

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

BARBARA LAMPELJ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

UPORABA RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV ZA OCENO
POSLOVANJA KOMITENTOV RAČUNOVODSKIH SERVISOV

Ljubljana, november 2009

BARBARA LAMPELJ

IZJAVA

Študent/ka BARBARA LAMPELJ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom prof. dr. SLAVKE KAVČIČ, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 11.11.2009

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV RAČUNOVODSTVA	2
1.1 Temeljne funkcije računovodstva	3
1.1.1 Knjigovodenje	3
1.1.2 Računovodsko predračunavanje	4
1.1.3 Računovodsko nadziranje	4
1.1.4 Računovodsko analiziranje	4
2 RAČUNOVODSKI KAZALNIKI	5
2.1 Analiza na podlagi kazalnikov	6
2.2 Skupine računovodskih kazalnikov, ki jih obravnava SRS 29	6
2.2.1 Kazalniki stanja financiranja (vlaganja)	7
2.2.2 Kazalniki stanja investiranja	10
2.2.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja	13
2.2.4 Kazalniki obračanja	16
2.2.5 Kazalniki gospodarnosti	19
2.2.6 Temeljni kazalniki dobičkonosnosti	23
2.2.7 Temeljni kazalniki dohodkovnosti	26
2.2.8 Kazalniki denarne tokovnosti	27
3 VLOGA RAČUNOVODSKIH SERVISOV PRI IZBIRI KAZALNIKOV	27
3.1 Opredelitev računovodskega servisa	28
3.2 Računovodsko informiranje za podporo odločanju komitentom	30
3.3 Izbira kazalnikov v računovodskem servisu XY	31
3.3.1 Splošni kazalniki, ki so skupni vsem komitentom	32
3.3.2 Posebni kazalniki, ki jih izberemo glede na dejavnost podjetja	35
SKLEP	36
LITERATURA IN VIRI	38

UVOD

Namen tega diplomskega dela je na podlagi teorije prikazati, kako lahko računovodski servisi pripravljajo analizo poslovanja podjetja z uporabo računovodskih kazalnikov za svoje komitente, ki se razlikujejo po dejavnosti, po velikosti itd. Cilj diplomskega dela je pripraviti sistem kazalnikov, ki jih računovodski servis uporabi za analizo. To je doseženo z analizo kazalnikov, predvsem na podlagi Slovenskih računovodskih standardov 2006 (v nadaljevanju SRS).

Računovodski servisi bi morali opravljati vse temeljne funkcije računovodstva za svoje komitente, torej knjigovodenje, računovodsko predračunavanje, računovodsko nadziranje in računovodsko analiziranje. Le tako bi lahko popolnoma in celostno zadovoljili notranje potrebe podjetja po storitvah računovodstva in s tem nadomestili notranje računovodstvo. Da bi zadostili vsem potrebam lastnikov in poslovodstva, morajo poleg drugih storitev opravljati tudi funkcijo računovodskega analiziranja in komitentom pripraviti sistem kazalnikov, prilagojen njihovim potrebam. Vodstvo bo tako lahko sproti ugotavljalo, ali je podjetje na poti k zastavljenim ciljem ali ne, in tako pravočasno odpravljalo morebitne odmike. Razlog za vpeljavo je želja komitentov, da bi dobili pregleden in celosten sistem, ki bi jim omogočil spremljanje uspešnosti podjetja ter pravočasno odkrivanje in odpravljanje težav v njem. Kako lahko kakovostno opravlja funkcijo analiziranja računovodski servis in kako uporablja računovodske kazalnike, ugotavljam v tem diplomskem delu.

Diplomsko delo sestavljajo poleg uvoda še tri poglavja, na koncu je sklep, dodani so literatura in viri. Najprej je opredeljeno računovodstvo s svojimi štirimi temeljnimi funkcijami, ki bi jih morali v sklopu svojih storitev opravljati računovodski servisi.

Sledi poglavje o računovodskih kazalnikih. Najprej so opredeljeni računovodski kazalniki na splošno, nato je predstavljena še analiza na podlagi kazalnikov. Drugo poglavje se osredotoča predvsem na opredelitev posameznih kazalnikov, njihove značilnosti in lastnosti, načine ter težave, ki nastajajo pri izračunavanju. V tem delu je podana razlaga računovodskih kazalnikov, ki je podlaga za razumevanje nadaljnje priprave sistema računovodskih kazalnikov za posamezne komitente računovodskih servisov.

V tretjem poglavju najprej opredeljujem računovodske servise in nato predstavljam računovodsko informiranje kot podporo komitentom računovodskega servisa. V naslednjem delu tega poglavja sem razdelila podjetja računovodskega servisa XY v tri skupine po dejavnosti, ki jo opravljajo pri poslovanju. Med računovodskimi kazalniki, opredeljenimi po SRS 29 in SRS 30, ki priporoča uporabo nekaterih kazalnikov, sem izbrala tiste, ki so najprimernejši za izračun posameznim skupinam in za pripravo analize poslovanja podjetja. V prvem delu sem določila sistem kazalnikov, primernih za vse komitente računovodskega servisa, ne glede na dejavnost, ki jo opravljajo. V drugem delu

pa sem pripravila specifičen izbor primernih kazalnikov za izbrana podjetja, ločena po dejavnosti, ki bi jih lahko zajeli v analizo in predstavili izbranemu komitentu računovodskega servisa.

Diplomsko delo se končuje s sklepom na podlagi podanega sistema kazalnikov za uporabo. Večina kazalnikov je pomembna za vse tri skupine podjetij. Navadno pa računovodski servisi za svoje komitente, z njihovim sodelovanjem, izoblikujejo svoj sistem kazalnikov, ki je prirejen posebnostim samega podjetja in njegovim dejavnostim.

1 OPREDELITEV RAČUNOVODSTVA

Atrill in McLaney (2001, str. 1) navajata, da se računovodstvo ukvarja z zbiranjem, analizo in sporočanjem ekonomskih informacij ter da se te informacije lahko uporabljajo kot orodje za sprejemanje odločitev, načrtovanje in nadzor. Za računovodstvo kot informacijski sistem navajata te značilnosti (Atrill & McLaney, 2001, str. 4):

- identificiranje in zajemanje relevantnih informacij,
- sistematično zapisovanje zbranih informacij,
- analiziranje in interpretiranje zbranih informacij,
- takšno sporočanje informacij, ki ustreza potrebam uporabnikov.

Ameriška računovodska zveza (American Accounting Association) pojmuje računovodstvo kot »proces identifikacije, merjenja in posredovanja informacij, ki omogočajo utemeljeno presojanje in odločanje uporabnikov informacij« (Arnold & Turley, 1996, str. 5).

Po mnenju Koletnika (1997, str. 4) pa je računovodstvo osrednja informacijska dejavnost vsake poslovne osebe, dejavnost, ki je postala z nastajanjem industrijskih in drugih proizvodnih dejavnosti v vsakem podjetju ali vsaki družbi nepogrešljiva. Ukvarja se z vrednostnim spremljanjem in proučevanjem vseh poslovnih dogodkov in stanj, to pa je povezano s količinskimi podatki o sredstvih, potroških, izdelkih, storitvah in drugem.

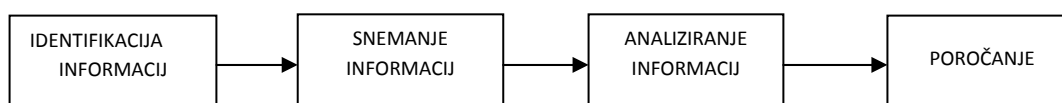
Računovodska dejavnost sama po sebi nima notranje vrednosti – ta v celoti izhaja iz njenega rezultata – računovodskih informacij. Celotna dejavnost računovodstva je usmerjena h končnemu podajanju informacij posameznikom in skupinam, uporabnikom računovodskih informacij, ki imajo do njih upravičene potrebe in/ali pravice (Križ, 2008, str. 16).

Glede na navedene različne definicije računovodstva lahko rečemo, da je računovodstvo informacijski proces oblikovanja informacij. Računovodstvo pripravlja torej informacije, ki so pomembne za odločanje v podjetju, to je bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov, izkaz gibanja kapitala in razlagalna računovodska pojasnila ter informacije, pomembne za državo (to je predvsem informacije o davkih). Gre za zbiranje,

analiziranje in prenašanje ekonomskih informacij različnim uporabnikom, ki jih takšne informacije zanimajo. Je nepogrešljiv del za vsako podjetje.

Pomembna je informacijska vloga računovodstva. Tako lastniki s pomočjo računovodstva ugotavljajo učinkovitost in uspešnost poslovanja ter presojujejo tveganja vračila vložka v prihodnosti. Poslovanje potrebuje računovodstvo pri oblikovanju odločitev, načrtovanju in spremljanju uresničevanja načrtovanega poslovanja in tako naprej. Vse to pove, da je računovodstvo zelo pomemben del informacijskega sistema, zato ga ima vsako podjetje. Na sliki 1 prikazujem proces informacijskega sistema računovodstva.

Slika 1: Računovodski informacijski sistem



Vir: P.Atrill & E.McLaney, Accounting and Finance for non-specialists, 2001, str. 4.

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). S knjigovodstvom in računovodskim predračunavanjem razumemo računovodsko spremljanje poslovanja, z računovodskim nadziranjem in analiziranjem pa računovodsko proučevanje poslovanja.

1.1 Temeljne funkcije računovodstva

1.1.1 Knjigovodenje

Knjigovodenje je del obravnavanja podatkov o preteklosti. Zanj je zanimivo tisto poslovanje, ki vpliva na stanje sredstev, obveznosti do virov sredstev, na pojav prihodkov in odhodkov. To pomeni, da zajema tako rekoč celotno poslovanje v širšem pomenu in da je usmerjeno k njegovemu celotnemu prikazovanju, čeprav na poti k temu obravnava tudi njegove posamezne dele (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 20).

Za knjigovodenje so zanimivi zgolj podatki o že nastalih poslovnih dogodkih, procesih in stanjih. Podatke o poslovnih procesih in stanjih zajema knjigovodenje iz knjigovodskih listin, ki morajo biti pravilno sestavljene in podpisane. Knjigovodske listine imajo lastnost pravnega dokaznega sredstva. Knjigovodenje mora biti tako vodeno v predpisani obliki z upoštevanjem načel urejenosti. Urejevanje podatkov je pri knjigovodenju dvojno: časovno in vsebinsko. V prvem primeru so podatki urejeni po vrstnem redu nastanka, ki je zajet v dnevniku, v drugem primeru pa po vsebinskih znakih – to je zajeto v glavni knjigi in pomožnih knjigah (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 21).

Izid knjigovodenja so računovodski obračuni, ki se sestavljajo za notranje ali zunanje uporabnike. Za potrebe zunanjih uporabnikov se pripravljajo po določilih zakona, za potrebe spremljanja poslovnih odločitev v sami organizaciji pa jih določajo notranji uporabniki (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 24).

1.1.2 Računovodsko predračunavanje

Računovodsko predračunavanje je obdelovanje v denarni in naravni (nedenarni) merski enoti izraženih podatkov o načrtovanih gospodarskih kategorijah poslovnih procesov in stanj. Usmerjeno je k sestavljanju računovodskih predračunov, ki zajemajo denarno in v naravnih merskih enotah izražene podatke o načrtovanih sredstvih, obveznostih do njihovih virov, prihodkih, odhodkih, stroških ter prejemkih in izdatkih (SRS 20, 2006, str. 1).

Takšno predračunavanje je v prihodnost usmerjeni del računovodske funkcije, katerega končni izdelki so računovodski predračuni. Računovodski predračun je sistematizirano, formalno poročilo, katerega informacije so izražene kvantitativno in se nanaša na prihodnje poslovanje podjetja.

1.1.3 Računovodsko nadziranje

Računovodsko nadziranje je računovodsko presojanje pravilnosti pojavov in računovodskih podatkov o njih; obsega nadziranje pridobivanja podatkov, ki se nato vključijo v knjigovodenje ali računovodsko predračunavanje, ter njihovega obdelovanja in proučevanja pa tudi sestavljanja računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje zanesljivost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje poslovanja in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšave (SRS 28, 2006, str. 1).

1.1.4 Računovodsko analiziranje

Računovodsko analiziranje (proučevanje) je računovodsko presojanje kakovosti pojavov in računovodskih podatkov o njih; obsega proučevanje, ki je tesno povezano s sestavljanjem računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje kakovost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšavo procesov in stanj (SRS 29, 2006, str. 1).

Računovodsko analiziranje temelji na predračunskih, še bolj pa na obračunskih kakovostnih podatkih, ki so zbrani v knjigovodskih listinah, poslovnih knjigah, računovodskih izkazih, dodatku k računovodskim izkazom in v poslovnih poročilih. Z

analiziranjem se ti vhodni podatki preoblikujejo v računovodske informacije, uporabne pri nastajanju povsem novih ali za uravnavanje že zasnovanih procesov in stanj.

Pomembno pa je poudariti, da pri računovodskem analiziranju in tudi pri drugih vrstah analiziranja, katerih proizvod so kvantitativne informacije, nikoli ne sme manjkati besedna utemeljitev, saj zgolj številke zadoščajo le tistim, ki zelo dobro poznajo vsebino analiziranih ekonomskih kategorij ter metodiko in tehniko analiziranja. Takih pa je malo (Kavčič, 2002, str. 160).

2 RAČUNOVODSKI KAZALNIKI

Kazalci in kazalniki (znaki ali dokazi nekega stanja oziroma procesa) so absolutna oziroma relativna števila, ki prikazujejo kompleksne procese, razmerja in sestave na relativno enostaven način ter s tem omogočajo hiter in obsežen pregled nad opazovanimi dejavniki (Koletnik, 1997, str. 47).

Slabost kazalcev je, da imajo razmeroma slabo izrazno moč za primerjavo v prostoru. Zato iz njih oblikujemo kazalnike. Kazalniki imajo spoznavno moč, ki omogoča oblikovati sodbo o poslovanju (Kavčič, 2002, str. 163). Računovodski kazalniki so tako številčne informacije o poslovanju, gospodarskih procesih in razvoju podjetja ter pregledno podajajo informacije uporabnikom, ki se zanimajo za uspešnost poslovanja podjetja.

Po definiciji SRS so računovodski kazalniki relativna števila, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Lahko so koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi. Dobijo se s primerjavo dveh kategorij. Če se količnik pomnoži s 100, se govori o odstotnem koeficientu, odstotku udeležbe ali odstotnem indeksu (SRS 29, 2006, str. 4).

Računovodski kazalniki navadno izražajo razmerja med določenimi postavkami izkazov poslovanja podjetja (bilanca stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov) oziroma določenimi tržnimi vrednostmi (npr. cena delnice). Računovodske kazalnike računamo zato, da pridobimo informacije o vplivu poslovnih odločitev na učinkovitost, uspešnost in stabilnost poslovanja podjetja in na njegovo finančno oziroma gospodarsko moč. Te kategorije naj bi namreč posredno merile uspešnost poslovnih odločitev z vidika vpliva na plačilno sposobnost podjetja in dobiček (Čušin, 2009, str. 12).

Kazalniki v SRS so razdeljeni glede na vsebino pojavov in upoštevajo potrebe finančnega in gospodarskega presojanja. V literaturi so kazalniki razdeljeni po različnih kriterijih (Kavčič, 2001, str. 24): kazalniki za različne uporabnike (notranji in zunanji uporabniki), kazalniki glede na računovodsko dejavnost, ki pripravlja podatke (kazalniki finančnega, stroškovnega in poslovodnega računovodstva), in kazalniki glede na vsebine pojavov, ki jih pojasnjujejo.

2.1 Analiza na podlagi kazalnikov

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. Poslovodstvu pomaga 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 napredovanju uspešnosti podjetja v prihodnosti (Tyran, 1992, str. xi-xii).

Najpomembnejše vprašanje uspešne računovodske analize je v izboru kazalnikov – ta pa je odvisen od namena uporabnikove analize. Prikaz vseh kazalnikov v letnem poročilu ni smiseln, saj lahko povzroči informacijsko prezasičenost, ki onemogoča osredotočanje na pomembne značilnosti poslovanja, poleg tega pa uporaba prevelikega števila kazalnikov zmanjšuje eno od pglavitnih prednosti tovrstne analize, ki je prav v zgoščenosti informacij o podjetju. Analitiki naj bi tako izbrali le tiste računovodske kazalnike, ki najbolje kažejo posebnosti delovanja podjetja. Seveda pa ne smemo spregledati, da so stroški računanja velikega števila kazalnikov neznatni in si podjetje tudi zato prizadeva za pripravo nekega sprejemljivega obsega kazalnikov (Slapničar, 2008, str. 1).

Analiza na podlagi kazalnikov nam torej omogoča lažje presojanje o poslovanju in odločanju. V nadaljevanju se bom v okviru računovodskega analiziranja omejila zgolj na izbiro primerne sistema računovodskih kazalnikov, opredeljenih po SRS, ta pa naj bi bil izoblikovan za uporabo v računovodskem servisu. Kazalniki po SRS 2006 v prilogah k letnim poročilom niso obvezni in pomenijo le strokovna pravila, vendar jih v podjetjih največ uporabljajo in so zadostna podlaga za ugotavljanje uspešnosti (Kavčič, Koželj & Odar, 2009, str. 58). Da bo uporaba kazalnikov razumljivejša, predstavljam v nadaljevanju tega diplomskega dela delitev kazalnikov po SRS in njihovo izrazno moč, v naslednjem poglavju pa bom izmed njih izbrala le tiste, ki so pomembni in koristni za posamezne uporabnike.

2.2 Skupine računovodskih kazalnikov, ki jih obravnava SRS 29

Računovodski kazalniki so podrobno opredeljeni v Slovenskih računovodskih standardih. Opredeljenih je dvainšestdeset kazalnikov in ti so glede na vsebino pojavov razdeljeni v osem skupin. Upoštevajo potrebe finančnega in gospodarskega načina presojanja. Oblikovani so tako, da predstavljajo razmerja med izbranimi postavkami računovodskih izkazov. Vsako podjetje je pri izbiri kazalnikov in njihove informacijske vrednosti

samostojno, ni se mogoče ravnati po nekem splošnem receptu. Kazalnike je smiselno proučevati v času, v primerjavi s sorodnim podjetjem ali s povprečjem panoge. S kazalniki lahko opravimo dve vrsti analiz (Kavčič, 2001, str. 24):

1. analiza trenda – z njo ugotavljamo gibanje kazalnika za daljše obdobje;
2. primerjalna panožna analiza – primerjamo vrednost kazalnika posameznega podjetja z vrednostmi istovrstnih kazalnikov drugih podjetij.

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:

- 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,
- temeljne kazalnike denarne tokovnosti.

SRS obravnavajo računovodske kazalnike kot sestavino računovodske analize. Problem pa nastane pri njihovem izračunavanju, še bolj pa pri razlagi. Zato so potrebna dodatna pojasnila in opozorila, ki bi preprečila napake glede njihove izrazne moči.

2.2.1 Kazalniki stanja financiranja (vlaganja)

Pri kazalnikih stanja financiranja izhajamo iz podatkov na pasivni strani bilance stanja in ugotavljamo način financiranja premoženja podjetja. Sredstva so financirana ali z lastniškimi (kapital) ali z dolžniškimi (dolgovi) viri financiranja. Način financiranja vpliva na finančno tveganje in dobičkonosnost podjetja. Dobitkonosnost podjetja se poveča, če podjetje uporablja cenejše vire financiranja. Po navadi se kot cenejši vir financiranja omenja dolg, saj lastniki zahtevajo večjo dobičkonosnost vložkov v podjetja kakor vložkov v banke. Financiranje s kapitalom je razmeroma dražji vir načina financiranja in zagotavlja večjo varnost naložb in stabilnost donosov lastnikov.

a) stopnja lastniškosti financiranja

$$\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (1)$$

Stopnja lastniškosti financiranja kaže razmerje med kapitalom podjetja in obveznostim do virov sredstev. Kot kapital je treba upoštevati stanje vseh postavk lastniškega kapitala v danem trenutku (osnovnega kapitala, vplačanega presežka kapitala, rezerv in nerazdeljenega čistega dobička prejšnjih let ter odbitka za neporavnane izgube iz prejšnjih let in tekočega leta). Kot obveznosti do virov sredstev je treba vzeti celotno pasivno stran

bilance stanja. Kazalnik kaže, kakšna je stopnja lastniškega financiranja, ki so ga omogočili lastniki kot prinašalci osnovnega kapitala.

Kazalnik (1) prikazuje delež lastnikov med viri financiranja, to pomeni, da izraža stopnjo lastniškega financiranja in je eden izmed kazalnikov, s katerim ugotavljamo finančno tveganje. Velika vrednost tega kazalnika izraža konservativno (varno) finančno politiko podjetja, saj zmanjšuje tveganje pri poslovanju podjetja, vendar pomeni problem zato, ker je težje doseči večjo dobičkonosnost kapitala; to lahko povzroči nezadovoljstvo lastnikov kapitala, saj je njihov poglavitni cilj doseči čim večjo dobičkonosnost kapitala (Benedik, 2003, str. 52).

b) stopnja dolžniškosti financiranja

$$\frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (2)$$

Stopnja dolžniškosti financiranja kaže razmerje med dolgovi in obveznosti do virov sredstev. Kot dolgove je treba upoštevati stanje vseh postavk na pasivni strani bilance stanja, razen tistih, ki pomenijo dolgoročne in kratkoročne pasivne časovne razmejitev in v danem trenutku še niso obveznosti, ravno tako pa se tudi ne štejejo kot kapital. Obveznosti do virov sredstev upoštevamo enako, kot smo pojasnili pri prejšnjem kazalniku v tej skupini.

Kolikor večja je uporaba relativno cenejšega vira financiranja, toliko večjo dobičkonosnost kapitala lahko delničarji pričakujejo. Kazalnik prikazuje zadolženost podjetja in izraža varnost naložb upnikov. Za upnike je najpomembnejše, da je vrednost tega kazalnika čim manjša. Nasprotno pa so lastniki podjetja zainteresirani, da je vrednost kazalnika čim večja (Benedik, 2003, str. 54).

c) stopnja razmejenosti financiranja

$$\frac{\text{vsota rezervacij in kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev ter} \\ \text{dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (3)$$

Stopnja razmejenosti financiranja kaže razmerje med vsoto rezervacij, kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev ter dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev in obveznostmi do virov sredstev.

č) stopnja dolgoročnosti financiranja

vsota kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z rezervacijami) ter
dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev

obveznosti do virov sredstev

(4)

Stopnja dolgoročnosti financiranja kaže delež financiranja z viri dolgoročne narave. Dolgoročni dolgovi so tisti, ki zapadejo v plačilo v obdobju, daljšem od enega leta. S pasivne strani bilance stanja vzamemo podatke o kapitalu enako, kot je pojasnjeno pri kazalniku (1) v tej skupini, dolgoročne pasivne časovne razmejitve so v resnici dolgoročne rezervacije v bilanci stanja, dolgoročni dolgovi pa tisti, ki bodo zapadli v plačilo v obdobju, daljšem od leta dni po bilančnem datumu. Njihov del, ki bo v sklopu obroka zapadel v plačilo v obdobju, krajšem od leta dni, mora biti seveda pri tem izločen.

d) stopnja kratkoročnosti financiranja

vsota kratkoročnih dolgov (skupaj s kratkoročnimi pasivnimi
časovnimi razmejitvami)

obveznosti do virov sredstev

(5)

Stopnja kratkoročnosti financiranja kaže delež financiranja z viri kratkoročne narave. Spet imamo opraviti s postavkami na pasivni strani bilance stanja. Pri tem dodatno opozarjam samo še na to, da morajo kratkoročni dolgovi obsegati tudi kratkoročni del dolgoročnih dolgov, to je tisti del, ki zapade v plačilo v obdobju, krajšem od leta dni. Kar zadeva obveznosti do virov sredstev, velja ista ugotovitev kot pri prejšnjih kazalnikih te skupine.

e) stopnja osnovnosti kapitala

osnovni kapital

kapital

(6)

Stopnja osnovnosti kapitala kaže razmerje med osnovnim kapitalom in kapitalom. Stanje osnovnega kapitala je le del, in to začetni del kapitala, ki obsega tudi vplačani presežek kapitala, rezerve in nerazporejeni čisti dobiček prejšnjih let, vse zmanjšano za morebitne nepravne izgube prejšnjih let in nepravno izgubo poslovnega leta.

f) koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja

dolgovi

kapital

(7)

Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja je kazalnik stanja financiranja. Pri tem se šteje za dolgove vse, kar ni označeno kot lastniški kapital, lahko pa tudi zgolj njihov dolgoročni del. Povedano drugače, ta kazalnik kaže razmerje med posojilodajalčevimi terjatvami in naložbami lastnikov in je velikokrat uporabljen kot merilo za tveganje odplačila oziroma neodplačila dolga.

Je bolj ozko usmerjen kazalnik finančne moči podjetja (varnosti naložb upnikov v podjetje – čim višji je, tem večje je tveganje upnikov). Nizka vrednost tega kazalnika (7) navadno izraža finančno varnost podjetja in večjo sposobnost najemanja novih kreditov, vendar hkrati po navadi pomeni nižjo dobičkonosnost lastniškega kapitala od mogoče (Čušin, 2009, str. 73).

2.2.2 Kazalniki stanja investiranja

Pri teh kazalnikih nas zanimajo podatki na aktivni strani bilance stanja. Sredstva podjetja so njegovo premoženje, zato s temi kazalniki spremljamo strukturo in gibanje premoženja podjetja. Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za poslovodstvo podjetja pri odločanju o investicijah, manj pa za zunanje uporabnike. Vrednost kazalnikov je odvisna od značilnosti tehnologije podjetja (kapitalske ali delovne intenzivnosti), zato se kazalniki močno razlikujejo glede na panogo, v kateri podjetje posluje (Ban & Tekavčič, 2001, str. 78).

a) stopnja osnovnosti investiranja

$$\frac{\text{osnovna sredstva (po knjigovodski vrednosti)}}{\text{sredstva}} \quad (8)$$

Stopnja osnovnosti financiranja pove, kolikšen je delež osnovnih sredstev po knjigovodski vrednosti glede na vsa sredstva. Osnovna sredstva zajemajo vsa opredmetena in neopredmetena sredstva ter sredstva v finančnem najemu. Delež osnovnih sredstev je odvisen od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja, praviloma pa je večji v tehnološko intenzivnih dejavnostih. Če se vrednost kazalnika povečuje, pomeni, da podjetje skrbi za obnovo in rast (Ban & Tekavčič, 2001, str. 79).

b) stopnja obratnosti investiranja

$$\frac{\text{obratna sredstva s kratkoročnimi aktivnimi časovnimi razmejitvami}}{\text{Sredstva}} \quad (9)$$

Stopnja obratnosti investiranja je razmerje med obratnimi sredstvi skupaj s kratkoročnimi aktivnimi časovnimi razmejitvami in vsemi sredstvi. Pri pojasnjevanju izrazne moči tega kazalnika (9) je treba posebno paziti na to, da stanje ob koncu poslovnega leta ni nujno karakteristično nasploh, saj je lahko kazalnik na kak drug datum zaradi drugačne velikosti zalog ali terjatev povsem drugačen. Kaže tudi opozoriti, da je ob nespremenjenem obsegu poslovanja ta kazalnik ob začetku delovanja kake organizacije bistveno drugačen kot pozneje, saj so enake zmogljivosti izražene s precej večjo neodpisano vrednostjo in se tako pojavljajo tudi veliko večja sredstva, medtem ko so lahko obratna sredstva realno enaka. Na kazalnik lahko bistveno vpliva tudi to, ali posluje izbrana organizacija v svojih prostorih, s svojo opremo ali pa za vse to plačuje najemnino. Razmerja med obratnimi in

osnovnimi sredstvi se zelo razlikujejo, čeprav opravljata obe organizaciji enako dejavnost. To pa pomeni, da so za pravilnejšo sodbo na podlagi tega kazalnika potrebna še dodatna pojasnila (Turk, 1996, str. 21).

c) stopnja finančnosti investiranja

$$\frac{\text{vsota dolgoročnih finančnih naložb in kratkoročnih finančnih naložb} \\ \text{ter naložbenih nepremičnin}}{\text{sredstva}} \quad (10)$$

Stopnja finančnosti investiranja je razmerje med vsoto dolgoročnih finančnih naložb in kratkoročnih finančnih naložb ter naložbenih nepremičnin in vsemi sredstvi. Kazalnik opozarja, kolikšna je udeležba tistih sredstev, ki v obravnavani organizaciji ne nastopajo pri nastajanju prihodkov od poslovanja, temveč pri nastajanju prihodkov od financiranja (Ban & Tekavčič, 2001, str. 79). Udeležba finančnih naložb med sredstvi je lahko večja tudi zato, ker je tako naložen denar iz naslova amortizacije, ta pa bo na neki stopnji omogočil obnavljanje osnovnih sredstev. Lahko so pa vzroki tudi v drugih interesih organizacije. To pomeni, da je tudi pri tem kazalniku za pravilno spoznanje njegove izrazne moči koristno dodati še druge informacije.

č) stopnja dolgoročnosti investiranja

$$\frac{\text{vsota osnovnih sredstev in dolgoročnih aktivnih časovnih razmejitev (po} \\ \text{knjigovodski vrednosti), naložbenih nepremičnin, dolgoročnih finančnih} \\ \text{naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev}}{\text{sredstva}} \quad (11)$$

Stopnja dolgoročnosti investiranja kaže razmerje med dolgoročnimi sredstvi in vsemi sredstvi. V števcu imamo vsoto osnovnih sredstev, dolgoročnih aktivnih časovnih razmejitev, naložbenih nepremičnin, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev, v imenovalcu pa vsa sredstva. Kazalnik (11) izraža stopnjo udeležbe dolgoročnih sredstev v vseh sredstvih.

d) stopnja kratkoročnosti investiranja

$$\frac{\text{vsota kratkoročnih sredstev in kratkoročnih aktivnih časovnih} \\ \text{razmejitev}}{\text{sredstva}} \quad (12)$$

Stopnja kratkoročnosti investiranja je razmerje med vsoto kratkoročnih sredstev in kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitev ter vseh sredstev. Kazalnik (12) definira, kolikšen del kratkoročnih sredstev je udeležen v sredstvih.

$$e) \frac{\text{stopnja odpisanosti osnovnih sredstev} \\ \text{popravek vrednosti osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} \quad (13)$$

Stopnja odpisanosti osnovnih sredstev kaže razmerje med popravkom vrednosti osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo osnovnih sredstev. Osnovna sredstva se po naravi hitreje ali počasneje amortizirajo. Nekatere skupine osnovnih sredstev se ne amortizirajo (zemljišča, slike, predujmi, investicije v teku) in potemtakem tudi nimajo popravka vrednosti. Zato je smiselno izračunavati kazalnik ločeno po skupinah osnovnih sredstev in priložiti dodatna pojasnila. Stopnja odpisanosti pri vseh vrstah osnovnih sredstev v danem trenutku ni enaka, čeprav so bila kupljena sočasno; odvisna je od amortizacijskih stopenj. Nakupi novih osnovnih sredstev pa tudi prodaja starih sicer znižuje dotedanjo stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev, vendar se ta nikoli ne zniža na 0.

$$f) \frac{\text{koeficient opremljenosti dela z osnovnimi sredstvi} \\ \text{osnovna sredstva (po nabavni vrednosti)}}{\text{število zaposlencev v največji izmeni}} \quad (14)$$

Koeficient opremljenosti dela z osnovnimi sredstvi kaže razmerje med osnovnimi sredstvi in številom zaposlencev v največji izmeni. Kazalnik (14) ni čisti računovodski kazalnik, zahteva pa nekaj pojasnil, da ne bi na njegovi podlagi nastale dezinformacije. Najprej je tu vprašanje, kaj sploh želimo z njim pokazati. Če gre za razmerje med tehničnimi zmogljivostmi in številom delavcev, kaže opozoriti na možnost, da so lahko pomembna sredstva zgolj najeta in niso sestavni del osnovnih sredstev. To pomeni, da je treba osnovna sredstva vedno jemati po njihovi nabavni vrednosti, ki se ne zmanjšuje z amortiziranjem. Če pa so osnovna sredstva nabavljena v različnih obdobjih, so njihove nabavne vrednosti izražene v različnih kupnih močeh denarne merske enote, torej so neseštevljive. Nadaljnje pasti se skrivajo pri merjenju imenovalca. Če bi vedno jemali le celotno število delavcev, bi ob drugih nespremenjenih okoliščinah vpeljava nove izmene ob obstoječih osnovnih sredstvih kazalnik zmanjšala, čeprav bi bilo takrat, ko zaposlenci delajo, še vedno enako razmerje med sredstvi in njimi, pač pa bi bila sredstva bolj izrabljena. Stopnja izrabe zmogljivosti pa ne sme izmaličiti predstave o tehnični opremljenosti. Na imenovalca lahko vpliva tudi vprašanje nadur, skrajšanega delovnega časa, dopustov in tako naprej (Turk, 1996, str. 23). Pojavljajo se vprašanja, ali naj vzamemo povprečno število zaposlencev po seznamu ali izračunamo število zaposlenih na podlagi opravljenih delovnih ur, kolikšno število sploh upoštevati, kadar se spreminja število izmen. Ali pri sicer nespremenjenih okoliščinah vpeljava dela v novi izmeni res pomeni upad opremljenosti dela? Če ne, lahko upoštevamo le število zaposlencev v prvi izmeni. Vse to pove, da moramo biti pri izračunavanju tega kazalnika in nato pri njegovem pojasnjevanju zelo pazljivi.

$$g) \frac{\text{koeficient tehnične opremljenosti dela oprema (po nabavni vrednosti)}}{\text{število zaposlencev v največji izmeni}} \quad (15)$$

Koeficient tehnične opremljenosti dela kaže razmerje med opremo in številom zaposlencev v največji izmeni. Lahko nastanejo različne razlage in vključevanja, podobno kot pri koeficientu opremljenosti dela z osnovnimi sredstvi.

2.2.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja

Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja so izraženi s podatki na aktivni in pasivni strani bilance stanja in jih med seboj primerjamo. Pri tem so izbrani podatki aktivne strani lahko v števcu ali imenovalcu, izbrani podatki s pasivne strani pa spet v imenovalcu ali števcu, obakrat pa na nasprotni strani kot podatki iz števca. Velikosti kazalnikov bistveno vplivajo na kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost podjetij. Kazalniki nam prikazujejo plačilno sposobnost podjetja na določen dan, to pa se lahko zelo hitro spremeni. Omogočajo presojo ugodnosti sestave financiranja glede na sestavo sredstev.

Plačilna sposobnost podjetja (Turk, 2004, str. 445) pomeni, da je podjetje sposobno zagotoviti 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.

$$a) \frac{\text{koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev kapital}}{\text{osnovna sredstva (po knjigovodski vrednosti)}} \quad (16)$$

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev kaže razmerje med kapitalom podjetja in osnovnimi sredstvi. Opredelitev kapitala je enaka kot pri kazalnikih stanja financiranja, osnovna sredstva pa so opredeljena kot pri kazalnikih stanja investiranja. Gre za prikaz lastniškega financiranja osnovnih sredstev. Če je koeficient (16) manjši od 1, pomeni, da osnovna sredstva niso v celoti financirana s kapitalom, ampak tudi z dolgovi. Če je koeficient večji od 1, pa pomeni, da lastniki financirajo več kot samo osnovna sredstva.

$$b) \frac{\text{koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}} \quad (17)$$

Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev kaže razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi. Kazalnik (17) prikazuje, da lastniki financirajo dolgoročna sredstva v relativnem obsegu. Če je kazalnik manjši od 1, pomeni, da lastniki s kapitalom financirajo samo del dolgoročnih sredstev, druga dolgoročna sredstva pa se financirajo z dolgovi. Če je kazalnik večji od 1, pomeni, da lastniki s kapitalom financirajo več kot samo dolgoročna sredstva.

c) koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev

$$\frac{\text{vsota kapitala, dolgoročnih dolgov ter rezervacij in dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev}}{\text{dolgoročna sredstva}} \quad (18)$$

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev je kazalnik dolgoročnega financiranja dolgoročnih sredstev. Če je kazalnik večji od 1, so dolgoročno financirana tudi kratkoročna sredstva, če je manjši od 1, pa so dolgoročna sredstva delno financirana tudi s kratkoročnimi viri.

č) koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog

$$\frac{\text{vsota kapitala, dolgoročnih dolgov ter rezervacij in dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev}}{\text{dolgoročna sredstva in normalne zaloge}} \quad (19)$$

Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog prikazuje lastniško in dolžniško financiranje dolgoročnih sredstev in zalog, pri tem pa predpostavlja, da zalog ni mogoče unovčiti v kratkem času, ker so to razmeroma trajna sredstva (Ban & Tekavčič, 2001, str. 78).

d) koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient)

$$\frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (20)$$

Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti 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. Hitri koeficient pove, ali je organizacija v nekem trenutku plačilno sposobna in ali bo plačilno sposobna v bližnji prihodnosti. Vendar gre za prikaz razmerja med likvidnimi sredstvi v nekem trenutku in kratkoročnimi dolgovi, ki pa lahko zapadejo v plačilo v letu dni. Toda že v prihodnjih dneh se utegne pojaviti kaka obveznost, ki ni še v ničemer knjigovodsko izkazana, zahtevala pa bo uporabo likvidnih sredstev, ki so po bilanci stanja na voljo.

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 zbere še dodatni denar.

Nasprotno pa je lahko ta kazalnik po bilanci stanja večji od 1, a je kljub temu veliko vprašanje, kako bo s plačilno sposobnostjo, ki je kazalnik še v ničemer ne nakazuje. Dezinformacijo na podlagi tega kazalnika lahko povzroči tudi to, da med kratkoročnimi dolgovi ni zajet tisti del obroka dolgoročnega posojila, ki bo zapadel v plačilo v naslednjih dneh, po bilančnem datumu pa je bil izkazan še v dolgoročnem dolgu (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.

Slabost kazalnika (20) je ta, da omogoča primerjanje stanja hitro unovčljivih sredstev v nekem trenutku s kratkoročnimi obveznostmi, ki dospejo v plačilo v enem letu.

e) koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)

$$\frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (21)$$

Koeficient (21) pove, ali je podjetje sposobno poravnati svoje obveznosti z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. V primerjavi s prejšnjim kazalnikom so zdaj v njegovem števcu upoštevane še kratkoročne terjatve. Kaže, 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 podjetje sodi. 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. Še vedno pa ni rečeno, da kratkoročne terjatve zapadejo v plačilo v enakih rokih kot kratkoročni dolgovi, torej je tudi na podlagi tega kazalnika težko presojati, ali ima obravnavana organizacija kakšne težave glede plačilne sposobnosti zdaj in jih bo imela v prihodnje.

f) koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)

$$\frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (22)$$

Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (krajše kratkoročni koeficient) kaže, kako je v kratkem roku mogoče poravnati vse v danem trenutku že izkazane kratkoročne obveznosti, če ne nastanejo nove.

Ta kazalnik (22) zelo grobo prikazuje sposobnosti podjetja, da servisira svoje tekoče obveznosti. Na splošno sicer velja: kolikor večji je ta kazalnik, toliko verjetneje bo podjetje lahko plačalo svoje tekoče obveznosti in se tako ognilo izgubi zaradi plačilne nesposobnosti. Kljub temu pa to še ne pomeni, da se z večjo vrednostjo kazalnika samodejno poveča tudi plačilna sposobnost podjetja, saj so v števcu kazalnika upoštevana vsa kratkoročna sredstva, ne glede na njihovo obliko (torej tudi zaloge in terjatve) (Čušin, 2009, str. 71).

g) koeficient komercialnega terjatveno-obveznostnega razmerja

$$\frac{\text{terjatve do kupcev}}{\text{obveznosti do dobaviteljev}} \quad (23)$$

Kazalnik (23) kaže, koliko terjatev do kupcev pokrivajo obveznosti do dobaviteljev ali koliko obveznosti do dobaviteljev lahko poravnamo po unovčenih terjatvah do kupcev. Ker pa ni rečeno, da se roki zapadlosti terjatev do kupcev ujemajo z roki zapadlosti obveznosti do dobaviteljev, je tudi pri presojanju na podlagi tega kazalnika potrebna previdnost.

h) koeficient kratkoročnega terjatveno-obveznostnega razmerja

$$\frac{\text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (24)$$

Kazalnik (24) kaže, koliko kratkoročne terjatve pokrivajo kratkoročne obveznosti. V primerjavi s prejšnjim kazalnikom nimamo opraviti zgolj s poslovnimi partnerji, temveč z vsemi, do katerih se pojavljajo kratkoročne terjatve ali kratkoročne obveznosti.

2.2.4 Kazalniki obračanja

Izračun kazalnikov obračanja izhaja iz primerjave dinamičnih ekonomskih kategorij s statičnimi. Izhajamo delno iz postavk v bilanci stanja in delno iz postavk v izkazu poslovnega izida. Kazalniki obračanja sredstev pokažejo, koliko prihodkov ustvari podjetje z določenimi sredstvi oziroma kolikokrat na leto se določena sredstva v podjetju obrnejo v denar (Turk et al., 2001, str. 617-620). Kolikor večja je vrednost kazalnika, toliko hitreje se obračajo sredstva in manjša je zahteva po dodatnih virih. Hitrejše obračanje sredstev kaže kakovostno ravnanje in poslovanje s sredstvi ter pomeni uspešnejše poslovanje, saj neposredno pripomore k njihovi dobičkonosnosti, hkrati pa znižuje velikost sredstev, ki jih podjetje potrebuje za financiranje poslovanja. Obračanje sredstev je primerljivo za podjetja v isti panogi, ker nanj vplivajo tehnologija, delež posameznih vrst sredstev, vrsta proizvodov in podobno.

a) koeficient obračanja obratnih sredstev

$$\frac{\text{poslovni odhodki v letu dni}}{\text{povprečno stanje obratnih sredstev}} \quad (25)$$

Koeficient obračanja obratnih sredstev kaže razmerje med letnimi odhodki poslovanja in povprečnim stanjem obratnih sredstev. Pove, kolikokrat na leto se obrnejo obratna sredstva. 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. Za vse kazalnike obračanja velja, da mora biti njihov imenovalec kakovostno čim bliže števcu, saj gre navsezadnje za predstavitev fizičnega gibanja na podlagi vrednostnih podatkov. V imenovalcu nikakor ni

mogoče upoštevati zgolj stanja obratnih sredstev (to je gibljivih sredstev brez kratkoročnih finančnih naložb) po bilanci stanja, saj se njihovo stanje med poslovnim letom lahko bistveno spreminja. Zato torej zahteva po povprečnem stanju obratnih sredstev, pri katerem uporabimo vsaj mesečne podatke (Turk, 1996, str. 27).

b) koeficient obračanja osnovnih sredstev

$$\frac{\text{amortizacija v letu dni}}{\text{povprečno stanje osnovnih sredstev (po neodpisani vrednosti)}} \quad (26)$$

Kazalnik (26) je poimenovan vzporedno s prejšnjim kazalnikom, ker mora kazati, kolikokrat na leto se kaj obrne. Za ta koeficient pričakujemo, da bo precej večji od 1, saj naj bi se obratna sredstva obrnila več kot enkrat na leto. Nasprotno je sedanji koeficient precej manjši od 1. Njegovo recipročno vrednost lahko razložimo kot število let, v katerih se obrnejo osnovna sredstva. Ker osnovna sredstva vstopajo med sredstva vedno le po svoji neodpisani vrednosti, je tudi to treba upoštevati v imenovalcu, seveda po povprečni vrednosti. Iz tega sledi, da bo ob enakih fizično navzočih osnovnih sredstvih in ob enaki amortizaciji koeficient iz leta v leto večji. Zato je zelo pomembno, da ga znamo pravilno pojasniti.

c) koeficient obračanja zalog materiala

$$\frac{\text{porabljeni material v letu dni (po nabavnih cenah)}}{\text{povprečna zaloga materiala (po nabavnih cenah)}} \quad (27)$$

Če naj koeficient (27) pove, kolikokrat na leto se zaloge materiala obrnejo fizično, je treba biti posebno pozoren na vrednostno prikazovanje v števcu in v imenovalcu. Če se uporablja metoda fifo, bo izračun kazalnika ob enakih fizičnih gibanjih in stanjih bistveno drugačen, kakor če se uporablja metoda lifo. Če trdimo, da mora biti vrednostna opredelitev imenovalca čim bližja vrednostni opredelitvi števca, ugotovimo, da se obračanju v fizičnem pomenu še najbolj približamo, če upoštevamo stalne cene ali tehtane povprečne cene iz zornega kota celotnega obdobja (Turk, 1996, str. 28). Zmeraj pa je uporabljeno metodo dobro pojasniti, da se ob primerjavah s kazalniki iz drugih organizacij ne bi izoblikovale napačne ugotovitve.

č) koeficient obračanja zalog proizvodov

$$\frac{\text{prodani proizvodi v letu dni (praviloma po proizvajalnih stroških)}}{\text{povprečna zaloga proizvodov (praviloma po proizvajalnih stroških)}} \quad (28)$$

Koeficient obračanja zalog proizvodov pove, kolikokrat se zaloge v določenem obdobju spremenijo v denar ali v terjatve do kupcev. Pomemben je glede na to, koliko časa so proizvodi na zalogi in kolikokrat na leto se obrnejo. Po SRS je priporočljivo, do so proizvodi ovrednoteni po proizvajalnih stroških.

$$d) \text{ koeficient obračanja zalog trgovskega blaga} \\ \frac{\text{prodano blago v letu dni (po nabavni vrednosti)}}{\text{stanje zalog blaga (po nabavni vrednosti)}} \quad (29)$$

Koeficient obračanja zalog trgovskega blaga pove, kolikokrat se zaloge v določenem obdobju spremenijo v denar ali v terjatve do kupcev. Če je vsaj pri trgovskem blagu lažje spremljati njegovo fizično gibanje in stanje na podlagi prodajnih cen, pa se zadeva utegne izmaličiti, če se te cene spreminjajo. Kazalnik je temeljno merilo za uspešnost prodaje (Tyran, 1992, str. 53-54), saj je pglavitni cilj načrtovanja prodaje doseganje najnižje možne vrednosti zalog, ki še zagotavlja določeno raven prodaje; če se vrednost kazalnika z leti povečuje, pomeni, da podjetje povečuje vrednost prodaje oziroma da znižuje vrednost zalog.

Vsi trije kazalniki so zelo pomembni 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 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.

$$e) \text{ koeficient obračanja terjatev do kupcev} \\ \frac{\text{prejemki od kupcev v letu dni}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}} \quad (30)$$

Koeficient obračanja terjatev do kupcev je čas vezave terjatev do kupcev. Kaže razmerje med letnimi prejemki od kupcev in povprečnim stanjem terjatev do kupcev. Če imamo na primer v trgovini s prodajo na drobno 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. Treba bi bilo upoštevati le prejemke v zvezi s kreditno prodajo. Ker pa je praksa različna, kaže vsekakor pojasniti uporabljeno metodiko, da ob primerjavah z drugimi organizacijami ne bi nastale dezinformacije.

$$f) \text{ koeficient mesečne zadostnosti zaloge proizvodov} \\ \frac{\text{stanje zalog proizvodov (po proizvajalnih stroških)}}{\text{povprečna mesečna prodaja (po proizvajalnih stroških)}} \quad (31)$$

Kazalnik (31) kaže, za koliko mesecev zadoščajo zaloge. Lahko je sicer zanimiv, vendar povsem zanemarljiva sestava zalog. Morda so v njej reči, ki glede na povpraševanje ne zadoščajo niti za dva dni, na drugi strani pa tudi takšne, ki jih je dovolj za več let. Glede

ovrednotenja števca in imenovalca pa velja to, kar je povedano že pri prejšnjih kazalnikih. Pri razlaganju tega kazalnika je treba dodati tudi takšne informacije, da je pozneje mogoča primerjava.

g) koeficient dnevne trajanosti kreditirane prodaje

$$\frac{\text{stanje terjatev do kupcev}}{\text{povprečni dnevni prihodki iz prodaje na kredit}} \quad (32)$$

Kazalnik (32) kaže, za koliko dni v povprečju so kupci kreditirani. Pri pojasnjevanju je treba ta kazalnik dopolniti še z drugimi informacijami, saj se v tem povprečju lahko skrivajo tudi velike razlike med različnimi kupci. Kazalnik meri uspešnost podjetja pri uresničevanju politike izterjave ali kolikšna je plačilna sposobnost kupcev. Kolikor večja je vrednost kazalnika, toliko manj sposobno je vodstvo pri uresničevanju politike izterjav (Benedik, 2003, str. 66).

Sicer pa za zadnja kazalnika obračanja velja, da si je treba bolj prizadevati za njuno zmanjšanje, za druge kazalnike pa je boljše, če so večji.

2.2.5 Kazalniki gospodarnosti

Pri obravnavanju gospodarnosti kaže najprej pojasniti razliko med učinkovitostjo in uspešnostjo. V vsakdanjem življenju ju največkrat niti ne razločujemo, pri natančnem proučevanju pa ju moramo. Biti učinkovit pomeni delati stvari "prav". Učinkovitost je notranja značilnost delovanja, da se izpolni zahtevana naloga v določenem času. Merimo jo z ugotavljanjem, kolikšni vložki ali potroški so potrebni, da dosežemo učinke. Biti uspešen pa pomeni delati "prave" stvari. Uspešnost je zunanja značilnost delovanja. Merimo jo z ugotavljanjem, kaj dosežemo z učinki glede na vložke ali potroške. Povsem mogoče je, da je nekdo učinkovit, se pravi, da ustvarja svoje proizvode ali opravlja storitve tehnično-tehnološko povsem smotrno, vendar ni uspešen, ker na trgu iz takšnih ali drugačnih razlogov za svoje proizvode ali storitve ne dosega primernih prodajnih cen. Na drugi strani pa si je mogoče zamisliti tudi primer, da nekdo ni učinkovit, to je skrajno nesmotrn pri ustvarjanju poslovnih učinkov, toda zaradi monopolističnega položaja vendarle dosega velike prodajne cene, ki močno presegajo stroške, in je zato uspešen. Gospodarnost lahko opredeljujemo tako, da kaže tehnološko učinkovitost ali pa gospodarsko uspešnost.

Kazalniki gospodarnosti izkazujejo poslovno uspešnost podjetja s primerjanjem doseženih prihodkov in odhodkov v poslovnem letu. Večja vrednost teh kazalnikov načelno pomeni tudi večjo uspešnost poslovanja podjetja. Podjetje posluje gospodarno, kadar so prihodki večji od odhodkov. Potrebne podatke za izračun teh kazalnikov najdemo v izkazu poslovnega izida podjetja. Prihodki in odhodki se lahko nanašajo na celotno poslovanje podjetja, lahko pa ločeno na poslovni in finančni del poslovanja ter drugo poslovanje podjetja. Tako lahko izračunamo celotno ali pa delno gospodarnost poslovanja.

a) koeficient gospodarnosti poslovanja

$$\frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} \quad (33)$$

Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže delež med prihodki od poslovanja glede na odhodke poslovanja. Kaže intenzivnost odmikanja prihodkov od odhodkov. Večje odmikanje pomeni boljšo gospodarnost pri poslovanju. Seveda pa se ta kazalnik lahko razlikuje na različnih področjih in območjih delovanja izbrane organizacije, to pa kaže na potrebo po nadaljnji členitvi. Posebej pa je treba opozoriti, da med odhodki poslovanja ni plačanih obresti (Benedik, 2003, str. 35).

b) koeficient celotne gospodarnosti

$$\frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} \quad (34)$$

Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja kaže razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja. Ta kazalnik izraža gospodarnost poslovanja s prikazom intenzivnosti odmika celotnih prihodkov od celotnih odhodkov. Podjetje je poslovno uspešnejše, če je vrednost tega kazalnika večja od 1 (to pomeni, da je na euro celotnih odhodkov doseglo več kot euro celotnih prihodkov) in če podjetje hkrati izkazuje čisti dobiček (Ban & Tekavčič, 2001, str. 79). Ker je razlika med prihodki in odhodki poslovni izid v obdobju, kaže tudi gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube.

V nadaljevanju bom obravnavala še kazalnike, ki pojasnjujejo kazalnik celotne gospodarnosti.

c) stopnja proizvajalne stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški proizvodnje v prodanih količinah}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (35)$$

Stopnja proizvajalne stroškovnosti poslovnih prihodkov je razmerje med stroški proizvodnje v prodanih količinah in poslovnimi prihodki. Kazalnik kaže na stopnjo udeležbe v poslovnih prihodkih. V nasprotju s prej obravnavanimi kazalniki ni rečeno, da pomeni večja vrednost sedanjega že nekaj boljšega, temveč si je prej treba prizadevati za manjšo vrednost kazalnika (Benedik, 2003, str. 36). Res pa je njegova velikost odvisna tudi od doseženih prodajnih cen. Glede metodike izračunavanja naj opozorimo, da lahko vsebujejo proizvajalni stroški stroške raziskovanja in razvijanja na različne načine, zlasti pa, da so lahko vanje vračunani stroški nabave ali pa tudi ne. Vsekakor je torej treba pojasniti izbrano metodiko izračunavanja, da bi pravilno spoznali izrazno moč kazalnika in tudi možnosti za primerjavo s tovrstnimi kazalniki iz drugih organizacij.

č) stopnja prodajne stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški prodajanja}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (36)$$

Stopnja prodajne stroškovnosti poslovnih prihodkov kaže stopnjo udeležbe stroškov prodajanja v poslovnih prihodkih. Kazalnik meri, kolikšen del celotne prodaje porabi podjetje za pospeševanje prodaje svojih izdelkov oziroma storitev (Benedik, 2003, str. 37). Med prodajnimi stroški se pojavljajo neposredni in splošni prodajni stroški, med zadnjimi pa stroški raziskovanja trga in stroški sprotne prodajne dejavnosti. V nekaterih primerih pa so lahko skupaj s prodajnimi stroški obravnavani še nabavni. Spet je treba pojasniti izbrano metodiko izračunavanja. Domnevamo pa lahko, da se noben del prodajnih stroškov ne zadržuje v zalogah.

d) stopnja splošnodejavnostne stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški splošnih služb}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (37)$$

Stopnja splošnodejavnostne stroškovnosti poslovnih prihodkov kaže razmerje med stroški splošnih služb in poslovnimi prihodki. Ker so stroški splošnih služb v celoti splošne narave, kaže prevelika stopnja njihove udeležbe v prihodkih od prodaje na neracionalnost v splošnih službah.

Medtem ko zadnji trije kazalniki opozarjajo na racionalnost na posameznih funkcijskih področjih v organizaciji, se včasih pojavljajo tudi kazalniki, ki utegnejo opozarjati na možnosti in posledice, ki izvirajo iz različnih tehnoloških okoliščin. V SRS 29 so uvrščeni štirje kazalniki iz te skupine: stopnja tehnične stroškovnosti poslovnih prihodkov, stopnja delovne stroškovnosti poslovnih prihodkov, stopnja materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov in stopnja storitvene stroškovnosti poslovnih prihodkov.

e) stopnja tehnične (zmogljivostne) stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški amortizacije}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (38)$$

Stopnja tehnične stroškovnosti poslovnih prihodkov kaže razmerje med stroški amortizacije in prihodki iz poslovanja. Kazalnik opozarja na pomembnost stroškov, ki so povezani s tehničnimi zmogljivostmi in so večji pri tehnično intenzivnih dejavnostih. Pri izračunu tega kazalnika pa je treba paziti, da se amortizacija lahko zadržuje tudi v zalogah in se ne zrcali nujno že v prihodkih od poslovanja. Prav tako je treba kot stroške tehničnih zmogljivosti šteti še najemnine, stroške popravil in tako naprej, torej kazalnik nadalje pojasniti.

f) stopnja delovne stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški dela}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (39)$$

Stopnja delovne stroškovnosti poslovnih prihodkov kaže delež stroškov dela med poslovnimi prihodki. To je eden najpomembnejših kazalnikov za številna podjetja, saj opozarja na bistvenost neposrednih in splošnih stroškov plač ter z njimi povezanih dajatev. Pomemben je predvsem zato, ker so stroški plač ena največjih kategorij stroškov mnogih podjetij, po drugi strani pa jih je najtežje kontrolirati. Stroški dela so lahko sorazmerno veliki tudi zato, ker je preveč zaposlencev ali zaradi previsoke povprečne plače zaposlencev (Benedik, 2003, str. 38). Pri pojasnjevanju tega kazalnika iz različnih obdobj ali iz različnih organizacij pa je treba paziti, da se lahko strošek dela nadomešča tudi s stroški tujih storitev.

g) stopnja materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški materiala}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (40)$$

Kazalnik (40) izraža delež stroškov materiala na enoto poslovnih prihodkov. V stroške materiala sodijo posredni in neposredni stroški materiala, na njihovo spremembo pa večinoma vplivajo nabavne cene materiala.

h) stopnja storitvene stroškovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{stroški tujih storitev}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (41)$$

Stopnja storitvene stroškovnosti poslovnih prihodkov kaže delež stroškov tujih storitev v poslovnih prihodkih.

Kot pomembnejši kazalniki uspešnosti se v SRS uvrščajo še tisti, ki se ukvarjajo s poslovnim izidom.

i) stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{kosmati dobiček}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (42)$$

Ta kazalnik (42) nam kaže delež kosmatega dobička glede na vse poslovne prihodke. Pri pojasnjevanju tega kazalnika se moramo zavedati, da je treba s kosmatim dobičkom pokrivati še vse stroške prodajanja, splošnih služb in stroške financiranja, ki so povezani s prodanimi količinami, in seveda davek iz dobička.

j) stopnja dobičkovnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{poslovni dobiček}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (43)$$

Stopnja dobičkovnosti poslovnih prihodkov kaže razmerje med poslovnim dobičkom in poslovnimi prihodki. Pri pojasnjevanju tega kazalnika se je treba zavedati, da je s tako opredeljenim dobičkom treba pokrivati še ustrezni del stroškov financiranja in tudi davek iz dobička.

k) stopnja dobičkovnosti prihodkov

$$\frac{\text{dobiček (pred obdavčitvijo)}}{\text{prihodki}} \quad (44)$$

Kazalnik (44) prikazuje dobičkovnost glede na realizacijo podjetja. V kazalnik je uvrščen dobiček pred plačilom obresti in davka, ki kaže, kako uspešno je poslovodstvo pri opravljanju svojega dela (Ban & Tekavčič, 2001, str. 70).

l) stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} \quad (45)$$

Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov kaže delež čistega dobička glede na vse prihodke. Na višino čiste dobičkovnosti prihodkov vplivajo konkurenčnost, dejavnost poslovodstva, 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).

2.2.6 Temeljni kazalniki dobičkonosnosti (ob izgubi negativne dobičkonosnosti)

Dobičkonosnost je gotovo najbolj sintezni kazalnik uspešnosti delovanja; načeloma pojasnjuje, kaj je bilo doseženo z vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika, pri gospodarnosti (ekonomičnosti) pa je šlo za vprašanje, kaj je bilo doseženo s potroškom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika.

Kazalniki dobičkonosnosti prikazujejo uspešnost poslovanja. Pojasnjujejo, kakšen izid je bil dosežen z nekim vložkom. Kazalniki primerjajo izide v števcu z vložki v imenovalcu. Z njimi lahko pridobimo vpogled v poslovanje podjetij kot celote, so pa lahko tudi izhodišče za izdelavo načrtov.

Kadar govorimo o udeležbi dobička v kaki drugi kategoriji, govorimo o dobičkovnosti te druge kategorije, kadar pa mislimo na dobiček, ki oplaja kako kategorijo, vendar ni njen

sestavni del, govorimo o dobičkonosnosti te druge kategorije. Najpogosteje nas zanima, kako se kapital oplaja. Dajalcem posojil se dani znesek oplaja s prejetimi obrestmi, lastnikom pa se oplaja kapital s čistim dobičkom, tj. z dobičkom po obdavčitvi. Tako dobimo koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala.

a) koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala

$$\frac{\text{čisti dobiček obračunskega obdobja}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida obračunskega obdobja)}} \quad (46)$$

Dobičkonosnost kapitala je s stališča lastnikov eden izmed najpomembnejših in najpogosteje uporabljenih kazalnikov uspešnosti poslovanja, saj prikazuje delež čistega dobička, ki pripada lastnikom glede na njihov vložek, in tako predstavlja uspešnost poslovanja podjetja pri gospodarjenju kapitala (Ban & Tekavčič, 2001, str. 74).

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. Uspešnost posloводства presojajo glede na gospodarjenje premoženja lastnikov. To pomeni: čim višja je vrednost koeficienta, tem uspešneje posluje podjetje. 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.

b) koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev

$$\frac{\text{dobiček ali izguba in dane obresti obračunskega obdobja}}{\text{povprečna sredstva}} \quad (47)$$

Koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev kaže uspešnost posloводства pri gospodarjenju s sredstvi, in sicer koliko dobička podjetje zasluži z obstoječimi sredstvi (Ban & Tekavčič, 2001, str. 74). To pomeni, da se vrednost kazalnika povečuje, če se povečuje dobiček ali izguba, ustvarjena z obstoječimi sredstvi. K višini čistega dobička največ prispevajo prihodki podjetja. 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.

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

$$\text{c) koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala} \\ \frac{\text{čisti dobiček obračunskega obdobja}}{\text{povprečni osnovni kapital}} \quad (48)$$

Koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala kaže razmerje med čistim dobičkom obračunskega obdobja in povprečnim osnovnim kapitalom. Kazalnik je podoben kazalniku čiste dobičkonosnosti kapitala, le da imamo v tem primeru v imenovalcu povprečni osnovni kapital.

Ves čisti dobiček seveda ni razdeljen med delničarje ali lastnike, zato je zanimiv še

$$\text{č) koeficient dividendnosti osnovnega kapitala} \\ \frac{\text{vsota dividend za poslovno leto}}{\text{povprečni osnovni kapital}} \quad (49)$$

Kazalnik (49) izraža delež dividend na podlagi povprečnega osnovnega kapitala delničarjev.

$$\text{d) stopnja dividendnosti čistega dobička} \\ \frac{\text{vsota dividend za poslovno leto}}{\text{čisti dobiček}} \quad (50)$$

Kazalnik (50) izraža delež čistega dobička, ki je namenjen za izplačilo dividend. Seveda lahko čisti dobiček in dividende preračunavamo tudi na delnico in opravljamo še več drugih analiz, ki pa so bolj predmet proučevanja poslovnih financ.

$$\text{e) osnovna čista dobičkonosnost navadne delnice} \\ \frac{\text{čisti dobiček za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}} \quad (51)$$

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, 2004, 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 podatek o stabilnosti delničarju nekako zagotavlja, da bo 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 ali lastniki kapitala pa so upravičeni šele do ostanka (Walsh, 1996, str 160).

f) popravljena čista dobičkonosnost navadne delnice

$$\frac{\text{popravljeni čisti dobiček za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število popravljenih uveljavljajočih se navadnih delnic}} \quad (52)$$

g) dividendnost navadne delnice

$$\frac{\text{vsota dividend za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}} \quad (53)$$

Dividendnost navadne delnice izraža letno plačilo v evrih na delnico. Kazalnik dividendnosti je pomemben, vendar daje preveč omejeno informacijo, zato ga investitorji ne morejo uporabljati za ocenjevanje svojega premoženja (Benedik, 2003, str. 47).

Kazalnika koeficient dividendnosti osnovnega kapitala in stopnja dividendnosti čistega dobička v bistvu dopolnjujeta kazalnik dividendnost navadne delnice, saj ni ves čisti dobiček razdeljen med delničarje ali lastnike, in zato dajeta 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. Hitrorastoča podjetja bodo velik del dobička namenila za širjenje dejavnosti in razvoj, zato bodo manj namenila delničarjem, vendar pa se ti zavedajo, da bo to prineslo čez nekaj časa enakomernejšo in stabilnejšo rast cene delnice, posledica te pa bo kapitalski dobiček.

2.2.7 Temeljni kazalniki dohodkovnosti

Kazalniki prikazujejo, kako je med posamezne udeležence v podjetju (zaposleni, lastniki država) razdeljen dohodek. Dohodek je seštevek dobička, stroškov plač, vračunanih obresti in vračunanih dajatev. Kazalniki tudi ponazarjajo, koliko je podjetje uspešno glede prejemkov, ki jih dobivajo zaposleni in se izkazujejo v povprečnih mesečnih čistih osebnih dohodkih.

a) stopnja udeležbe zaposlencev v dohodku

$$\frac{\text{vsota čistih plač (brez všteti dajatev) in drugih deležev zaposlencev}}{\text{vsota dobička, stroškov za plače, vračunanih obresti in vračunanih dajatev} - \text{izguba}} \quad (54)$$

b) stopnja udeležbe financerjev v dohodku

$$\frac{\text{vsota danih obresti in dividend}}{\text{vsota dobička, stroškov za plače, vračunanih obresti in vračunanih dajatev} - \text{izguba}} \quad (55)$$

c) stopnja udeležbe države v dohodku

$$\frac{\text{vračunani davki (skupaj z davki v plačah), povečani za davek iz dobička}}{\text{vsota dobička, stroškov za plače, vračunanih obresti in vračunanih dajatev – izguba}} \quad (56)$$

č) stopnja udeležbe podjetja v dohodku

$$\frac{\text{čisti dobiček po odbitku dividend}}{\text{vsota dobička, stroškov za plače, vračunanih obresti in vračunanih dajatev – izguba}} \quad (57)$$

d) povprečna mesečna kosmata plača povečana za kosmate udeležbe zaposlencev

$$\frac{\text{vsota povprečne vsote mesečnih vračunanih kosmatih plač in drugih kosmatih udeležb zaposlencev}}{\text{povprečno število zaposlencev}} \quad (58)$$

e) povprečna mesečna čista plača povečana za čiste udeležbe zaposlencev

$$\frac{\text{vsota povprečne vsote mesečnih vračunanih čistih plač in drugih udeležb zaposlencev (to je brez dajatev)}}{\text{povprečno število zaposlencev}} \quad (59)$$

2.2.8 Kazalniki denarne tokovnosti

Temeljni kazalniki denarne tokovnosti se navezujejo na izkaz denarnih tokov.

a) stopnja denarne izidnosti poslovnih prihodkov

$$\frac{\text{denarni izid iz poslovanja}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (60)$$

b) koeficient pokritosti nove naložbe z denarnim izidom iz poslovanja

$$\frac{\text{denarni izid iz poslovanja}}{\text{nova naložba}} \quad (61)$$

c) koeficient pokritosti dolgov z denarnim izidom iz poslovanja

$$\frac{\text{denarni izid iz poslovanja}}{\text{stanje dolgov}} \quad (62)$$

3 VLOGA RAČUNOVODSKIH SERVISOV PRI IZBIRI KAZALNIKOV

Vsako podjetje lahko brez kakršnih koli ovir samo izbira organizacijo računovodstva. Odloča se med temi različicami računovodskih usmeritev (Koželj, 1996, str. 267):

- podjetje ima svoje samostojno računovodstvo (vse računovodske funkcije se opravljajo v podjetju);

- podjetje nekaj računovodskih del opravi samo, druga pa zaupa računovodskemu servisu (kadar ima podjetje dovolj strokovno izobraženo administrativno osebje, to knjiži vse nastale poslovne dogodke, računovodski servis pa sestavlja razne obračune in izdeluje predpisana letna poslovna poročila);
- podjetje vsa računovodska dela prepusti za to usposobljenemu računovodskemu servisu (vse računovodske funkcije se opravljajo zunaj podjetja, v računovodskem servisu).

Prepustitev računovodstva zunanjemu izvajalcu ima prednosti in slabosti, zato mora podjetje, preden sprejme odločitev o organiziranju računovodske funkcije, oboje pretehtati in presoditi, kaj je zanj najugodnejše.

Temeljne prednosti zunanjega izvajanja računovodstva za komitente so lahko (Križ, 2008, str. 39):

- nižji stroški,
- vse storitve na enem mestu,
- strokovnost zunanjih izvajalcev,
- večja osredotočenost na dela, ki jih podjetje obvlada,
- iskanje kvalificirane delovne sile in večja prilagodljivost glede izbire,
- prenos dela odgovornosti za zakonske obveznosti.

Med slabosti zunanjega izvajanja računovodstva bi lahko šteli (Križ, 2008, str. 39):

- stroške logistike,
- neažurno in nepopolno dostavo dokumentacije,
- omejen dostop do informacij in odvisnost od računovodskega servisa,
- zaupanje.

Poslovni subjekti tako izbirajo med notranjim in zunanjim računovodstvom. Tehtajo in proučujejo mogoče prednosti in slabosti zunanjega izvajanja računovodstva in možnosti svoje računovodske službe. Nekaterim podjetjem se, kar zadeva stroške, ne izplača zaposliti računovodje, zato prepustijo vodenje poslovnih knjig računovodskim servisom. Za zunanje računovodstvo, organizirano v računovodskih servisih, se odločajo predvsem mala podjetja in samostojni podjetniki, ker ustanovitelji lastniki po navadi nimajo ustreznega računovodskega znanja.

3.1 Opredelitev računovodskega servisa

Računovodski servis je gospodarska družba ali samostojni podjetnik posameznik, ki opravlja računovodsko dejavnost. Največkrat so organizirani kot družbe z omejeno odgovornostjo ali samostojni podjetniki posamezniki, nekateri pa so urejeni kot komanditne družbe, delniške družbe ali družbe z neomejeno odgovornostjo. Po velikosti so to predvsem mikropodjetja z razmeroma malo zaposlenimi. Po standardni klasifikaciji

dejavnosti sodijo v skupino računovodskih, knjigovodskih in revizijskih dejavnosti ter davčnega svetovanja (Glažar, 2007, str. 42-43). Večina računovodskih servisov je včlanjena v Združenje računovodskih servisov, vendar storitve vodenja poslovnih knjig ponujajo tudi drugi, ki niso člani združenja računovodskih servisov.

Vehar (1998, str. 157-158) opredeljuje računovodski servis kot specializirano podjetje, ki se ukvarja:

- z vodenjem poslovnih knjig in izdelovanjem obračunov (plač in podobnega),
- s pripravljanjem poročil in davčnih prijav,
- s tolmačenjem in analiziranjem finančnih izidov,
- z računovodskim svetovanjem (npr. pri pripravljanju gospodarskih načrtov pri ustanavljanju, prestrukturiranju, saniranju, ukinjanju ali prodajanju podjetij),
- z davčnim svetovanjem (npr. pri sestavljanju pogodb, spremembah pravnoorganizacijskih oblik, sestavljanju davčnih pritožb, preverjanju odločb pristojnih davčnih uradov) itn.

Računovodska služba pa je po definiciji Turka (2004, str. 613) oddelek, ki se v organizaciji ukvarja z računovodenjem, v njem delujeta služba računalniškega obravnavanja podatkov in načrtovalna-proučevalna služba, ali pa ne. V računovodski službi se ukvarjajo s knjigovodenjem in z računovodskim nadziranjem, od organizacijske rešitve pa je odvisno, ali sta računovodsko predračunavanje in računovodsko proučevanje prepuščena posebni načrtovalno-proučevalni službi, in če sta, je računovodska služba zgolj knjigovodska služba.

Bistvena konkurenčna prednost računovodskega servisa je prav gotovo široka izbira storitev, ki pa morajo biti kakovostno opravljene. Ponudba računovodskih servisov obsega tele storitve (Glažar, 2007, str. 45):

- obdelavo knjigovodskih listin,
- vodenje glavne knjige,
- izdelavo predpisanih poročil,
- obračun davkov,
- izračun in izpis plač,
- drugo (npr. izdelava poslovnega načrta ali investicijskega elaborata).

Komitenti računovodskih servisov se razlikujejo po velikosti, pravnoorganizacijski obliki, dejavnosti in načinu vodenja poslovnih knjig. Vse to vpliva na obseg, zahtevnost in vsebino računovodskih storitev.

Računovodski servis bi moral naročniku poleg storitev knjigovodenja in sestavljanja računovodskih poročil ponuditi tudi finančne in računovodske nasvete (Koželj, 1995, str. 129). Vendar Koželj (1995, str. 125) meni, da bi bil za večino računovodskih servisov v Sloveniji primernejši naziv »knjigovodski servis«, saj je njihova temeljna dejavnost

knjigovodenje za druge fizične ali pravne osebe, in da naziv »računovodski servis« pri nas ne ustreza resničnemu stanju in vsebini delovanja.

Računovodski servisi bi morali biti za svoje naročnike sposobni opravljati vse računovodske funkcije: knjigovodenje, računovodsko predračunavanje, analiziranje in nadziranje (Glažar, 2007, str. 45). Uporabniki računovodskih storitev potrebujejo storitve, ki zadovoljujejo njihove potrebe in jim prinašajo koristi, zato morajo računovodski servisi obseg storitve prilagoditi potrebam in željam komitentov. Ti pričakujejo, da bo računovodski servis zanje opravljal naročene storitve kakovostno, v dogovorjenem roku in po dogovorjeni ceni.

3.2 Računovodsko informiranje za podporo odločanju komitentom

Naloga računovodskih servisov je tudi računovodsko informiranje. Računovodsko informiranje je predstavljanje računovodskih podatkov in informacij uporabnikom. Kot takšno je končna stopnja knjigovodenja, računovodskega predračunavanja, nadziranja in proučevanja. Prejemniki računovodskih podatkov oblikujejo na njihovi podlagi računovodske informacije, bodisi za svoje potrebe ali potrebe drugih uporabnikov.

Računovodske informacije so ena od podlag za odločanje lastnikov in članov nadzornih svetov. Ti se morajo odločati, in dobro odločanje temelji na pravih informacijah. Tako je poročanje lastnikom o finančnem položaju podjetja (bilanca stanja) in njegovem uspehu (izkaz poslovnega izida) ter spremembah finančnega položaja (izkaz denarnih tokov) po novem pa tudi o spremembah vseh sestavin kapitala (izkaz gibanja kapitala) za podjetja obvezno. Računovodski izkazi sodijo med pglavitne vire informacij, ki jih lastniki dobijo in na podlagi katerih spremljajo, kako poslovodstvo upravlja njihovo premoženje. Te informacije jim omogočijo sprejemanje takšnih odločitev, da bodo maksimirali svoje premoženje, to pa je eden od njihovih najpomembnejših ciljev.

Poslovodstvo pri sprejemanju računovodskih informacij oblikuje tiste računovodske informacije, ki jih potrebuje pri sprejemanju odločitev. Kakovost računovodskih informacij in z njimi povezanimi stroški so zelo odvisni od organiziranosti računovodske službe. Torej, čim boljše je organizirana računovodska služba, tem boljše, točnejše, pravilnejše, zanesljivejše in pravočasnejše so računovodske informacije (Odar, Kavčič & Koželj, 2003, str. 23-24).

Računovodstvo daje informacije tistim, ki jim je naloženo vodenje podjetja, in to zato, da bi jim pomagalo pri sprejemanju odločitev v prihodnosti in pri nadziranju sprejetih odločitev (Arnold & Turley, 1996, str. 3).

SRS 30, ki govori o računovodskem informiranju, priporoča za zunanje poročanje kot prilogo k letnemu poročilu tele kazalnike (SRS 30, 2006, str. 4):

- stopnja lastniškosti financiranja,
- stopnja dolgoročnosti financiranja,
- stopnja osnovnosti investiranja,
- stopnja dolgoročnosti investiranja,
- koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev,
- koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient),
- koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient),
- koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient),
- koeficient gospodarnosti poslovanja,
- koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala,
- koeficient dividendnosti osnovnega kapitala.

Največ je kazalnikov vodoravnega finančnega ustroja ali kazalnikov plačilne sposobnosti podjetja. SRS torej podjetjem priporočajo, da zajamejo vseh enajst kazalnikov, seveda pa se lahko podjetja odločijo tudi za dodatne, po svoji izbiri. Vsekakor je pomembno, da so zajeti vsi pomembnejši kazalniki, predvsem pa, da so izračunane vrednosti primerno pojasnjene.

Računovodski servisi lahko ponudijo lastnikom podjetja ali poslovodstvu poleg vseh potrebnih izkazov in poročil tudi analizo poslovanja podjetja z računovodskimi kazalniki. Izoblikovati morajo svoj sistem kazalnikov in jih prilagoditi posebnostim posameznega podjetja in njihovim dejavnostim.

3.3 Izbira kazalnikov v računovodskem servisu XY

Računovodski servis XY vodi računovodstvo dvajsetim podjetjem. Je manjši računovodski servis s sedežem v Ljubljani. Računovodski servis XY je storitveno podjetje, ustanovljeno leta 1994. Registrirano ima dejavnost računovodstva, knjigovodstva, revizijsko dejavnost in davčno svetovanje pod šifro kategorije M69.200. Podjetja, katerim vodi ta servis računovodstvo, se razlikujejo po velikosti, vrsti gospodarske družbe, opravljanju dejavnosti, številu zaposlenih idr. Vsako od njih gleda na podjetje s svojega zornega kota, zato želi imeti o delovanju podjetja informacije, ki so za njegovo odločanje najpomembnejše. Naloga računovodskega servisa je, da izbere izmed vseh računovodskih kazalnikov tiste, ki so za neko podjetje najzanimivejši in mu pomagajo pri nadaljnjem odločanju. Za določitev sistema kazalnikov je bilo najprimernejše razdeliti podjetja v skupine glede na vrsto dejavnosti, ki jo opravljajo.

V prvo skupino sem uvrstila podjetja, ki opravljajo storitve. Za opravljanje svoje dejavnosti ne potrebujejo materiala, ne proizvajajo izdelkov in pri poslovanju nimajo zalog. V tem sklopu so predvsem odvetniške storitve, posredovanje pri prodaji in različno svetovanje.

Druga skupina podjetij prav tako opravlja storitveno dejavnost, pri tem pa uporablja opremo, material... Vanjo sodijo tiskarska dejavnost, arhiviranje podatkov, gradbene storitve. Za opravljanje takšne dejavnosti morajo biti podjetja tudi ustrezno tehnično opremljena.

Tretja skupina podjetij se ukvarja s trgovinsko dejavnostjo, prodajo trgovskega blaga. Med njimi so tista, ki prodajajo čistilna sredstva, računalniško opremo, klimatske naprave itn.

Skupinam bom oblikovala sistem kazalnikov. Računovodske kazalnike za notranje potrebe izbere podjetje samo glede na posebnosti svojega poslovanja in objektivne možnosti merjenja (SRS 29, 2006, str. 1). Vsakega uporabnika namreč ne zanimajo vsi računovodski kazalniki, temveč le tisti, ki lahko pripomorejo k lažjemu sprejemanju odločitve o nadaljnjem poslovanju podjetja. SRS 29 opredeljuje dvainšestdeset računovodskih kazalnikov, vendar vsi niso enako pomembni. Preveč analiziranih kazalnikov lahko celo zamegli sliko o poslovanju podjetja. Zato bom v nadaljevanju predstavila nekaj najpomembnejših računovodskih kazalnikov glede na prej omenjeno stališče in se pri tem opirala predvsem na SRS 29.

3.3.1 Splošni kazalniki, ki so skupni vsem komitentom

Za vse komitente bi v sistem kazalnikov najprej uvrstila tiste, ki jih priporoča SRS 30, saj na njihovi podlagi lastniki in drugi uporabniki dobijo vsaj približno sliko o stanju v podjetju. V naslednjih tabelah jih predstavljam skupaj s tistimi splošnimi, ki so še pomembni za izračun vsem komitentom računovodskega servisa ne glede na dejavnost, ki jo opravljajo, in ne glede na velikost podjetja. Da bo sistem preglednejši jih ločujem po skupinah, ki jih obravnava SRS 29, ter poleg vsake skupine predlaganih splošnih kazalnikov navajam razlog za njihovo izbiro.

Tabela 1: Temeljni kazalniki stanja financiranja

stopnja lastniškosti financiranja
stopnja dolžniškosti financiranja
stopnja dolgoročnosti financiranja
stopnja kratkoročnosti financiranja

Eden izmed pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na dobičkonosnost kapitala, je struktura financiranja podjetja. S kazalniki, prikazanimi v tabeli 1, bi predstavila strukturo financiranja, ki vpliva na finančno tveganje in dobičkonosnost podjetja. Med temeljnimi kazalniki financiranja bi izbrala stopnjo lastniškega financiranja in stopnjo dolžniškega financiranja. Kazalnika bi omogočila vpogled v strukturo financiranja z lastniškimi in na drugi strani dolžniškimi viri financiranja. V analizo bi uvrstila tudi stopnjo dolgoročnosti financiranja in stopnjo kratkoročnosti financiranja za prikaz ročnosti financiranja.

Tabela 2: Temeljni kazalniki stanja investiranja

stopnja osnovnosti investiranja
stopnja dolgoročnosti investiranja

S kazalniki stanja investiranja, ki so prikazani v tabeli 2, spremljamo strukturo in gibanje premoženja podjetja. S stopnjo osnovnosti investiranja in stopnjo dolgoročnosti investiranja bi podjetju omogočili presojo, ali je sestava sredstev podjetja ugodna glede na delež osnovnih ali dolgoročnih sredstev v vseh sredstvih.

Tabela 3: Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja

koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev
koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient)
koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)
koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)
koeficient komercialnega terjatveno-obveznostnega razmerja

Informacije o plačilni sposobnosti podjetja so pomembne za vse interesne skupine, saj se pravzaprav ocenjuje tveganje, da podjetje ne bo sposobno zagotoviti dovolj denarnih sredstev za plačilo zapadlih obveznosti. Za predstavitev tega dela bi, kot razberemo iz tabele 3, za vse komitente izbrala hitri, pospešeni in kratkoročni koeficient, da bi v podjetju dobili predstavo o tem, ali bi zmogli v kratkem času poravnati vse v danem trenutku že izkazane kratkoročne dolgove. Poleg tega bi dodala še koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev za prikaz lastniškega financiranja osnovnih sredstev. Zanimiv je tudi koeficient komercialnega terjatveno-obveznostnega razmerja, ki kaže razmerje med terjatvami do kupcev in obveznostmi do dobaviteljev. Ob vseh kazalnikih bi bilo smiselno tudi opozoriti, da kratkoročne terjatve ne zapadejo zmeraj v plačilo v enakih rokih kot obveznosti, in prikazujejo torej le trenutno stanje. Lastniki imajo informacije o prihajajočih dolgovih, zato so lahko izračuni preglednejši, če te informacije uporabijo pri svoji analizi. Poznajo stanje terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev ter koliko je zapadlih dolgov in takšnih, ki jih najbrž niti ne bo mogoče izterjati.

Tabela 4: Temeljni kazalniki obračanja sredstev

koeficient obračanja obratnih sredstev
koeficient obračanja terjatev do kupcev

Med kazalniki obračanja bi, kot vidimo iz tabele 4, za informacijo o tem, koliko prihodkov je ustvarjenih z določenimi sredstvi, uporabila za vse komitente računovodskega servisa koeficient obračanja obratnih sredstev in koeficient obračanja terjatev do kupcev. Prvi prikaže, koliko poslovnih prihodkov podjetje ustvari z obratnimi sredstvi, drugi pa čas vezave terjatev do kupcev, ki je zanimivo za vsako podjetje. Z izračunom bi dobili

predstavo o tem kako učinkovito gospodarijo v podjetju z vsakim izmed sredstev in kolikokrat na leto se neka sredstva obrnejo. Kolikor večja sta koeficienta, toliko boljje so sredstva izrabljena. Vrednosti teh kazalnikov kažejo sposobnost vodstva podjetja, da učinkovito posluje s sredstvi. Zato so vrednosti teh kazalnikov pomembne za lastnike podjetij. Hitrejše obračanje sredstev pomeni uspešnejše poslovanje, saj neposredno pripomore k njihovi dobičkonosnosti, hkrati pa zmanjšuje vsoto sredstev, ki jih podjetje potrebuje za financiranje poslovanja.

Tabela 5: Temeljni kazalniki gospodarnosti

koeficient gospodarnosti poslovanja
koeficient celotne gospodarnosti
stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov
stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov

V izboru med kazalniki gospodarnosti, navedenimi v tabeli 5, bi najprej predstavila koeficient gospodarnosti poslovanja in koeficient celotne gospodarnosti. Koeficienta prikazujeta poslovno uspešnost podjetja pri samem poslovanju. V analizo bi zajela še kazalnike uspešnosti, ki se ukvarjajo s poslovnim izidom podjetja. V tej skupini kazalnikov je stopnja kosmate dobičkovnosti prihodkov za poslovodstvo še posebno zanimiva, saj raven kosmatega dobička omogoči napoved dobičkonosnosti in nadziranje stroškov. Za predstavo uspešnosti poslovanja podjetja kot celote, po vseh opravljenih obveznostih do drugih, tudi do države, bi uvrstila v analizo tudi stopnjo čiste dobičkovnosti prihodkov, ki kaže delež čistega dobička glede na vse prihodke. Predstavljajo kazalnike poslovne uspešnosti, saj prikazujejo dosežene prihodke glede na odhodke. Čim večja je vrednost teh kazalnikov, tem uspešneje je podjetje.

Tabela 6: Temeljni kazalniki dobičkonosnosti

koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala
koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev

V sistem kazalnikov, kot razberemo iz tabele 6, bi med kazalnike dobičkonosnosti uvrstila enega najpomembnejših računovodskih kazalnikov za analiziranje poslovanja podjetja za poslovodstvo, koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev, ki kaže razsežnost oplemenitenja sredstev. Dobičkonosnost je gotovo najbolj sintezni kazalnik uspešnosti poslovanja, saj načeloma pojasnjuje, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika. S koeficientom čiste dobičkonosnosti kapitala pa lahko ocenjujemo uspešnost poslovodstva – v našem primeru je to lastnik – pri gospodarjenju s premoženjem lastnikov. Lastnike pa najbolj zanima dobičkonosnost njihove naložbe ali povedano drugače, 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).

3.3.2 Posebni kazalniki, ki jih izberemo glede na dejavnost podjetja

Kazalnikov za izračun je veliko, če pa želimo posameznim komitentom, razdeljenim v skupine, pripraviti dobro analizo poslovanja in jim pomagati izbrati najboljše odločitve, moramo ta izbor prilagoditi še vsakemu podjetju posebej.

Za izbiro najprimernejših kazalnikov v prvi skupini sem izbrala svetovalno podjetje, ki zagotavlja svojim naročnikom najboljše osebje pri iskanju novih zaposlencev. Podjetjem pomaga, da čim bolj učinkovito izrabijo zmožnosti svojih zaposlenih.

Med komitenti računovodskega servisa, ki se uvrščajo v drugo skupino, sem izbrala podjetje, ki se ukvarja z arhiviranjem dokumentov. Med storitvami ponuja skeniranje, arhiviranje, hibridno obdelavo dokumentacije, arhiviranje in hrambo ter uničevanje poslovne dokumentacije.

Iz tretje skupine podjetij sem izbrala podjetje za računalniški inženiring, ki se ukvarja s prodajo strežnikov, navigacijskih naprav, računalnikov in svetovanjem v informacijsko-komunikacijski tehnologiji.

Med kazalniki stanja financiranja bi v analizo uvrstila kazalnik dolgovno-kapitalskega razmerja kot merilo za tveganje odplačila ali neodplačila dolga izbranemu podjetju iz druge skupine. Komitent v bilanci stanja izkazuje dolgoročni dolg, ki ga mora odplačati.

Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za notranje uporabnike pri investicijskih odločitvah. S tem razlogom bi za lažje odločanje in pomoč pri prihodnjih načrtovanih investicijah v opremo in potrebo po nakupu nove, ki jo potrebujejo za opravljanje dejavnosti, za komitenta iz druge skupine v analizo uvrstila stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev in koeficient tehnične opremljenosti dela. Prvi osvetljuje starost opredmetenih osnovnih sredstev in omogoča predvidevanje večjih naložb v bližnji prihodnosti, drugi pa kaže na delež opreme glede na število zaposlencev.

Komitentu iz tretje skupine bi zaradi naložb, ki jih izkazuje v bilanci stanja, z izračunom stopnje finančnosti investiranja prikazala, kolikšna je udeležba tistih sredstev, ki niso pomembna pri nastajanju prihodkov od poslovanja, temveč pri nastajanju prihodkov od financiranja. S stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev pa bi lažje načrtovali nakup novih osnovnih sredstev, ki ga načrtujejo v prihodnosti.

Med kazalniki obračanja sredstev bi glede na računovodske izkaze proučevanega podjetja za drugo skupino izbrala dodatno še koeficient obračanja zalog materiala oziroma za podjetje, ki se ukvarja s trgovinsko dejavnostjo koeficient obračanja zalog trgovskega blaga. Obe podjetji namreč opravljata dejavnost, pri kateri uporabljata zaloge, zato je

pomembna tudi informacija o tem, kolikokrat na leto zaloge prinesejo prihodek. Kolikor večja je vrednost kazalnika, toliko hitreje se obračajo zaloge in manjša je zahteva po dodatnih virih.

Razčlenitev koeficienta celotne gospodarnosti s koeficienti, ki ga pojasnjujejo, pa se razlikuje glede na dejavnost, ki jo podjetje opravlja. Podjetju iz prve skupine, ki se ukvarja s svetovanjem, bi s stopnjo delovne, materialne in storitvene stroškovnosti poslovnih prihodkov pojasnila, na katerem področju poslujejo kot dobri gospodarji in kako se različne vrste stroškov razdelijo med poslovne prihodke. Prav tako bi za podjetje iz tretje skupine, ki prodaja računalniške izdelke, uporabila te kazalnike in z njimi prikazala celotno sliko učinkovitosti gospodarjenja s stroški. Podjetju bi pomagala pri odločitvah o nadaljnjem načrtovanju prodaje in mogočem zmanjševanju stroškov na posameznih področjih delovanja.

Celotno gospodarnost pa bi za podjetje iz druge skupine, ki se ukvarja z arhiviranjem dokumentov, analizirala in pojasnila na podlagi stopnje proizvodne, prodajne, splošnodejavnostne in tehnične (zmogljivostne) stroškovnosti poslovnih prihodkov. Tako bi dobili informacijo o tem, s katerimi stroški najboljše gospodarijo in na katerem področju se ravnavo racionalno ali neracionalno.

Z izračunanimi kazalniki ne zagememo vseh mogočih kazalnikov, ampak si prizadevamo doseči le temeljni namen, – ta je prikazan v pregledu finančnega stanja in uspešnosti poslovanja izbranih podjetij.

Pri izbiri kazalnikov za posamezne komitente računovodskih servisov sem se omejila le na kazalnike, opredeljene po SRS 29. Vsako podjetje pa mora glede na posebnost dejavnosti določiti še posebne (nedenarno izražene) kazalce in kazalnike, ki so prilagojeni njim samim in ponazarjajo tisto, kar je za podjetje pomembno pri odločitvah. Za kazalnike po SRS 29 je značilno, da jih lahko večinoma izračunamo iz javnodostopnih podatkov in so namenjeni predvsem zunanjim uporabnikom, ne zadoščajo pa notranjim uporabnikom, predvsem poslovodstvu. Zato morajo računovodski servisi skupaj s poslovodstvom oblikovati nabor kazalnikov, specifičen za podjetje.

SKLEP

Vsak, ki opravlja računovodsko funkcijo za podjetje, mora prevzeti vse štiri temeljne funkcije računovodstva: knjigovodenje, računovodsko predračunavanje, nadziranje in računovodsko analiziranje. Le tako lahko zadovolji potrebe podjetja, saj potem le-to ne potrebuje notranjega računovodstva. Zato morajo računovodski servisi uvrstiti med svoje storitve tudi funkcijo računovodskega proučevanja in v sklopu te tudi pripravo računovodskih kazalnikov za analizo poslovanja podjetja, da lahko lastniki, poslovodstvo, na podlagi te analize sprejemajo odločitve.

V diplomskem delu sem z uporabo računovodskih kazalnikov po SRS 29 za komitente računovodskih servisov, ki sem jih razdelila v tri skupine po dejavnosti, pripravila sistem kazalnikov za vsako skupino posebej. Na koncu sem ugotovila, da je veliko kazalnikov, ki so pomembni za vsa podjetja. Za dobro informiranje, pa mora vsako podjetje imeti še posebne kazalnike. Zato mora računovodski servis za potrebe posameznega podjetja zaradi njegovih specifičnih posebnosti predlagati še vsakemu komitentu posebej prilagojen sistem kazalnikov.

Za potrebe komitentov mora računovodski servis obdelati številne kazalnike, potrebne za upravljanje in vodenje podjetja, in poznati njihovo izrazno moč. Kazalnikov je bistveno več, kot jih obravnava to diplomsko delo. Za vsakega posameznega komitenta bi glede na dejavnost lahko izbrali še druge računovodske in neračunovodske kazalnike, ki so jih opisali drugi avtorji, vendar vsebina kazalnikov, opredeljenih v SRS 29, v bistvu zadostuje potrebam komitentov po informacijah o poslovanju.

Iz množice kazalnikov je treba izbrati tiste, ki za določeno vrsto uporabnikov računovodskih informacij ponujajo največ. Vsak dodatno izračunan kazalnik vsebuje dodatno informacijo. Za poslovodstvo je pomembno predvsem to, da v množici kazalnikov ne spregleda takih, ki so vredni upoštevanja, ter jih uporabi v prid sebi in v dobro celotnega podjetja. Najpomembnejše je, kako se kazalniki razlagajo, saj je največja vrednost informacije prav v natančni razlagi kazalnika. Zato mora računovodski servis pri pripravi sistema kazalnikov sodelovati z lastniki in s poslovodstvom, ga prilagajati določenim potrebam in izbrati za izračune tiste kazalnike, ki so pomembni za odločanje in vodenje podjetja. Sposobnost analiziranja s kazalniki ni v samem izračunavanju kazalnikov, ampak v odločitvi, kateri kazalniki bodo uporabljeni in kako bodo interpretirani.

Predstavljeni predlog uporabe kazalnikov je eden izmed mogočih, ki jih računovodski servis lahko izbere za pripravo analize poslovanja za svoje komitente. Ob tem je treba upoštevati, da gre za splošen sistem, ki računovodskim servisom sicer daje neke napotke za ustrezno pripravo sistema kazalnikov, vendar je treba hkrati za vsakega posameznega komitenta vanj ustrezno uvrstiti tudi njegove specifične dejavnike in okoliščine, da bi tako zagotovilo uporabnikovemu poslovanju primerno izbiro kazalnikov. Zato so potrebni včasih tudi specifični kazalniki, ki jih opredeljujejo nekateri drugi avtorji. Ti kazalniki so bolj prilagojeni posameznim dejavnostim in zadovoljujejo posebne potrebe notranjih uporabnikov. Kot zgled navajam javne zavode, društva, banke, ki že zaradi svojih posebnosti zahtevajo tudi izračune drugih kazalnikov.

LITERATURA IN VIRI

1. Arnold, J. & Turley, S. (1996). *Accounting for management Decision* (3rd ed.). London: Prentice Hall.
2. Atrill, P. & McLaney, E. (2001). *Accounting and Finance for non- specialists* (3rd ed.). Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
3. Ban, S. & Tekavčič, M. (2001). Primerjalno analiziranje slovenskih podjetij z različnimi ekonomskimi kazalci in kazalniki. *Zbornik referatov 7. Strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 66-101). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
4. Benedik, B. (2003). Ugotavljanje uspešnosti podjetij z računovodskimi in finančnimi kazalniki (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Čušin, N. (2009). *Presoja kreditne sposobnosti podjetja po slovenskih računovodskih standardih in mednarodnih standardih računovodskega poročanja* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Glažar, T. & Hočevar, M. (2007). *Trženje računovodskih storitev v Sloveniji*. Ljubljana: Inštitut za računovodstvo.
7. Kavčič, S. (2001). Podrobnejša predstavitev osnutkov SRS 20-računovodsko predračunavanje in računovodski predračuni, SRS 23-Računovodsko obračunavanje in računovodski obračuni in SRS 29-Računovodsko proučevanje (računovodsko analiziranje). *Zbornik referatov 4. letne konference preizkušenih računovodij* (str. 5-35). Otočec: Slovenski inštitut za revizijo.
8. Kavčič, S. (2002). Računovodsko analiziranje (računovodsko proučevanje) z vidika porabnikov. *Zbornik referatov 5. letne konference preizkušenih računovodij* (str. 157-173). Otočec: Slovenski inštitut za revizijo.
9. Kavčič, S., Koželj, S. & Odar, M. (2009). Razvitost računovodstva v slovenskih podjetjih, stanje 31. decembra 2006: prvi izsledki raziskave Slovenskega inštituta za revizijo in Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani. *Revizor*, 20(2), 28-62.
10. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
11. Koželj, S. (1995). Vsebinske in organizacijske posebnosti računovodskih servisov. *Zbornik referatov 27. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih*

- financah* (str. 125-138). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
12. Koželj, S. (1996). Sprejemanje računovodskih usmeritev. *Zbornik referatov 28. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 265-283). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
 13. Križ, T. (2008). *Vloga računovodskega servisa pri odločanju v malem podjetju* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 14. Odar, M., Kavčič, S. & Koželj, S. (2003). Organiziranost računovodstva v slovenskih podjetjih. *Revizor*, 14(4/5), 23-37.
 15. Slapničar, S. (2008). *Analiza računovodskih izkazov s kazalci*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 16. Slovenski računovodski standardi 2006. *Uradni list RS* št. 118/2005.
 17. Turk, I. (1996). Računovodski kazalniki. *Revizor*, 7(1), 17-37.
 18. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M., Koželj, S., Melavc, D. & Odar, M. (2001). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
 19. Turk, I., Melavc, D. & Korošec B. (2004). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
 20. Turk, I. (2004). *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
 21. Tyran, M.R. (1992). *Handbook of business and financial ratios*. New York: Woodhead-Faulkner.
 22. Vehar, N. (1998). Kakovost računovodskih servisov pri nas. *Iks*, 25(12), 157-195.
 23. Walsh, C. (1996). *Key management ratios: how to analyse, compare and control the figures that drive company value*. London: Pitman Publishing.