

Osnovni racio pokazatelji

IME	FORMULA	OBJAŠNJENJE	PITANJE
LIKVIDNOST			
Opšti racio likvidnosti	$\frac{\text{Obrtne sredstva}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$	Direktna mera sposobnosti preduzeća da isplati svoje kratkoročne obaveze; Magičan broj je 1,5; ukoliko preduzeće ima niži opšti racio likvidnosti najverovatnije će imati problema sa likvidnošću.	Da li preduzeće ima dovoljno obrtnih sredstava da plati sve kratkoročne obaveze?
Brzi racio likvidnosti	$\frac{\text{Gotovina} + \text{Kratkoročne investicije} + \text{Potraživanja od kupaca}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$	Koristi se prilikom analize sposobnosti preduzeća da sredstvima koja brzo mogu da budu pretvorena u gotovinu pokrije kratkoročne obaveze; Zalihe nisu uključene u pokazatelj s obzirom na to da se smatra da je njih teško prodati u kratkom vremenskom periodu.	Može li preduzeće da pokrije svoje kratkoročne obaveze najlikvidnijim sredstvima?
Neto obrtna sredstva*	$\frac{\text{Obrtna sredstva}}{\text{-- kratkoročne obaveze}}$	Ako su NOS veća od nule, deo obrtnih sredstava finansiramo iz dugoročnih izvora; ako su NOS manja od nule deo osnovnih sredstava je finansiran iz kratkoročnih izvora.	Da li je preduzeće dovoljno efikasno u pogledu finansijske strukture?
AKTIVNOST			
Koeficijent obrta zaliha	$\frac{\text{Cena koštanja gotovih proizvoda}}{\text{Prosečan saldo zaliha}}$	Previsok nivo zaliha negativno utiče na likvidnost jer se gotovina zadržava u zalihamama.	Koliko se puta godišnje prosečne zalihe reprodukuju ili prodaju?
Prosečan period vezivanja zaliha	$\frac{360}{\text{Koeficijent obrta zaliha}}$	Prosečan period vezivanja zaliha je gruba mera vremena koje protekne od kupovine materijala do prodaje gotovih proizvoda.	Koliko se dana u proseku naše zalihe nalaze u magacinu?
Koeficijent obrta kupaca	$\frac{\text{Neto prihod od prodaje}}{\text{Prosečan saldo kupaca}}$	Najčešće prepostavljamo da su gotovi proizvodi prodati na kredit; Brza naplata potraživanja od kupaca smanjuje rizik od nastanka nenaplativih potraživanja.	Koliko puta godišnje preduzeće očekuje da će naplatiti potraživanja od kupaca?
Prosečan period naplate	$\frac{360}{\text{Koeficijent obrta kupaca}}$	Meri efikasnost naplate potraživanja, tj. broj dana koji prođe dok preduzeće ne naplati potraživanja.	Koliko brzo preduzeće naplaćuje potraživanja? Koliko dana preduzeće čeka dok ne naplati prodatu robu?

Koeficijent obrta dobavljača	$\frac{CK + \text{Krajnje stanje zaliha} - \text{Početno stanje zaliha}}{\text{Prosečan saldo dobavljača}}$	Ako dobavljači zahtevaju da preduzeće često izmiruje svoje obaveze može biti da je to element ugovora ili je previšok kreditni rizik za dobavljača.	Koliko puta tokom godine preduzeće izmiruje obaveze prema dobavljačima?
Prosečno vreme plaćanja dobavljača	$\frac{360}{\text{Koeficijent obrta dobavljača}}$	Značajnije probijanje kreditnog perioda dobavljača ukazuje na probleme sa likvidnošću i loš kreditni bonitet preduzeća.	Koliko dana u proseku dobavljači čekaju da naplate svoja potraživanja?
POKAZATELJI FINANSIJSKE STRUKTURE			
Racio zaduženosti	$\frac{\text{Ukupne obaveze}}{\text{Ukupni izvori}}$	Koji je nivo leveridža preduzeća? Što je niži racio zaduženosti to je bolje, ali visina zavisi od industrije u kojoj preduzeće posluje.	Koji deo našeg preduzeća pripada kreditorima?
Racio pokrića rashoda na ime kamata	$\frac{\text{Poslovna dobit}}{\text{Rashodi na ime kamate}}$	Meri stepen opterećenja poslovnog dobitka, kao prinosa na ukupno angažovanu imovinu preduzeća, izdacima za kamatu; koliko puta je dobit preduzeća veća od godišnjeg rashoda na ime kamate.	Koliko puta preduzeće može da pokrije rashode na ime kamate iz dobiti pre oporezivanja?
PROFITABILNOST			
Stopa bruto dobiti	$\frac{\text{Bruto dobit}}{\text{Neto prihod od prodaje}}$	Ako je stopa bruto dobiti niska preduzeće ne bi trebalo da nastavi da prodaje proizvode po sadašnjoj ceni jer neće biti profitabilno u budućnosti; pruža uvid u profitabilnost prodaje.	Kako promena prodajne cene proizvoda utiče na profit?
Stopa neto dobiti	$\frac{\text{Neto dobit}}{\text{Neto prihodi od prodaje}}$	Ako analiziramo poslovnu dobit imaćemo stopu poslovne dobiti; podatak o tome koliki deo od svakog dinara neto prihoda od prodaje ostaje za konkretni međurezultat (bruto, poslovni ili neto).	Koliko efikasno naše preduzeće pretvara prihode od prodaje u profit?
Stopa prinosa na ukupnu poslovnu imovinu	$\frac{\text{Poslovna dobit}}{\text{Prosečna poslovna sredstva}}$	Mera profitabilnosti preduzeća u odnosu na ukupna sredstva; koliko novčanih jedinica profita pre kamate i poreza donosi svaka novčana jedinica angažovana u ukupnim sredstvima kompanije	Koliko efikasno menadžment koristi sredstva preduzeća?
Stopa prinosa na sopstveni kapital	$\frac{\text{Neto dobit} - \text{preferencijalne dividende}}{\text{Prosečan kapital}}$	Akcijski kapital ne uključuje preferencijalne dividende; meri profitabilnost preduzeća u smislu profita koji kompanija generiše na osnovu novca koji su akcionari uložili u preduzeće.	Koliko profita preduzeće generiše zahvaljujući novcu koji su akcionari uložili?
Zarada po akciji	$\frac{\text{Neto dobit} - \text{preferencijalne dividende}}{\text{Prosečan broj običnih akcija}}$	U ovom odnosu iznos neto dobitka se utvrđuje posle isplata obaveza prema preferencijalnim akcionarima; ukazuje na profitabilnost kompanije iz ugla akcionara	Koliko novca zarađuje svaka akcija?

POKAZATELJI TRŽIŠNE VREDNOSTI			
Odnos tržišne cene i zarade po akciji	<u>Tržišna cena običnih akcija</u> <u>Zarada po akciji</u>	Da ste potencijalni investitor želeli biste da ovaj racio bude što niži, ali ako ste kupili akcije prošle godine bićete srećni pri porastu ovog odnosa.	Koliko moramo da platimo za svaku novčanu jedinicu zarade po akciji?
Dividendna stopa	<u>Dividenda po akciji</u> <u>Tržišna cena akcije</u>	Dividendna stopa izražava prinos akcionara u odnosu na tržišnu cenu po akciji i ocenjuje se u odnosu na druge alternative ulaganja istog ili sličnog stepena rizika. Ako ste kupili akcije prošle godine x% investiranih sredstava će se vratiti u vidu dividende.	Koji procenat investiranih sredstava ćemo povratiti u vidu dividende?

*Nije racio pokazatelj