

Dr. Živko Bergant
GEA College, Visoka šola za podjetništvo
ABECEDA Revizija d.o.o.

ALI RES "POKRIVAMO" OBVEZNOSTI PODJETJA?

V praksi, v različnih analizah in poslovnih poročilih, pogosto zasledimo na primer naslednje trditve: "odhodki so pokriti s prihodki", "prejemki so pokriti z izdatki", "kratkoročne obveznosti so pokrite s terjatvami (in/ali zalogami)", "kratkoročna posojila so pokrita s kratkoročnimi poslovnimi terjatvami (in/ali s kratkoročnimi finančnimi naložbami)", "obveznosti do dobaviteljev so pokrite s terjatvami do kupcev", "dolgoročna posojila so pokrita z dolgoročnimi terjatvami" itd. Kaj pravzaprav to pomeni? Ali je dobro, če imamo obveznosti "pokrite"? Kaj lahko na osnovi take ali podobne informacije sklepa poslovodstvo o finančnem položaju podjetja in kaj lahko na taki osnovi odloča oziroma ali se mu je sploh potrebno odločati?

V vsakodnevem življenju nam pokrivanje praviloma pomeni ugoden občutek (zmanjšanje mraza, zakritje neugodnega pogleda). Tudi pokrivanje s preprogo (pometanje pod preprogo) v bistvu pomeni zmanjšanje neugodja, pa čeprav le za krajši čas. V primeru poslovanja gospodinjstva poznamo izraz "dolžina odeje", ki ponazarja načelo "pokrivanja" izdatkov z ustreznimi viri (prejemki). Neupoštevanje tega načela povečuje tveganje, zato *"pokritost" na splošno dojemamo kot zmanjšanje tveganja* tako v gospodinjstvu, kot tudi v poslovanju podjetja.

To zmanjševanje tveganja v poslovanju običajno izražamo s "pokrivanjem" na treh temeljnih področjih:

1. Pokrivanje odhodkov s prihodki
2. Pokrivanje izdatkov s prejemki
3. Pokrivanje obveznosti s sredstvi

Pokrivanje odhodkov s prihodki je nedvomno pomembna informacija, ki prvenstveno zmanjšuje tveganje poslovnega izida (spremembe lastniškega kapitala iz poslovanja). Pove nam, da nam za odhodke, ki so "pokriti" s prihodki ni treba več skrbeti, saj nam ne grozijo z izgubo, torej z zmanjšanjem čistega premoženja podjetja. To je z vidika poslovnega izida sicer točno, vendar lahko v nas vzbudi občutek, da so s tem odhodki na nek način že priznani in potrjeni kot ustrezni. Temu pa ne moremo pritrditi v celoti, saj so tudi že "pokriti" odhodki praviloma stalno predmet proučevanja o njihovi potrebnosti in o možnih zmanjšanjih v prihodnosti, torej niso in ne smejo biti tako "pokriti", da bi bili pozabljeni in jih ne bi bilo mogoče "odkriti".

Pokrivanje izdatkov s prejemki je drugačna informacija, ki kaže na obvladovanje tveganja finančnega izida (spremembe denarnih sredstev). Pove nam, da nam za izdatke, ki so "pokriti" s prejemki ni treba več skrbeti, saj nam ne grozijo z zmanjšanjem denarnih sredstev. To je z vidika finančnega izida sicer točno, vendar lahko v nas vzbudi občutek, da so s tem izdatki na nek način že priznani in potrjeni kot ustrezni. Temu pa prav tako kot v prejšnjem primeru, ne moremo pritrditi v celoti, saj so tudi že "pokriti" izdatki praviloma stalno predmet

proučevanja o njihovi potrebnosti in o možnih zmanjšanjih v prihodnosti, torej tudi oni niso in ne smejo biti tako "pokriti", da bi bili pozabljeni in jih ne bi bilo mogoče "odkriti".

Iz zgornjih dveh primerov lahko vidimo, da imamo opraviti s poslovnimi tokovi, katerih končni učinek na poslovni ali finančni izid je lahko nevtraliziran z nasprotnimi tokovi. S tega vidika je uporaba izraza "pokrivanje" torej v določeni meri še upravičena, če upoštevamo zgoraj omenjene omejitve. Popolnoma drugačen pa je primer pokrivanja obveznosti, kjer nimamo opraviti s tokovi, temveč s trenutnim stanjem.

Pokrivanje obveznosti s sredstvi je namreč informacija, ki je izrazito statične, trenutne narave. V svojem bistvu predpostavlja prenehanje (likvidacijo ali stečaj) poslovanja v danem trenutku, ko nam ne preostane drugega, kot poravnati vse obveznosti. Šele ob tej predpostavki ima namreč taka informacija določeno izrazno moč. Vendar tudi tedaj je ta izrazna moč omejena, saj so (računovodsko gledano) vse obveznosti v načelu pokrite, saj so sredstva praviloma enaka obveznostim do njihovih virov (razen v primeru negativnega kapitala, ko je premoženje podjetja manjše od njegovih dolgov). Zato je običajno slišati izraz *pokrivanje dolgov s sredstvi* oziroma *pokrivanje posameznih vrst obveznosti s posameznimi vrstami sredstev*, kot na primer pokrivanje obveznosti do dobaviteljev s terjatvami do kupcev in podobno.

Takoj, ko primerjamo posamezne dele sredstev z različnimi deli obveznosti podjetja, odstopamo od predpostavke prenehanja podjetja, saj v primeru prenehanja podjetja taka delna razmerja praktično niso pomembna. Pomembna je le vrednost celotnega premoženja v primerjavi z dolgovi. Primerjanje delov sredstev s posameznimi vrstami dolgov v smislu njihovega pokrivanja pa predstavlja informacijo v zvezi s plačilno sposobnostjo podjetja, saj nam skuša prikazati na primer "pokritje" kratkoročnih obveznostmi s kratkoročnimi sredstvi. To pa že predpostavlja delujoče podjetje, saj drugače taka informacija nima velike vrednosti.

Po drugi strani pa taka informacija (povsem podobno kot prejšnji dve v zvezi z odhodki in izdatki) vzbuja občutek, da so določene obveznosti "pokrite" in za njih ni treba več skrbeti. Ta občutek pa je bistveno bolj varljiv, kot v prejšnjih dveh primerih. Popolnoma napačen je namreč občutek, da take terjatve in obveznosti ne vplivajo na ekonomsko finančni položaj podjetja. Kje so pasti takega razmišljanja?

Pomembno je namreč dejstvo, da obveznosti s takimi terjatvami niso pokrite tako, da ne bi bilo posledic na ekonomsko finančni položaj, kot je to v primeru pokrivanja odhodkov ali izdatkov. Obveznosti in terjatve (kljub njihovemu morebitnemu izenačenju) namreč še naprej obstajajo. *Gre torej za stanja in ne tokove*. Iz tega pa sledi, da še naprej obstajajo tudi njihovi vplivi na ekonomsko finančni položaj podjetja. Kateri so ti vplivi? Najpomembnejši so naslednji:

1. Terjatve se praviloma drugače obestujejo kot obveznosti. To pomeni, da bi se razlikovale, če bi jih na primer izrazili s sedanjo vrednostjo denarnega toka, ki iz njih izhaja. Vidimo, da imajo obveznosti praviloma drugačen vpliv na poslovni izid (in s tem tudi na finančni izid) kot terjatve, čeprav so medsebojno "pokrite".
2. Različnemu obrestovanju se pridružuje tudi možnost različnih tečajnih razlik, saj ni nujno, da so vse terjatve in obveznosti v isti valuti, kar dodatno vpliva na poslovni in finančni izid podjetja.
3. Povsem podobno inflacija praviloma drugače deluje na terjatve, kot na obveznosti, kar pa je seveda odvisno od ustreznih pogodbenih določil.

4. Velika je verjetnost, da terjatve in obveznosti niso usklajene po ročnosti, kar mora reševati tekoča finančna politika. To pomeni, da tudi tekoča plačilna sposobnost ob enakih terjatvah in obveznostih, ni zagotovljena.
5. Upoštevati pa moramo tudi druga tveganja. Terjatve so izpostavljene zlasti tveganju, ki je posledica različne bonitete dolžnikov, obveznosti pa tudi niso vedno fiksne in jih lahko različni upniki različno spreminjajo (obrestna mera, valuta, zapadlost itd.), kar je lahko njihova pogodbeno dogovorjena pravica.
6. Ne nazadnje pa dejstvo, da so na primer obveznosti do dobaviteljev "pokrite" s terjatvami do kupcev, še ne pomeni, da je tako stanje tudi zaželeno, saj bi morda moralo biti razmerje 2:1 v korist terjatev ali pa obratno. To je namreč odvisno od normalnih plačilnih pogojev v določeni dejavnosti.

Vidimo, da nam "pokritost" obveznosti v primeru delujočega podjetja pravzaprav nič ne pove. Saj se nam sicer ne bi postavljala vprašanja, kot so na primer: Kakšne so "nepokrite" obveznosti? Koliko obveznosti naj bo "nepokritih"? Katere obveznosti naj bodo "pokrite"? To so vprašanja, na katera brezizhodno in zaman iščemo koristen odgovor. Obveznosti namreč lahko le poravnavamo in na koncu poravnamo, kar je seveda možno na različne načine.

Ugotovili smo torej, da se moramo izrazu "pokrivanje obveznosti" odreči, saj nas zavaja, v najboljšem primeru pa nam nič oziroma zelo malo pove. Kako naj torej predstavljamo razmerja med sredstvi in njihovimi viri? Odgovor je zelo preprost. Običajno gre za informacije s finančnega vidika, zato nam je izhodišče dejstvo, da z obveznostmi *financiramo* sredstva. S tem pojmom nič ne skrivamo ali pokrivamo, temveč poudarjamo zlasti naslednje:

1. Ker so sredstva financirana z obveznostmi, je ohranjeno dejstvo, da obe kategoriji obstojata in nič ni "izginilo". To nas opozarja na vse vplive in tveganja, ki so povezana z obema kategorijama.
2. Najpomembnejše pa je opozorilo, da je sredstva *potrebno* financirati, torej so obveznosti s tega vidika načeloma šele *posledica* naložb. To nas opozarja na vzročno posledično povezavo, kar omogoča ustrezno ekonomsko odločanje: naložbe naj bi prinašale več kot znašajo njihovi stroški oziroma naj bi bili stroški njihovega financiranja čim manjši. Tako pridemo do pojma ustrezne strukture financiranja poslovanja z vidika optimiranja stroškov.
3. Seveda pa lahko upoštevamo tudi ročnost: ni vseeno na primer, ali so dolgoročne naložbe financirane kratkoročno ali dolgoročno. Šele na ta način lahko pridemo do pojma ustrezne strukture financiranja poslovanja z vidika kapitalske ustreznosti, torej z vidika tveganja glede prihodnje plačilne sposobnosti podjetja.

Edini, ki jih morda lahko zanima "pokritje" obveznosti so naši upniki, v podjetjih pa **PRENEHAJMO "POKRIVATI" IN ZAČNIMO FINANCIRATI!**

Objavljeno v: ITEO, Relacije, oktober 2005