

USPEŠNOST POSLOVANJA

USPEŠNOST ≠ UČINKOVITOST

Za začetek moramo opredeliti pojma **UČINKOVITOST** poslovanja in **USPEŠNOST** poslovanja ter pojasniti razliko med njima. Učinkovitost (angl. »efficiency«) pomeni delati stvari pravilno, uspešnost (angl. »effectiveness«) pa pomeni delati prave stvari.

KAZALNIK poslovanja ≠ KAZALEC poslovanja

Opozoriti moramo tudi na opredelitev pojmov **KAZALNIK** poslovanja in **KAZALEC** poslovanja, ki ju zelo dosledno razlikuje slovenska računovodska stroka in ju v različnem pomenu uporabljajo SRS (slovenski računovodski standardi). S kazalniki poslovanja razumemo relativna števila, ki jih dobimo s primerjavo dveh velikosti. Kazalniki so lahko indeksi, koeficienti ali deleži. Razlikovati jih moramo od kazalcev poslovanja, ki predstavljajo širši pojem, saj vključujejo tudi informacije o poslovanju, ki so izražene absolutno. Tako je dobiček na primer kazalec poslovanja, iz njega izvedeni kazalniki pa so na primer: dobiček v primerjavi s sredstvi, delež dobička v prihodkih, rast dobička, dobiček na delnico in drugi.

V zvezi z merjenjem in presojanjem uspešnosti poslovanja je ekonomsko poslovna stroka razvila različne poglede. Anglosaksonska tradicija tem vprašanjem ni namenjala širše pozornosti in se je pri opredeljevanju merjenja in presojanja uspešnosti poslovanja opirala predvsem na dobiček kot temeljni cilj poslovanja podjetij v razvitih tržnih gospodarstvih s prevladujočo privatno lastnino nad proizvodjalnimi sredstvi. Merjenje in preučevanje uspešnosti je vezala predvsem na profitno stopnjo (dobičkonosnost, rentabilnost, donosnost), opredeljeno z razmerjem med dobičkom in kapitalom, in nekatere z njo tesno povezane kratkoročne finančne kazalnike, kot na primer: dobiček na delnico, delež dividend v dobičku ter razmerje med ceno delnice in dobičkom, ki ga prinaša. Nasprotno pa je evropska tradicija pod prevladujočim germanskim vplivom, znotraj katerega se je razvijala tudi slovenska stroka, vprašanje uspešnosti poslovanja obravnavala bolj celovito. Razvila je tri t.i. delne, parcialne kazalnike za merjenje uspešnosti poslovanja: produktivnost dela, ekonomičnost in rentabilnost. Vsak osvetljuje uspešnost poslovanja z drugega zornega kota in šele njihova hkratna obravnava daje celovito sliko o uspešnosti poslovanja. Takšen pristop omogoča poglobljen vpogled v dejavnike, ki vplivajo na uspešnost poslovanja. Rentabilnost kot najširši kazalec, ki vključuje vse dejavnike uspešnosti poslovanja, namreč lahko izrazimo tudi z ekonomičnostjo in produktivnostjo, kar omogoča temeljito proučevanje vzročno posledičnih zvez med posameznimi dejavniki in njihov vpliv na doseženo uspešnost poslovanja.

TRADICIONALNO POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Tradicionalno pojmovanje uspešnosti poslovanja, ki se je široko uveljavilo tudi v Sloveniji, izhaja iz reševanja temeljnega ekonomskega problema v okviru procesa gospodarjenja. Temeljni ekonomski problem se kaže v omejenosti dobrin, s katerimi ljudje zadovoljujemo svoje potrebe, gospodarjenje pa je zavestna človekova dejavnost, usmerjena v reševanje temeljnega ekonomskega problema. Organiziranja družba ta problem rešuje tako, da dobrine ustvarja - proizvaja. V sodobnih gospodarstvih njihovo proizvajanje poteka v podjetjih kot temeljnih celicah

gospodarjenja, kjer dobrine (proizvodi in storitve) nastajajo ob sodelovanju vseh prvin poslovnega procesa: predmetov dela, delovnih sredstev, dela in storitev, ki jih za podjetje opravljajo drugi. Ker so tudi poslovne prvine omejene dobrine, je tudi z njimi potrebno gospodariti. Bistvo uspešnega poslovanja je zato v uspešnem gospodarjenju. **Uspešnost poslovanja nam tako odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja. To je t.i. »minimax« načelo, ki ga lahko izrazimo na dva načina:**

- a) doseči dani rezultat (učinek) z minimalnimi žrtvami (z minimalno možno porabo sredstev)
ali
- b) z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalni možni rezultat.

Pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja nas torej ne zanima absolutna velikost rezultata, pač pa rezultat poslovanja v primerjavi s sredstvi, potrebnimi za njegovo doseganje. Mero uspešnosti poslovanja zato lahko zapišemo kot:

$$\text{mera uspešnosti poslovanja} = \frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}} \quad (1),$$

pri čemer rezultat v števcu predstavlja merjeno količino, sredstva v imenovalcu pa so merilo rezultata.

Vendar pa je opredelitev uspešnosti poslovanja v obrazcu (1) preširoka, da bi lahko na njeni osnovi mero uspešnosti poslovanja opredeliti enolično. Tako rezultat poslovanja kot tudi sredstva, potrebna za njegovo doseganje, namreč lahko izrazimo na več načinov.

Rezultat poslovnega procesa lahko izrazimo vsaj kot:

- celotno proizvodnjo, izraženo v naravnih enotah mere (npr. v tonah, kosih, kubičnih metrih in podobno);
- celotno proizvodnjo, izraženo vrednostno;
- novoustvarjeno vrednost oziroma vrednost, ki je zgolj rezultat dela v obravnavani poslovni organizaciji in
- dobiček.

Prav tako tudi sredstva, potrebna za doseg tega rezultata, niso enolično določena kategorija. Z njimi namreč razumemo prvine poslovnega procesa (delovno silo, predmete dela, delovna sredstva in tuje storitve), ki so potrebne za proizvodnjo izdelkov ali opravljanje storitev, ki se med seboj kakovostno bistveno razlikujejo, zato jih ne moremo preprosto sešteti. Poleg tega pa so poslovne prvine v poslovnem procesu lahko anagažirane ali potrošene, ti dve kategoriji pa spet nista neposredno primerljivi in seštevljivi, saj je ena spremenljivka stanja, druga pa spremenljivka toka.

Vse to so razlogi, da mere uspešnosti poslovanja ne moremo izraziti enolično, pač pa jo lahko izrazimo le z več t.i. delnimi merami ali kazalniki uspešnosti poslovanja. Ti kazalniki so: produktivnost dela, ekonomičnost in rentabilnost

Načelo produktivnosti zahteva doseganje čim večje količine poslovnih učinkov v enoti delovnega časa, načelo ekonomičnosti čim nižjih stroškov na enoto poslovnega učinka, načelo rentabilnosti pa čim večjega čistega rezultata (dobička) po enoti založenega kapitala (z vidika lastnika) ali sredstev (z vidika podjetja kot celote).

Seveda se postavlja vprašanje, ali so posamezne delne mere uspešnosti poslovanja med seboj enakovredne ali ne. **Če obravnavamo uspešnost poslovanja z vidika temeljnega kriterija gospodarjenja, po katerem se ravna podjetje kot celota, gotovo niso. V tem primeru moramo namreč pri opredeljevanju rezultata v števcu mere uspešnosti izhajati iz cilja gospodarjenja, tega pa podjetjem v tržnem gospodarstvu predstavlja predvsem dobiček. Od tod potem sledi, da je najbolj celovita mera uspešnosti poslovanja rentabilnost.** Ker pa je rentabilnost tesno povezana z ekonomičnostjo, ta pa s produktivnostjo, in ker produktivnost in ekonomičnost dobro osvetljujejo uspešnost poslovanja vsaka z drugega zornega kota, pa kaže pri analizi uspešnosti poslovanja izhajati iz vseh treh delnih mer uspešnosti poslovanja v njihovi medsebojni povezanosti.

OVREDNOTENJE IZRAČUNANIH VREDNOSTI KAZALNIKOV

Preden preidemo na opredelitev posameznih kazalnikov, moramo odgovoriti še na vprašanje, kako presojamo, ali je velikost posameznega kazalnika ustrezna (dobra, primerna). Ali npr. ekonomičnost, ki znaša 1,1, pomeni dober ali slab rezultat? Pri tem je dobro, če je bila v prejšnjem letu 1,02 in se je torej povečala. Slabo pa je, če smo načrtovali, da se bo povečala na 1,2, a se je le na 1,1. Spet dobro je, če je v primerljivih podjetjih npr. 1,05, slabo pa, če je tam 1.3.

Izračunano vrednost kazalnikov moramo torej ustrezno ovrednotiti. To storimo s pomočjo treh vrst primerjav.

1. Primerjava v času

Gre za primerjavo vrednosti določenega kazalnika za isto podjetje v različnih časovnih obdobjih. Pri tem si pomagamo z izračunavanjem indeksov, ki so lahko s stalno osnovo ali verižni. (Več o tem se boste naučili pri predmetu Statistika 1.)

2. Primerjava v prostoru

Gre za primerjavo kazalnikov v istem obdobju med različnimi (sorodnimi) podjetji.

3. Primerjava dejansko doseženih velikosti kazalnikov z načrtovanimi

Ta primerjava je smiselna, če je načrtovanje realno.

PRODUKTIVNOST DELA

Produktivnost dela je naturalno (fizično) merilo uspešnosti poslovanja. Izračunamo jo z razmerjem med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanjo vloženim delovnim časom ali z ustreznim recipročnim kazalcem, kar zapišemo kot:

$$P_L = \frac{Q}{L} \quad (2) \quad P_L = \frac{L}{Q} \quad (3)$$

kjer oznake pomenijo:

P_L – produktivnost dela

Q – količina ustvarjenih poslovnih učinkov

L – delovni čas

Iz obrazcev (2) in (3) sledi, da se produktivnost poveča, če se poveča količina poslovnih učinkov po enoti delovnega časa ali če se zmanjša čas, potreben za proizvodnjo enote poslovnega učinka.

Problemi, povezani z merjenjem produktivnosti dela

Nanašajo se tako na merjenje ustvarjene količine poslovnih učinkov v števcu produktivnosti (problem se pojavi v primeru heterogene proizvodnje, ki je značilna za večino podjetij), kot tudi na zajemanje delovnega časa v imenovalcu produktivnosti.

Problemi imenovalca pri merjenju produktivnosti dela

Prvo vprašanje je, ali zajeti le delovni čas delavcev, ki neposredno sodelujejo pri nastajanju poslovnih učinkov (proizvodov in storitev) ali pa delovni čas vseh delavcev. (Pravilno: delovni čas vseh zaposlenih)

Drugo vprašanje je, ali zajeti celotni razpoložljivi delovni čas, ki je bil porabljen, ali pa le delovni čas, ko zaposleni dejansko delajo. (Ustrezno: celotni porabljeni delovni čas – torej porabljeni razpoložljivi delovni čas.)

Tretje vprašanje je, katero enoto vzeti za zajemanje delovnega časa: delovne ure, dneve, mesece ali kar celotno število zaposlenih v določenem letu. Odgovor na to vprašanje je odvisen od tega, kaj želimo analizirati. Če npr. želimo v analizo zajeti vse dejavnike, ki vplivajo na neizkoriščenosti delovnega časa, bomo v imenovalcu upoštevali povprečno število zaposlenih.

Problemi števca pri merjenju produktivnosti dela

Večina podjetij ustvarja raznovrstne poslovne učinke, ki jih ni mogoče preprosto sešteti. Da bi jih lahko sešteli, bi potrebovali določene pretvornike, s pomočjo katerih bi jih izrazili v primerljivih enotah mere.

V teoriji običajno navajamo, da imajo podjetja za izražanje števca produktivnosti dela v primeru heterogene proizvodnje na voljo 3 možnosti (natančno so opredeljene v literaturi, podrobno pa jih boste obdelali tudi na vajah):

- metodo z normativi dela
- metodo z ekvivalentnimi števili
- vrednostno metodo, ki pa mora temeljiti na stalnih cenah.

V naslednjem primeru bomo pokazali, zakaj moramo v primeru vrednostne metode obvezno uporabljati stalne cene.

Primer: Izračun P_L s pomočjo stalnih cen

Denimo, da razpolagamo z naslednjimi podatki o proizvedenih količinah proizvodov A in B in njihovih prodajnih cenah v dveh zaporednih letih (predpostavljamo tudi, da so proizvedene količine enake prodanim):

| Proizvod | Proizvedene količine | | Prodajne cene (v SIT) | |
|----------|----------------------|--------|-----------------------|--------|
| | Leto 1 | Leto 2 | Leto 1 | Leto 2 |
| A | 100 | 100 | 15 | 20 |
| B | 500 | 450 | 7 | 10 |

Nadalje predpostavimo, da je znašal porabljen delovni čas 1. leto 10.000 ur, drugo leto pa 11.000 ur.

Brez posebnega izračunavanja lahko na osnovi definicije produktivnosti dela ugotovimo, da se je le ta v letu 2 glede na leto 1 zmanjšala. Zakaj? Proizvodnja proizvoda A je bila v obeh letih enaka, medtem ko so bile proizvedene količine proizvoda B v drugem letu manjše kot v prvem, pri čemer pa se je porabljeni delovni čas povečal.

Kako bi zmanjšanje produktivnosti dela lahko utemeljili z izračunom?

Ker gre za heterogeno proizvodnjo, količin obeh proizvodov ne moremo preprosto seštevati. S podatki o normativih dela ali ekvivalentih za preračun na pogojne enote ne razpolagamo, zato nam preostane vrednostna metoda.

Poglejmo, do kakšnih rezultatov bi prišli, če bi uporabili tekoče cene (kar je napačno!!!):

Vrednost proizvodnje in prodaje v letu 1 ter P_L v letu 1:

Vrednost proizvodnje in prodaje v letu 2 ter P_L v letu 2:

Na osnovi uporabe tekočih cen bi indeks spremembe P_L v letu 2 glede na leto 1 izračunali takole:

Izračunani indeks 118 bi interpretirali kot 18% povečanje produktivnosti dela v letu 2 glede na leto 1. A vendar vemo, da se je P_L dejansko zmanjšala. Uporaba tekočih cen nas je torej privedla do napačnih sklepov. Četudi je nesporno, da se je produktivnost dela zmanjšala, smo samo na račun inflacije prišli do (seveda napačne) ugotovitve, da naj bi se povečala. Zato je pri izračunavanju produktivnosti dela nujno upoštevati stalne cene. Poglejmo še ta izračun:

Vrednost proizvodnje v letu 2 po cenah iz leta 1 in P_L v letu 2 na temelju uporabe stalnih cen:

Na osnovi tega izračuna lahko izračunamo tudi ustrezní indeks spremembe produktivnosti dela:

Indeks 84 pomeni, da se je produktivnost dela v letu 2 glede na leto 1 zmanjšala za 16%.

OPOZORILO!!!

Podatkov za ustrezen izračun produktivnosti dela v praksi običajno primanjkuje, zato prihaja do številnih problemov pri merjenju produktivnosti dela. Podjetja jo običajno izražajo tako, da v števcu upoštevajo kar prihodke (bodisi celotne bodisi poslovne), kar zamegli bistvo produktivnosti kot naturalnega kazalca poslovanja in povzročá v inflacijskih razmerah številne napačne interpretacije, ko gre za medčasovne primerjave. Nemalokrat smo bili v naši praksi v posameznih podjetjih pričá zmotnemu prepričanju, da se je produktivnost povečala, četudi se je dejansko zmanjšala. Če se namreč dovolj povečajo prodajne cene, se prihodki na zaposlenega povečajo tudi v primerih, ko se proizvodnja in fizični obseg prodaje zmanjšujeta.

Dejavniki produktivnosti dela

Dejavnike, ki vplivajo na produktivnost dela, lahko razvrstimo v pet skupin. Te so naslednje:

- tehnično-tehnološki dejavniki,
- organizacijski dejavniki,
- človeški dejavniki,
- naravni dejavniki in
- družbeni dejavniki.

Med tehnično-tehnološkimi velja omeniti tehnično delitev dela, tehnično opremljenost dela in naravo tehnološkega procesa. Med organizacijske sodijo izkoriščenost zmogljivosti, izkoriščenost delovnega časa, standardizacija in tipizacija, kooperacija, specializacija in drugi. V zvezi s človeškim dejavnikom kaže posebej izpostaviti strokovno usposobljenost in intenzivnost dela, ki je odvisna od motivacije. Za uspešno poslovanje je potrebna primerna kombinacija obojega. Nič ne pomaga še tako usposobljen človek, ki ves delovni čas ne počne ničesar. In še večja škoda je, če nekdo zagnano počne napačne stvari.

EKONOMIČNOST POSLOVANJA

Ekonomičnost je za razliko od produktivnosti dela, ki količino ustvarjenih poslovnih učinkov primerja zgolj s porabo zanjo potrebnega delovnega časa, kazalnik, ki ustvarjene poslovne učinke primerja s porabo vseh prvin poslovnega procesa. Ker pa je takšna opredelitev ekonomičnosti za potrebe praktičnega merjenja neustrezna, pa ekonomičnost opredelimo z razmerjem med ustvarjeno količino poslovnih učinkov in zanjo potrebnimi stroški ali z ustreznim recipročnim kazalcem.

$$E = \frac{Q}{C} \quad (4) \quad \text{ali} \quad E = \frac{C}{Q} \quad (5),$$

kjer oznake pomenijo:

E – ekonomičnost poslovanja

Q – količina ustvarjenih poslovnih učinkov

C – stroški poslovanja.

Iz obrazcev (4) in (5) sledi, da se ekonomičnost poveča, če se poveča količina ustvarjenih poslovnih učinkov na enoto stroškov ali če se zmanjšajo stroški na enoto poslovnega učinka. Praktična uporaba obrazca (4) nam ne povzroča nobenih problemov, če proučujemo podjetje, ki ustvarja eno samo vrsto poslovnih učinkov. Kakor hitro pa se srečamo s problemom heterogene proizvodnje, pa postane ta obrazec neoperativen.

Izračun ekonomičnosti v praksi

V praksi ekonomičnost izračunavamo z razmerjem med prihodki in odhodki:

$$E = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} \quad (6),$$

Za večjo preglednost analize lahko izračunamo tudi tako imenovane delne ekonomičnosti (na primer razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, med prihodki od financiranja in odhodki od financiranja).

Povezava med produktivnostjo in ekonomičnostjo

Poglejmo, kako sta povezana kazalnika ekonomičnosti in produktivnosti.

Če števec in imenovalc kazalnika (4) pomnožimo s povprečnim številom zaposlenih delavcev (Z), dobimo:

$$E = \frac{Q}{C} = \frac{Q \cdot Z}{Z \cdot C} = \left(\frac{Q}{Z} \right) ; \left(\frac{C}{Z} \right) = P_L : \left(\frac{C}{Z} \right) \quad (7),$$

Iz obrazca (7) vidimo, da se bo ekonomičnost povečala, če se bo ob danih stroških na zaposlenega delavca povečala produktivnost dela ali če se bodo ob dani produktivnosti dela zmanjšali stroški na zaposlenega delavca.

Povezavo med ekonomičnostjo in produktivnostjo pa lahko prikažemo tudi z razčlenitvijo obrazca, ki ekonomičnost izraža z razmerjem med prihodki in odhodki ali med poslovnimi prihodki (PP) in poslovnimi odhodki (PO). V tem primeru dobimo:

$$E = \frac{PP}{PO} = \frac{PP \cdot Z}{Z \cdot PO} = P_L : \left(\frac{PO}{Z} \right) \quad (8),$$

To nas pripelje do podobnih ugotovitev kot razčlenitev prejšnjega obrazca, le da je tokrat produktivnost izraženo vrednostno, pri čemer se seveda zavedamo že opisanih pomanjkljivosti tovrstnega izražanja produktivnosti dela.

Vrnimo se še enkrat k osnovni teoretični opredelitvi ekonomičnosti, ki le-to opredeljuje kot razmerje med proizvedenimi (in prodanimi) količinami poslovnih učinkov v števcu in porabljenimi količinami poslovnih prvin v imenovalcu. Ker je, kot rečeno, taka opredelitev povsem neoperativna, si pomagamo tako, da količine v števcu in imenovalcu pomnožimo s cenami, kar nas pripelje do naslednjega obrazca:

Oznake pomenijo:

Q_i - proizvedena in prodana količina poslovnega učinka i

P_i - prodajna cena za enoto poslovnega učinka i

Q_j – porabljena količina poslovne prvine j

P_j – nabavna cena za enoto poslovne prvine j

m – število različnih poslovnih učinkov

n – število različnih poslovnih prvin

Pri tem moramo opozoriti, da kadar uporabljamo stalne cene, govorimo o REALNI ekonomičnosti, medtem ko uporaba tekočih cen vodi do NOMINALNE ekonomičnosti.

Primer izračuna nominalne in realne ekonomičnosti

Podjetje proizvaja 2 proizvoda in troši 3 poslovne prvine. Podatki o cenah in količinah za dve zaporedni leti so naslednji:

Proizvodi

| | Proizvedene in prodane količine | | Prodajne cene (v SIT) | |
|----------|---------------------------------|--------|-----------------------|--------|
| | Leto 1 | Leto 2 | Leto 1 | Leto 2 |
| A | 1.000 | 800 | 9 | 14 |
| B | 500 | 600 | 15 | 20 |

Poslovne prvine

| | Porabljene količine | | Nabavne cene (v SIT) | |
|----------|---------------------|--------|----------------------|--------|
| | Leto 1 | Leto 2 | Leto 1 | Leto 2 |
| C | 100 | 120 | 10 | 11 |
| D | 500 | 600 | 20 | 25 |
| E | 200 | 170 | 18 | 20 |

Izračun in gibanje nominalne ekonomičnosti

Izračun in gibanje realne ekonomičnosti

Dejavniki ekonomičnosti

Če skušamo iz navedenih ugotovitev zaključiti, kateri so dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost poslovanja, moramo ugotoviti naslednje:

Med dejavnike realne ekonomičnosti sodijo vsi tisti, ki vplivajo na ustvarjene količine poslovnih učinkov, torej na produktivnost dela, poleg njih pa še tisti, ki vplivajo na racionalnost trošenja prvin poslovnega procesa - na izkoriščenost delovnega časa, opreme in materiala.

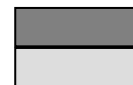
Dejavniki nominalne ekonomičnosti pa so vsi, ki vplivajo na realno ekonomičnost, poleg njih pa še cene poslovnih prvin in cene poslovnih učinkov.

Analiza nominalne ekonomičnosti je posebej zanimiva zato, ker kaže, kako na poslovanje podjetja vplivajo tudi tisti dejavniki, na katere podjetje nima vpliva. Ekonomičnost, opredeljena z razmerjem med prihodki in odhodki, kot jo računamo v praksi, je namreč nominalna ekonomičnost, ki je močno odvisna od gibanja tržnih cen. Neugodna inflacijska gibanja lahko npr. povsem izničijo ugodne učinke povečanja produktivnosti dela in bolj racionalnega trošenja poslovnih prvin. Denimo na primer, da je podjetje močno povečalo produktivnost dela, skrajšalo proizvodne čase, povečalo izkoriščenost opreme in zmanjšalo izmet. Sklenilo je tudi vrsto pogodb, ki so pripeljale do večjega obsega prodaje. Žal pa se je znašlo v razmerah, ko so zaradi različnih ukrepov ekonomske politike cene poslovnih prvin, ki jih pretežno uporablja pri svojem poslovanju, skokovito rasle, medtem ko so cene poslovnih učinkov ostale skorajda nespremenjene. Kaj se je zgodilo? Podjetje je nedvomno izboljšalo poslovne rezultate v tistem delu, ki je odvisen od notranjih okoliščin in prizadevanj. Vendar pa so razmere v poslovnem okolju hkrati povzročile, za podjetje sila neugodno situacijo. Škarje cen so se odpirale v izrazito škodo podjetja in možno je, da so neugodni učinki cen, na katere podjetje ni imelo vpliva, celo presegli ugodne učinke boljših fizičnih kazalcev poslovanja znotraj podjetja, tako da je prišlo do zmanjšanja dobička in ekonomičnosti ter posledično rentabilnosti.

Vpliv sprememb v realni ekonomičnosti in cenah poslovnih učinkov
ter poslovnih prvin na gibanje nominalne ekonomičnosti

| | | VPLIV SPREMEMB V CENAH | | |
|----------------------------|--|--|---|--|
| | | U | N | Neu |
| | | <p>U</p> <p>cene poslovnih učinkov se v povprečju povečajo bolj kot cene poslovnih prvin</p> | <p>N</p> <p>cene poslovnih učinkov se v povprečju povečajo v enakem razmerju kot cene poslovnih prvin</p> | <p>Neu</p> <p>cene poslovnih učinkov se v povprečju povečajo manj kot cene poslovnih prvin</p> |
| VPLIV REALNE EKONOMIČNOSTI | <p>$E_R \uparrow$</p> <p>U</p> | <p>E_N se poveča še bolj kot E_R</p> | <p>E_N se poveča v enakem razmerju kot E_R</p> | <p>E_N se poveča, zmanjša ali ostane enaka</p> |
| | <p>E_R</p> <p>ostane enaka</p> <p>N</p> | <p>E_N se poveča</p> | <p>E_N se ne spremeni</p> | <p>E_N se zmanjša</p> |
| | <p>$E_R \downarrow$</p> <p>Neu</p> | <p>E_N se poveča, zmanjša ali ostane enaka</p> | <p>E_N se zmanjša v enakem razmerju kot E_R</p> | <p>E_N se zmanjša bolj kot se zmanjša E_R</p> |

- U – ugoden vpliv
- N – nevtralen vpliv
- Neu – neugoden vpliv



najbolj ugodna situacija za podjetje
najmanj ugodna situacija za podjetje

RENTABILNOST POSLOVANJA

Rentabilnost je opredeljena z razmerjem med dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom (dobičkonosnost kapitala – angl. ROE; return on equity). Vendar pa je tako opredeljena rentabilnost zanimiva predvsem z vidika lastnika podjetja, medtem ko je z vidika podjetja kot celote ustrezneje izračunavati t.i. rentabilnost sredstev, ki jo opredelimo z razmerjem med dobičkom in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi (dobičkonosnost sredstev – angl. ROA; return on assets).

TOREJ:

Rentabilnost z vidika lastnika:

Rentabilnost z vidika podjetja kot celote

Vprašanje za razmišljanje:

Kateri kazalnik, ROA ali ROE je običajno večji in zakaj?

Povezava med ekonomičnostjo in rentabilnostjo

Poglejmo, kako sta povezana kazalca rentabilnosti in ekonomičnosti. V ta namen bomo rentabilnost razčlenili po t.i. DuPontovem obrazcu, ki vodi do dveh kazalcev: prihodkov v primerjavi s povprečnimi sredstvi in deleža dobička v prihodkih.

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna sredstva}} \cdot \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} \quad (9),$$

Povečanje kateregakoli od obeh kazalcev v zmnožku pri nespremenjeni velikosti drugega kazalca vodi do povečanja rentabilnosti. Pri tem kazalec “prihodek v primerjavi s povprečnimi sredstvi” odraža hitrost obračanja sredstev, medtem ko kazalec “delež dobička v prihodkih” vključuje tudi ekonomičnost, kar utemeljuje tudi naslednja razčlenitev:

$$\frac{D_o}{P} = \frac{P - O}{P} = 1 - \frac{O}{P} = 1 - \frac{1}{E} \quad (10),$$

kjer oznake pomenijo:

Do – dobiček

P – prihodki

O – odhodki

S tem pa smo prišli do točke, ko lahko strnemo dejavnike, ki vplivajo na rentabilnost kot najsplošnejšo mero uspešnosti poslovanja.

Dejavniki rentabilnosti

Ugotovimo lahko, da na rentabilnost vplivajo vsi dejavniki, ki pogojujejo hitrost obračanja sredstev, poleg njih pa tudi tisti, ki vplivajo na ekonomičnost.

Za slednje pa smo že ugotovili, da so enaki kot tisti, ki vplivajo na produktivnost, s tem da jim moramo dodati še dejavnike, ki vplivajo na cene poslovnih učinkov ter na cene in potroške prvin poslovnega procesa.

Ostanem nam torej le še, da skušamo opredeliti dejavnike, ki vplivajo na hitrost obračanja sredstev, kar pa smo že obravnavali

Pri tem je manj pomembno, kako hitro se obračajo osnovna sredstva (stroji in oprema), saj je hitrost njihovega obračanja odvisna predvsem od računovodske politike v zvezi z določanjem amortizacijskih stopenj. Bolj pomembno je, kako hitro prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo obratna sredstva. Kot vemo so to sredstva, ki nenehno krožijo, se obračajo, so zdaj v eni, zdaj v drugi obliki. Iz denarne oblike prehajajo v obliko zalog materiala in surovin, iz te v obliko nedokončane proizvodnje in zalog polproizvodov, pa nato v obliko zalog gotovih proizvodov, iz njih v terjatve do kupcev in končno spet v denarno obliko. Hitrost celotnega obrata je odvisna od dejavnikov, ki vplivajo na to, koliko časa se obratna sredstva nahajajo v posamezni obliki. Na čas vezave v obliki zalog materiala in surovin vplivajo pogoji na nabavnem trgu in organizacija dela nabavne službe. Faza nedokončane proizvodnje je odvisna od narave tehnološkega procesa in organizacije v proizvodnji. Čas vezave v obliki gotovih proizvodov je odvisen od pogojev na prodajnem trgu in organizacije prodajnega oddelka, to pa so tudi dejavniki ki poleg načina izterjave vplivajo na dolžino vezave obratnih sredstev v obliki terjatev do kupcev.