešeni koeficient (quick ratio),
- kratkoročni koeficient (current ratio).

Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti ali krajše hitri koeficient se izračuna takole:

$$a) \text{ Hitri koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Ta kazalnik kaže, da je v kratkem roku mogoče poravnati vse v danem trenutku že izkazane kratkoročne dolgove, če ne nastanejo novi. Tudi za ta kazalnik velja: čim višja od 1 je njegova vrednost, tem boljše je za podjetje, vendar pa so pri tem lahko nekatere posebnosti.

Po bilanci stanja je ta kazalnik lahko manjši od 1, vendar glede plačilne sposobnosti ne bo težav. Kratkoročni dolgovi namreč zapadejo precej pozneje, ko se zberejo še dodatna denarna sredstva. Nasprotno pa je lahko ta kazalnik večji od 1, a je kljub temu veliko vprašanje, kako bo s plačilno sposobnostjo, saj te kazalnik še z ničimer ne nakazuje. Dezinformacijo na podlagi tega kazalnika lahko povzroči tudi dejstvo, da med kratkoročnimi dolgovi ni zajet tisti del obroka dolgoročnega posojila, ki bo zapadel v naslednjih dneh, medtem ko je bil po bilančnem datumu izkazan še v okviru dolgoročnega dolga (Turk et al., 2001, str. 616). Vedno je torej treba upoštevati tudi informacije, ki v kazalnikih niso zajete, pa bodo v prihodnosti lahko bistveno vplivale na njihove vrednosti in izrazno moč.

Naslednji kazalnik je koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti oziroma pospešeni koeficient, ki se izračuna takole:

$$b) \text{ Pospešeni koeficient} = \frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Ta kazalnik se od prejšnjega razlikuje le v tem, da so sedaj v njegovem števcu upoštevane še kratkoročne terjatve. Kaže pa, kako je mogoče v zelo kratkem roku, ne da bi odprodali zaloge, v danem trenutku poravnati vse nastale kratkoročne obveznosti. Vrednost tega kazalnika je odvisna od panoge, v katero sodi podjetje. Ta koeficient naj bi znašal najmanj 1, da bi bilo podjetje tekoče plačilno sposobno, saj bi takrat imelo vsaj toliko likvidnih

sredstev (denarja) in kratkoročnih terjatev, kolikor ima tisti dan neporavnanih kratkoročnih obveznosti.

Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (krajše kratkoročni koeficient) pa kaže, kako je v kratkem roku mogoče poravnati vse v danem trenutku že izkazane kratkoročne obveznosti, če se ne pojavijo nove (Turk, 2000a, str. 207). Izračunamo ga takole:

$$c) \text{ Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kratkoročni koeficient se od pospešenega koeficienta razlikuje v tem, da so v njegovem števcu sedaj upoštevane tudi zaloge, torej imamo v števcu zajeta vsa gibljiva sredstva razen dolgoročnih terjatev iz poslovanja. Tudi s tem kazalnikom ni mogoče presojati plačilne sposobnosti podjetja, temveč le okvirne okoliščine, ki bi lahko nanjo vplivale (Turk et al., 2001, str. 617).

4.3.3.2 *Kazalniki finančnega vzvodja*

Ta sklop kazalnikov je tako ali drugačne povezan z dolgovi. Ti kazalniki so koeficient dolgovne pokritosti sredstev, pokritost čistih sredstev z dolgovi, razmerje dolgov do kapitala in razmerje dolgoročnih dolgov do osnovnega kapitala (Helfert, 2000, str. 114–116).

Koeficient dolgovne pokritosti sredstev kaže, koliko financirajo sredstva tisti, ki niso lastniki podjetja (Turk, 2000a, str. 206). Izračuna se takole:

$$a) \frac{\text{celotni dolgovi} \\ \text{(z ali brez dolgoročnih rezervacij in kratkoročnih udolgovljenih časovnih razmejitev)}}{\text{vsa sredstva}}$$

Tega kazalnika sicer ne najdemo v SRS 29 v tej obliki, vendar ga večina tujih avtorjev šteje za enega od pomembnejših.

Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja je kazalnik stanja financiranja in se izračuna po spodnji formuli; pri tem se šteje za dolgove vse, kar ni označeno kot lastniški kapital, lahko pa tudi zgolj njihov dolgoročni del (Turk, 2000a, str. 206).

$$b) \text{ Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja} =$$

$$\frac{\text{celotni dolgovi} \\ \text{(z dolgoročnimi rezervacijami in kratkoročnimi udolgovljenimi časovnimi razmejitvami)}}{\text{kapital}}$$

Povedano drugače: ta kazalnik besedami, kaže razmerje med posojilodajalčevimi terjatvami in naložbami lastnikov ter je dostikrat uporabljen kot merilo za tveganje odplačila oziroma neodplačila dolga.

4.3.3.3 *Kazalniki, ki so povezani s servisiranjem (možnostjo pokrivanja) dolga*

Poleg teh kazalnikov naj omenimo še enega iz tretjega sklopa kazalnikov, ki sodijo med kazalnike možnosti poravnania dolgov in zanimajo posojilodajalce. Tega kazalnika sicer ne najdemo v SRS 29, vendar ga navajajo skoraj vsi obravnavani avtorji. To je pokritost obresti s sredstvi. Izračunamo ga takole:

$$a) \text{ Kazalnik pokritosti obresti s sredstvi} = \frac{\text{čisti dobiček pred obrestmi in davki (EBIT)}}{\text{vsa sredstva}}$$

Ta kazalnik temelji na predvidevanju, da bodo letni poslovni prihodki poglavitni vir odplačevanja dolgov. Vsaka večja sprememba v tem razmerju lahko opozori na morebitne težave podjetja. Ena takih težav so lahko velike spremembe ali nihanja pri prejetih prihodkih (Helfert, 2000, str. 116–117).

Posojilodajalce zanimajo še številni drugi kazalniki, ki dajejo informacije o poslovanju podjetja, vendar menimo, da so v tej nalogi zajeti najpomembnejši. Če primerjamo pokritost naštetih kazalnikov s SRS 29, opazimo, da je večina kazalnikov v njih že zajeta. To pomeni: če podjetje za analizo svojega poslovanja izračuna vse kazalnike v SRS 29, s tem zadosti skoraj vsem potrebam posojilodajalcev.

Kako pomembna je analiza poslovanja podjetja s kazalniki za posojilodajalce, vidimo tudi iz naslednjega zgleda. Podjetje ABC (podjetje noče biti imenovano) se ukvarja z investicijami ter s finančnim in razvojnim poslovnim svetovanjem (consultingom); to pomeni, da v imenu drugih podjetij (svojih strank) pridobiva posojila pri bankah (predvsem namenska, torej za določene projekte, kot na primer za dograditev skladišča). Stranke želijo določeno vsoto zato, ker so same že naredile predračun za uresničitev tega projekta. Posebnost je v tem, da so stranke same v ta namen že zaprosile za posojilo, vendar ga samo na podlagi predložene bilance stanja ter izkaza poslovnega izida niso dobile. V takem primeru se stranke po navadi obrnejo na podjetje ABC ali podobna podjetja s prošnjo, da bi dobile želeni znesek posojila od bank. Podjetje ABC to navadno doseže z izdelanim projektnim načrtom, kakršnega stranke same navadno nimajo.

Projektni načrt je sestavljen zmeraj enako: najprej je opisana stranka in njena dejavnost poslovanja, nato pa nameravani projekt. Sledi analiza trga, kjer podjetje deluje, in opis projekta s tehnološko-tehničnega vidika (če so kakšne posebne zahteve glede tehnologije). Nato je navedeno razmerje v financiranju tega projekta, ki pa ni nikoli 100-odstotno samo dolžniško. Razloženi so učinki vlaganja v projekt in navedeni: doba projekta, amortizacija, trajna obratna sredstva, bilanca uspeha za nazaj in finančni tok. Sledita ocena in izračun kazalnikov o prihodnjih donosih tega projekta, tveganj in rentabilnosti. Na koncu je analiza občutljivosti glede na zmanjšano izrabo kapacitete in zvišanje investicijskih stroškov. To je zelo grob opis tega načrta, saj obsega povprečno od 20 do 30 strani in dodatke (preglednice računov, bilanco stanja in izkaz poslovnega izida) – ti so odvisni od vrste podjetja.

Banke oziroma posojilodajalci večinoma odobrijo želeno posojilo na podlagi tako pripravljenega projektnega načrta, bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Direktor podjetja ABC pravi, da je pri pridobivanju posojil glede na povprečje doseganja le-teh zelo uspešen (dobi jih celo do 90 odstotkov). Uspešen pa je zato, ker zelo dobro ve, katere podatke zahtevajo banke o podjetju, ki prosi za posojilo. Dodaja pa, da je uspešnost pri pridobivanju posojil odvisna tudi od zasnovanosti projektnega načrta – ta mora biti dobro pripravljen in pregleden.

5 SKLEP

Različni avtorji opredeljujejo računovodske kazalnike različno, in to je pokazala tudi analiza rabe kazalnikov. Delitve kazalnikov se razlikujejo najbolj po tem, kateri ciljni skupini uporabnikov računovodskih informacij je avtor dal prednost. Gasking je svojo delitev napisal skoraj v celoti samo za poslovodstvo, saj je zelo malo pozornosti namenil kazalnikom, pomembnim za lastnike podjetja. Po drugi strani pa so se Brigham, Chasteen, Flaherty in O'Connor ter Mott in delno Walsh bolj posvetili obravnavi interesov lastnikov; kajti velik del raziskovanja so namenili različnim kazalnikom, ki imajo za lastnike veliko informacijsko vrednost. Tovrstnih kazalnikov pa v SRS 29 ne najdemo.

Zanimivo bi bilo primerjati, kako obdelujejo podatke piloti in poslovodstvo. Piloti so sposobni razbrati in obdelati podatke s številnih merilnikov, potrebnih za upravljanje letala. Podobno mora poslovodstvo obdelati številne kazalnike, potrebnih za upravljanje in vodenje podjetja. Vsebina kazalnikov v SRS 29 v bistvu zadostuje potrebam poslovodstva po informacijah o poslovanju. Kazalnikov, pomembnih za poslovodstvo, je bistveno več, kot jih obravnava to diplomsko delo, vendar so zaradi številčnosti navedeni samo bistveni. Vsak dodatno izračunan kazalnik vsebuje dodatno informacijo in pomeni nov delček – prispevek k sestavinam mozaika, ki ga imenujemo analiza poslovanja podjetja. Za poslovodstvo je pomembno predvsem to, da v tej množici kazalnikov ne spregleda pomembnih – takih, ki so vredni upoštevanja, ter jih uporabi v prid sebi in v dobro celotnega podjetja.

Primerjava pilotiranja s poslovođenjem pa ima še drug namen. Pri pilotiranju se ni mogoče odločati samo na podlagi podatkov, odbranih z enega ali več merilnikov, temveč je treba vse pridobljene podatke povezati; šele potem je let zanesljiv in varen. Podobno je z uporabniki računovodskih informacij: tudi ti (predvsem poslovodstvo) se ne morejo odločati zgolj na podlagi posameznih kazalnikov. Veliko informacijsko vrednost daje namreč povezan sistem kazalnikov. V tem diplomskem delu je predstavljen samo sistem Du Pont, vendar pa obstajajo še nekateri drugi sistemi (na primer Turkov).

Lastnike, zlasti delničarje, najbolj zanima vse, kar je povezano z donosom njihove naložbe oziroma dividende, ki jih zaslužijo. Navedeni kazalniki ne zadoščajo za celosten pogled na poslovanje podjetja, so pa najpomembnejši.

Za posojilodajalce je nekoliko lažje, saj jih zanima večinoma nekaj najpomembnejših kazalnikov, na podlagi katerih lahko odobrijo posojilo. Seveda pa so zelo zaželeni tudi informacije o poslovanju podjetja v prihodnosti in njegovih načrtih. To kaže zlasti opisani primer podjetja, ki se ukvarja z pridobivanjem posojil v imenu stranke. Banke oziroma posojilodajalci se bolj ali manj odločajo na podlagi poslovnih izidov podjetja iz prejšnjih obdobj.

Različne delitve računovodskih kazalnikov nam kažejo njihovo številčnost in raznovrstnost. Primerjave med delitvami različnih avtorjev ter s SRS 29, pa povedo, koliko kazalnikov je namenjenih različnim uporabnikom. Iz množice kazalnikov je treba izbrati tiste, ki za določeno vrsto uporabnikov računovodskih informacij ponujajo največ. Izračun kazalnikov v bistvu zadostuje vsem trem vrstam uporabnikov računovodskih informacij. Najpomembnejše pa je, kako se kazalniki razlagajo, saj je največja vrednost informacije prav v natančni razlagi kazalnika.

6 LITERATURA

1. Benedik Barbara: Ugotavljanje uspešnosti podjetij z računovodskimi in finančnimi kazalniki. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 96 str., 5 str. pril.
2. Bergant Živko: Kritična presoja tradicionalnega analiziranja računovodskih podatkov v zvezi s plačilno sposobnostjo podjetja. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 235 str., 20 str. pril.
3. Brigham F. Eugene, Gapenski C. Louis, Daves R. Phillip: Intermediate Financial Management. Sixth Edition. Orlando: The Dryden Press, 1999. 1083 str.
4. Chasteen G. Lanny, Flaherty E. Richard, O'Connor C. Melvin: Intermediate accounting. Fifth edition. New York: McGraw-Hill, 1995. 1201 str.
5. Davies David: Finance and Accounting for Managers. Second Edition. London: Institute of Personnel and Development, 1994. 63–118 str.
6. Duhovnik Meta: Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja na podlagi ekonomskih in finančnih kazalnikov. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 251 str.
7. Gasking Terry: Perfect Financial Ratios. London: Century Business, 1993. 76 str., 1 pril.
8. Helfert Erich A.: Techniques of financial analysis. A guide to Value Creation. Tenth Edition. Singapur: McGraw-Hill Education, 2000. 556 str.
9. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Osnove računovodstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1997. 268 str.
10. Igličar Aleksander, Hočevar Marko: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
11. Kaplan Robert S., Norton David P.: Uravnoveženi sistem kazalnikov. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000. 343 str.
12. Kavčič Slavka: Računovodsko analiziranje (računovodsko proučevanje) z vidika uporabnikov. Zbornik referatov 5. letne konference preizkušenih računovodij. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2002, str. 157–173.
13. Kocbek Marijan: Uporaba čistega in bilančnega dobička, kritje izgube ter izplačila delničarjem po noveli ZGD-F. Podjetje in delo. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2002, str. 219–235.
14. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1997. 343 str.
15. Lipnik Janez: Bilančni dobiček. Revizor, Ljubljana, 2002, 3, str. 56–72.

16. Miheljak Marija: Informacijska vrednost kazalnikov poslovanja iz zornega kota uporabnikov in njihove izrazne moči. Metode, modeli in orodja analiziranja ter poslovnega odločanja, Zbornik referatov, 5. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, Sekcija za poslovne analize, 1999, str. 177–193.
17. Mott Graham: Accounting for Managers. London: Kogan Page Limited, 1994. 171 str.
18. Mramor Dušan: Slovar poslovnofinančnih izrazov. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. 116 str.
19. Prusnik Matjaž: Finančna analiza za potrebe lastnika na primeru Slovenije. Zbornik 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1999, str. 367–379.
20. Slovenski računovodski standardi 2001. Slovenski inštitut za revizijo. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
21. Turk Ivan et al.: Poslovodno računovodstvo. Tretja izdaja. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2000. 620 str.
22. Turk Ivan: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2000a. 1082 str.
23. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Popravljen 1. izdaja. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001. 841 str.
24. Turk Ivan et al.: Stroškovno računovodstvo. Prva izdaja. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001a. 591 str.
25. Tyran Michael R.: Handbook of Business and Financial Ratios. New York: Woodhead-Faulkner, 1992. 254 str.
26. Vezjak Blanka: Razkritja računovodskih informacij v letnih poročilih, posebej o ravnanju z okoljem. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1998. 245 str.
27. Walsh Ciaran: Key management ratios. London: Pitman Publishing, 1996. 346 str.