

250001

VPLIV METOD VREDNOTENJA ZALOG
NA BILANCO IN IZKAZ USPEHA

Dr. Ivan Turk

ICEF 10/74

IZOBRAŽEVALNI CENTER EKONOMSKE FAKULTETE
UNIVERZE V LJUBLJANI

1974

+ 11 250001

250001



U 1307/1976

A

1. Uvod

Bilanca je pregled sredstev in njihovih virov v določenem trenutku, izkaz uspeha pa pregled prihodkov in odhodkov ter finančnega izida kot razlike med njimi v določenem razdobju. Medsebojna povezanost bilance in izkaza uspeha je očitna le v primeru, če v bilanci dobiček še ni razdeljen. V tem primeru je prikazan na odhodkovni strani izkaza uspeha in na pasivni strani bilance. Toda praviloma je dobiček v sami bilanci že razdeljen, kar pomeni, da se ne pojavlja več na eni sami bilančni postavki in praviloma niti ne na več bilančnih postavkah v svojem celotnem znesku. Povečanje skladov iz dohodka oziroma dobička v proučevanem obračunskem razdobju, je npr. že zakrito v povečanem znesku skladov, ki so prikazani v bilanci. To pomeni, da je ne samo ugotavljanje dobička, temveč tudi njegov celotni znesek in celo razdelitev mogoče ugotoviti le na podlagi izkaza uspeha. Izkaz uspeha pravzaprav ni nič drugega kot podrobno razčlenjena bilančna postavka finančnega izida, kjer se ta, če je pozitiven (= dobiček), pojavlja pred svojo razdelitvijo kot poseben vir sredstev. Če je nasprotno negativen (= izguba), dopolnjuje v izkazu uspeha prihodke na znesek odhodkov; prikazan je torej na prihodkovni strani izkaza uspeha in na aktivni strani bilance.

Če so dana sredstva ob drugih nespremenjenih okoliščinah drugače ovrednotena, ne ugotavljamo samo sprememb v siceršnji bilanci, temveč tudi v siceršnjem izkazu uspeha. Brž ko so ob drugih nespremenjenih okoliščinah sredstva višje ovrednotena, je manjšo vrednost treba pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid višji. In obratno, brž ko so ob drugih nespremenjenih okoliščinah sredstva nižje ovrednotena, je večjo vrednost treba pokriti s celotnim

prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid manjši. V previsoko ovrednotenih sredstvih torej more biti skrita tudi izguba in v prenizko ovrednotenih sredstvih dobiček. Medtem ko za organizacijo združenega dela ni škodljivo, če ima skrite dobičke, je lahko usodno, če ima skrite izgube. Če govorimo o vrednotenju sredstev z vidika bilančne politike in politike izkaza uspeha, že od samega začetka zavračamo tiste različice, ki utegnejo skrivati izgube, zato pa presoјamo razne druge, ki povzročajo različen znesek sredstev in finančnega izida ob drugih nespremenjenih okoliščinah.

Čeprav na znesek sredstev in finančnega izida utegne vplivati tudi način prikazovanja terjatev ali pasivnih časovnih razmejitov, so pomembnejše le ugotovitve v zvezi z materialnimi sredstvi, tj.

- a) osnovnimi sredstvi;
- b) zalogo materiala in drobnega inventarja;
- c) stanjem nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov;
- č) zalogo trgovskega blaga.

Na neodpisano vrednost osnovnih sredstev med drugim vpliva amortizacija. Brž, ko je ob drugih nespremenjenih okoliščinah manj obračunana amortizacija, kar pomeni, da je končna neodpisana vrednost osnovnih sredstev večja, je tudi v obračunskem razdobju manjšo preneseno vrednost iz osnovnih sredstev treba upoštevati pri vrednotenju nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov, ob njihovi prodaji pa pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid večji. In obratno brž ko je ob drugih nespremenjenih okoliščinah več obračunana amortizacija, kar pomeni, da je končna neodpisana vrednost osnovnih sredstev manjša, je tudi večjo preneseno vrednost iz osnovnih sredstev treba upoštevati pri vrednotenju nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov, ob njihovi prodaji pa pokrivati s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid manjši.

Čim višje je ovrednotena končna zaloga materiala, tem manjši so ob sicer nespremenjenih okoliščinah v obračunskem razdobju nastali stroški materiala. Čim višje je ovrednoteno končno stanje nedokončane proizvodnje, tem manjše so prikazani ob sicer nespremenjenih okoliščinah stroški v obračunskem razdobju dokončanih proizvodov. Čim višje je ovrednotena končna zaloga proizvodov, tem manjši so ob drugih nespremenjenih okoliščinah stroški prodanih proizvodov, kar pomeni tudi boljši finančni izid. V zgornjem smislu višje ovrednotene zaloge materiala, nedokončane proizvodnje in proizvodov torej povzročajo ob istih prihodkih večji finančni izid. In obratno, v zgornjem smislu nižje ovrednotene zaloge materiala, nedokončane proizvodnje in proizvodov povzročajo ob istih prihodkih manjši finančni izid.

Do povsem podobnih ugotovitev pridemo, če proučujemo ovrednotenje zalog trgovskega blaga; višje ovrednotena končna zaloga trgovskega blaga ob drugih nespremenjenih okoliščinah povzroča večji finančni izid v proučevanem obračunskem razdobju, medtem ko nižje ovrednotena končna zaloga trgovskega blaga ob drugih nespremenjenih okoliščinah povzroča manjši finančni izid v proučevanem obračunskem razdobju.

Pri količinsko dani zalogi iz okvira obratnih sredstev je njeno ovrednotenje odvisno od:

- a/ obsega in vsebine sestavnih delov, ki jih zajema cena enote v zalogi;
- b/ izbora povsem določene cene, kadar se cena enote v zalogi tekom leta spreminja.

V prvem primeru pretresamo lakovostno opredelitev cen, po katerih so ovrednotene zaloge, v drugem primeru pa njihovo količinsko opredelitev. Čim več obsega cena enote v zalogi, tem višje so prikazana sredstva in tem manj je ob drugih nespremenjenih okoliščinah treba pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid večji.

Čim manj obsega cena enote v zalogi, tem nižje so prikazana sredstva in tem več je ob drugih nespremenjenih okoliščinah treba pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid manjši. Čim višja je kakorkoli opredeljena cena enote v zalogi, tem višje so prikazana sredstva in tem manj je ob drugih nespremenjenih okoliščinah treba pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid večji. Čim nižja je kakorkoli opredeljena cena enote v zalogi, tem nižje so prikazana sredstva in tem več je ob drugih nespremenjenih okoliščinah treba pokriti s celotnim prihodkom, kar pomeni, da je finančni izid manjši.

Medtem ko so ta načelna razmerja povsem jasna, nas zanimajo konkretne metode, ki se jih organizacije združenega dela v pogledu vrednotenja sredstev morejo posluževati. Te metode pa bomo proučevali le v zvezi z zalogami iz okvira obratnih sredstev, pri čemer bomo razlikovali:

- a/ metode kakovostne opredelitve cen pri ovrednotenju obratnih sredstev;
- b/ metode količinske opredelitve cen pri ovrednotenju obratnih sredstev

2. Metode kakovostne opredelitve cen pri ovrednotenju obratnih sredstev

Pri zalogi materiala, drobnega inventarja, a tudi trgovskega blaga upoštevamo nabavno ceno, kadar jo ovrednotimo. Nabavna cena obsega kupno /fakturno/ ceno, nabavne in dostavne stroške, v primeru uvoza pa še prometni davek, carino in druge uvozne dajatve.

Tako opredeljene nabavne cene nikakor ne kaže zoževati. Prav tako je pa tudi ne kaže razširjati z vpeljavo novega sestavnega dela, ki bi zajemal npr. posredne nabavne stroške. Takšno razširjanje bi namreč povzročilo, da bi bila ista količina v zalogi višje ovrednotena, stroški

stroški v obračunskem razdobju prikazani nižje, s tem pa tudi finančni izid prikazan višje. Le pri drobnem inventarju v uporabi in pri zastarelih zalogah ni več mogoče vztrajati na nabavnih cenah kot podlagi za njihovo ovrednotenje.

Pri nedokončani proizvodnji in zalogi proizvodov pa imamo več različnih možnosti ovrednotenja. Naj navedemo le štiri:

- a/ vrednotenje po lastni ceni;
- b/ vrednotenje po proizvodnih stroških;
- c/ vrednotenje po spremenljivih stroških;
- č/ vrednotenje po materialnih stroških in amortizaciji

V prvih treh primerih vsebuje vrednost nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov tudi vračunani dohodek, medtem ko ga v četrtem primeru ne vsebuje.

Z vrednostnega vidika so zaloge ob drugih nespremenjenih okoliščinah prikazane nižje, čim prehajamo od metode pod a/ k naslednjim metodam. Toda kakšen vpliv ima posamezna metoda na finančni izid v posameznem obračunskem razdobju?

Če sta nedokončana proizvodnja in zaloga proizvodov ovrednoteni po lastni ceni, vsi v razdobju nastali stroški prehajajo preko teh vmesnih stopenj in se spreminjajo v redne odhodke šele sorazmerno s prodajo. Sedaj si pa oglejmo, kakšne razlike v pogledu rednih odhodkov povzroča uporaba drugačnih metod vrednotenja in kdaj je kaka metoda primernejša z vidika finančnega izida.

Brž ko se proizvajalna organizacija združenega dela odloči za vrednotenje po proizvodnih stroških, se med rednimi odhodki takoj pojavijo vsi splošni upravno-prodajni stroški, medtem ko proizvodni stroški postajajo redni odhodki šele sorazmerno s prodajo. Če je končno stanje nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov enako začetnemu stanju, so redni odhodki v razmerah vrednotenja po proiz-

vodnih stroških povsem enaki rednim odhodkom v razmerah vrednotenja po lastni ceni. Sodba se nasprotno spremeni, če končno stanje teh zalog ni enako začetnemu. Če so končne zaloge večje od začetnih, v razmerah vrednotenja po lastni ceni ob drugih nespremenjenih okoliščinah vsebujejo tudi več splošnih upravno-prodajnih stroškov; to pomeni, da so splošni upravno-prodajni stroški, ki so povezani z zaračunano prodajo, manjši od tistih, ki se v istem razdobju pojavijo na novo. Nasprotno se v razmerah vrednotenja po proizvodnih stroških pojavijo splošni upravno-prodajni stroški v istem znesku med odhodki kot nastajajo v proučevanem razdobju. Če so končne zaloge večje od začetnih, torej vrednotenje po proizvodnih stroških povzroča večje odhodke in s tem manjši dobiček. Če so nasprotno končne zaloge manjše od začetnih, vrednotenje po proizvodnih stroških povzroča manjše odhodke in s tem večji dobiček. Organizacija združenega dela, ki ima enakomerno proizvodnjo, a neenakomerno prodajo, bo potemtakem imela manjše skoke v mesečnem dobičku, če bo ob drugih nespremenjenih okoliščinah upoštevala vrednotenje po lastni ceni in ne vrednotenje po proizvodnih stroških. Nasprotno bo organizacija združenega dela, ki ima enakomerno prodajo, a neenakomerno proizvodnjo, imelo manjše skoke v mesečnem dobičku, če bo ob drugih nespremenjenih okoliščinah upoštevala vrednotenje po proizvodnih stroških in ne vrednotenje po lastni ceni.

Brž ko se proizvajalna organizacija združenega dela odloči za vrednotenje po spremenljivih stroških, se med rednimi odhodki takoj pojavijo vsi stalni stroški, medtem ko spremenljivi postajajo redni odhodki šele sorazmerno s prodajo. Če je končno stanje nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov enako začetnemu, so redni odhodki v razmerah vrednotenja po spremenljivih stroških povsem enaki rednim odhodkom v razmerah vrednotenja po lastni ceni. Sodba se pa spet spremeni, če končno stanje teh zalog ni enako začetnemu. Če so končne zaloge večje od začetnih, v razmerah

vrednotenja po lastni ceni ob drugih nespremenjenih okoliščinah vsebujejo tudi več stalnih stroškov; to pomeni, da so stalni stroški, ki so v zvezi z zaračunano prodajo, manjši od tistih, ki se v istem razdobju pojavijo na novo. Nasprotno se v razmerah vrednotenja po spremenljivih stroških stalni stroški pojavijo med odhodki v istem znesku kot nastajajo v proučevanem obračunskem razdobju. Če so končne zaloge večje od začetnih, torej vrednotenje po spremenljivih stroških povzroča večje odhodke in s tem manjši dobiček. Če so nasprotno končne zaloge manjše od začetnih, vrednotenje po spremenljivih stroških povzroča manjše odhodke in s tem večji dobiček. Organizacija združenega dela, ki ima enakomerno proizvodnjo, a neenakomerno prodajo, bo potentakem imela manjše skoke v mesečnem dobičku, če bo ob drugih nespremenjenih okoliščinah upoštevala vrednotenje po lastni ceni in ne vrednotenja po spremenljivih stroških. Nasprotno bo organizacija združenega dela, ki ima enakomerno prodajo, a neenakomerno proizvodnjo, imela manjše skoke v mesečnem dobičku, če bo ob drugih nespremenjenih okoliščinah upoštevala vrednotenje po spremenljivih stroških in ne vrednotenja po stalnih stroških.

Brž ko se proizvajalna organizacija združenega dela odloči za vrednotenje zgolj po materialnih stroških in amortizaciji, se med rednimi odhodki takoj pojavijo vse vračunane pogodbene in zakonske obveznosti ter osebni dohodki, medtem ko materialni stroški in amortizacija postajajo redni odhodki šele sorazmerno s prodajo. Če je končno stanje nedokončane proizvodnje in zaloge proizvodov enako začetnemu stanju, so redni odhodki v razmerah takšnega vrednotenja povsem enaki rednim odhodkom v razmerah vrednotenja po lastni ceni. Sodba se pa spet spremeni, če končno stanje teh zalog ni enako začetnemu. Če so končne zaloge večje od začetnih, v razmerah vrednotenja po lastni ceni ob drugih nespremenjenih okoliščinah vsebujejo tudi več vračunanega dohodka; to pomeni, da so pogodbene in zakonske

obveznosti ter osebni dohodki, ki so povezani z zaračunano prodajo, manjši od tistih, ki se v istem razdobju pojavijo na novo. Nasprotno se tedaj, ko so zaloge ovrednotene le po materialnih stroških in amortizaciji, pojavijo pogodbene in zakonske obveznosti, kakor tudi osebni dohodki, med odhodki v istem znesku kot je obračunan v proučevanem razdobju. Če so končne zaloge večje od začetnih, torej takšno vrednotenje povzroča večje odhodke in s tem manjši dobiček. Če so nasprotno končne zaloge manjše od začetnih, takšno vrednotenje povzroča manjše odhodke in s tem večji dobiček.

kako se bo gibal mesečni dobiček, če se organizacija združenega dela poslužuje te metode vrednotenja, je pa odvisno od vloge, ki jo imajo osebni dohodki, zlasti če so v celoti gibljivi. V tem primeru večja proizvodnja povzroča tudi večje vračunane osebne dohodke, ki jih je treba pokriti s prodanimi količinami. Vsak odmik prodanih količin od proizvedenih povzroča bistveno spremembo v dobičku, ki ga je mogoče razporejati na sklade. V tistem mesecu, ko je ob drugih nespremenjenih okoliščinah večja prodaja kot proizvodnja, je bistveno večji tudi dobiček. In obratno, pri drugih nespremenjenih okoliščinah je v tistem mesecu, v katerem je prodaja manjša od proizvodnje, bistveno manjši tudi dobiček.

3. Metode količinske opredelitve cen pri ovrednotenju obratnih sredstev

Ne glede na to, ali proučujemo zalogo materiala, nedokončane proizvodnje, proizvodov ali trgovskega blaga in ne glede na to, kaj obsega cena enote v zalogi, moramo upoštevati, da ta cena ni vedno enaka. Ker pa najdemo v okviru organizacije združenega dela vedno kako zalogo materiala, nedokončane proizvodnje, proizvodov ali trgovskega blaga, se lahko vprašamo, po kateri ceni je treba ovrednotiti tiste količine, za katere je zmanjšana zaloga,

in po kateri tiste količine, ki še ostanejo v zalogi. Uporabljati je možno več metod, od katerih naj navedemo:

- a/ metodo povprečnih cen;
- b/ metodo zaporednih cen /FIFO/;
- c/ metodo povratnih cen /LIFO/.

Vsaka izmed teh metod je po svoje utemeljena, čeprav izhaja iz povsem različnih predpostavk.

Po prvi predpostavki v zalogi ni več mogoče razlikovati posebnosti posameznih prejemov; vsaka enota v zalogi nastopa kot povprečni predstavnik zaloge ter ji je mogoče pripisati le povprečno ceno. Ob vsakem novem prejemu je treba izračunati novo povprečno ceno, ki upošteva prejšnjo povprečno ceno obstoječih zalog in novo ceno prejema. Vsaka oddaja je obračunana tako po zadnji povprečni ceni, prav tako pa tudi vsakokratna zaloga. Bistvo metode je razvidno iz naslednjega primera:

zaloga 20 kosov po 100	din	=	2.000 din
+ prejem 10 kosov po 150	din	=	1.500 din
= zaloga 30 kosov po 116,66	din	=	3.500 din
- oddaja 10 kosov po 116,66	din	=	1.116,66 din
= zaloga 20 kosov po 116,66	din	=	2.333,34 din

V primeru, ko organizacija združenega dela izhaja iz stalnih cen, mora ob vsakem novem prejemu preračunati prejeto količino na stalne cene in odmike prikazati posebej. Oddaja je obračunana najprej po stalni ceni, nato pa popravljena za sorazmerni del odmkov stalne cene od dejanske. Bistvo te različice je razvidno iz naslednjega primera, ki izhaja iz prejšnjega:

zaloga 20 kosov po 100	din	=	2.000 din
+ prejem 10 kosov po 100	din	=	1.000 din, odmik 500 din
= zaloga 30 kosov po 100	din	=	3.000 din, odmik 500 din
- oddaja 10 kosov po 100	din	=	1.000 din, odmik 166,66 din
= zaloga 20 kosov po 100	din	=	2.000 din, odmik 333,34 din



Po drugi predpostavki se stvari v zalogi gibljejo po določenem zaporedju in sicer tako, da so tiste, ki se preje prejete, tudi preje oddane. Oddaja je torej obračunana po prvih dejanskih cenah, končne zaloge pa po zadnjih. V ZDA je ta metoda obračuna poznana kot FIFO metoda /first in first out/; pri nas bi jo lahko označili kot metodo zaporednih cen. Njeno bistvo je razvidno iz naslednjega primera, ki izhaja iz prvotnega:

zaloga 20 kosov po 100 din	= 2.000 din
+ prejem 10 kosov po 150 din	= 1.500 din
= zaloga 30 kosov	= 3.500 din
- oddaja 10 kosov po 100 din	= 1.000 din
= zaloga 20 kosov	= 2.500 din

Pri tretji predpostavki zahteva poslovanje vedno določeno količino v zalogi ter bi bilo nesmiselno, če bi se zaradi spreminjanja vrednosti takšne zaloge spreminjala obratna sredstva, a tudi spreminjal finančni izid poslovanja, čim je prodajna cena dvignjena preje kot so porabljene stare zaloge. Prejem dodatnih stvari na zalogo je namenjen le njihovi oddaji v istem obračunskem razdobju. Oddajo je potemtakem treba obračunati po zadnjih dejanskih cenah, končne zaloge pa po prvih. V ZDA je ta metoda obračuna čedalje bolj pogosta ter o njej govorijo kot o LIFO metodi /last in first out/; pri nas bi jo lahko označili kot metodo povratnih cen. Njeno bistvo je razvidno iz naslednjega primera:

zaloga 20 kosov po 100 din	= 2.000 din
+ prejem 10 kosov po 150 din	= 1.500 din
= zaloga 30 kosov	= 3.500 din
- oddaja 10 kosov po 150 din	= 1.500 din
= zaloga 20 kosov	= 2.000 din

Temeljna zaloga je torej vedno ovrednotena po cenah, ki so bile v veljavi tedaj, ko je organizacija združenega dela začela uporabljati to metodo. Če so kasneje cene porasle, kar je skorajda normalen pojav, je porast

vsako leto upoštevati pri ugotavljanju tedanjega finančnega izida. Brž ko se v kasnejših letih izhodiščne količine v zalogi povečajo, seveda pri tem povečanju ni mogoče več upoštevati prvotnih cen, pač pa cene v trenutku, v katerem se je pojavilo povečanje količin. Uporaba te metode torej zahteva daljše obračunsko razdobje, da je učinkovita; praviloma je takšno obračunsko razdobje enako letu dni. V letnem merilu je potemtakem treba izvršiti preračun zalog na višino v smislu LIFO metode, kajti sprotni preračun ni mogoč.

V dobi inflacije le metoda LIFO omogoča, da more organizacija združenega dela vzdrževati količinsko nespremenjeno zalogo brez povečanja obratnih sredstev. Vse druge metode povzročajo, da mora iz leta v leto povečevati svoj poslovni sklad ali iskati kredite pri banki ne samo zaradi povečanja poslovanja ali količinsko povečanih zalog, temveč tudi zaradi tega, ker so količinsko nespremenjene zaloge višje ovrednotene. Po nižjih cenah ovrednotena zaloga materiala seveda povzroča večje materialne stroške in končno preko vrednosti nedokončane proizvodnje in zaloge gotovih proizvodov manjši finančni izid. Brez dvoma je v dobi inflacije ob drugih nespremenjenih okoliščinah dobiček manjši, če se organizacija združenega dela poslužuje LIFO metode namesto FIFO metode ali metode povprečnih cen. Toda znano dejstvo je, da sluša ob dvigu cen materiala takoj dvigniti tudi prodajne cene svojim proizvodom. Če jim to uspe, v prehodnem razdobju prodaja svoje proizvode že po višjih cenah, čeprav je v njih še material, ki je bil kupljen po starih, nižjih cenah. V prehodnem razdobju torej dosega večji dobiček zaradi prevrednotenja zalog. Ko je to razdobje mimo, pa za vrednostno zvišano, čeprav količinsko nespremenjeno zalogo nima kritja, saj je povečani dobiček v smislu svojega pravilnika razdeliko predvsem drugam in ne samo v poslovni sklad. Zato ima poslabšano likvidnost, če že ne pride na pomoč banka z novimi krediti.

Literatura za nadaljni študij:

dr. I. Turk: Uvod v ekonomiko delovne organizacije (Moderna organizacija, Kranj 1972)



