

## 7.4 Kazalci učinkovitosti poslovanja

Prikazujejo uspešnost poslovanja podjetja in se izračunajo tako, da se primerjajo (delijo) učinki - rezultati poslovanja s sredstvi, ki smo jih porabili v podjetju za doseg tega učinka. Kazalci služijo podjetju, da primerja svoje rezultate poslovanja z drugimi, sorodnimi podjetji.

$$\text{Kazalec uspešnosti} = \frac{\text{UČINEK}}{\text{SREDSTVA}}$$

### 7.4.1 Ekonomičnost

Je razmerje med prihodki in stroški in nam pove, koliko denarnih enot prihodkov smo v podjetju ustvarili na eno enoto stroškov. Izračunamo ga tako, da delimo vse prihodke v določenem obdobju s stroški v istem obdobju.

$$\text{Ekonomičnost (E)} = \frac{\text{PRIHODKI (v določenem obdobju)}}{\text{STROŠKI (v istem obdobju)}}$$

Če je ekonomičnost večja od ena, je podjetje ustvarilo dobiček. Če pa je ekonomičnost manjša od ena, ima podjetje izgubo.

### 7.4.2 Produktivnost

Je količnik med količino proizvodov in številom zaposlenih ter nam pove, koliko proizvodov je podjetje ustvarilo na enega zaposlenega delavca. Ta kazalec je primeren za proizvodna podjetja.

$$\text{Produktivnost (P)} = \frac{\text{KOLIČINA PROIZVODOV (v določenem času)}}{\text{ŠTEVILO ZAPOSLENIH (v istem času)}}$$

Podjetje bo bolj uspešno, če bo izdelalo več proizvodov na zaposleno osebo.

Za trgovino izračunamo produktivnost tako, da delimo vrednost prodaje v določenem obdobju s številom zaposlenih.

$$\text{Produktivnost (P)} = \frac{\text{VREDNOST PRODAJE (npr. v enem mesecu, letu)}}{\text{ŠTEVILO ZAPOSLENIH (v enakem obdobju)}}$$

Uspešno bo tisto trgovsko podjetje, ki bo imelo več prodaje na eno zaposleno osebo. Produktivnost zvišujemo tako, da:

- povečujemo obseg prodaje,
- povečujemo prihodke,
- zmanjšujemo število zaposlenih.

### 7.4.3 Rentabilnost

Imenujemo tudi donosnost (dobičkonosnost) in nam pove, koliko denarnih enot dobička smo dosegli na eno denarno enoto uporabljenih poslovnih sredstev (ali kapitala). Izračunamo jo tako, da delimo doseženi dobiček v določenem obdobju z uporabljenimi poslovnimi sredstvi.

$$\text{Rentabilnost R} = \frac{\text{DOSEŽENI DOBIČEK (npr. v enem letu)} \times 100}{\text{POSLOVNA SREDSTVA (ali KAPITAL)}}$$

Količnik je potrebno pomnožiti s 100 in se izraža v odstotkih. Uspešnejše je tisto podjetje, ki doseže čim večji dobiček na enoto uporabljenih sredstev.

Donosnost je pomembna informacija za sedanje lastnike in tudi potencialne vlagatelje v podjetje. Ti bodo pri odločanju o morebitnih naložbah izbrali tisto možnost, ki jim prinaša čim več dobička na enoto vloženega kapitala. Lastniki lahko **donosnost njihovega podjetja primerjajo** z obrestnimi merami dolgoročnih vlog na banki ali donosnostjo drugih vrednostnih papirjev na borzi **in ugotovijo, ali je njihova naložba uspešna.**

### RENTABILNOST PRODAJE

Ta kazalec nam prikazuje delež dobička v prihodkih podjetja oz. koliko enot dobička imamo na enoto prihodka. Lahko ga prikažemo tudi v odstotkih, v tem primeru kazalec pomnožimo s 100 in dobimo profitno stopnjo prodaje.

$$\text{DONOSNOST PRODAJE} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{PRIHODKI}} \times 100$$

#### 7.4.4 Likvidnost

Likvidnost je plačilna zmožnost podjetja. Podjetje je plačilno zmožno - likvidno takrat, ko ima dovolj denarnih sredstev, ko je potrebno plačati dolgove. Pri nelikvidnosti se podjetja zadolžujejo in s tem ustvarjajo nepotrebne stroške (obresti) in s tem negativno vplivajo na poslovni rezultat.

$$\text{LIKVIDNOST} = \frac{\text{denarna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \times 100$$