



B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija
Program: Ekonomist
Modul: Analiza in psihologija dela

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA XX

Mentorica: mag. Vesna Vodopivec
Lektorica: Andreja Tasič, prof. slov.

Kandidatka: Mojca Čevka

Kamnik, maj 2010

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorici mag. Vesni Vodopivec za vso strokovno pomoč in nasvete pri izdelavi diplomske naloge.

Zahvaljujem se tudi lektorici Andreji Tasič, prof. slovenskega jezika, ki je lektorirala mojo diplomsko nalogo.

Posebna zahvala pa gre moji družini, ki mi je nesebično stala ob strani in me podpirala v času mojega študija.

IZJAVA

»Študentka Mojca Čevka izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Vesne Vodopivec.«

»Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.«

Dne: _____

Podpis: _____

POVZETEK

V diplomski nalogi smo analizirali poslovanje podjetja XX za leti 2008 in 2009. Namen analiziranja poslovanja podjetja je v tem, da ugotovimo posamezne prednosti in slabosti poslovanja podjetja ter tako pridobimo informacije, na podlagi katerih bi vodstvu podjetja pomagali sprejemati pravočasne in boljše odločitve, ki naj bi povečale uspešnost poslovanja podjetja. Vsako podjetje namreč potrebuje prave informacije za pravilno odločanje o ukrepih za izboljšanje konkurenčnosti, dvig produktivnosti in doseganje višje donosnosti. Osnova pravih odločitev je v dobrem poznavanju svojih prednosti in slabosti, organizacije procesov v podjetju ter razmer na trgu, pri dobaviteljih, kupcih in konkurenci. Dosegljive in primerljive cilje pa je mogoče oblikovati le na podlagi kakovostne analize poslovanja.

Ključne besede:

- analiza poslovanja
- odločanje
- uspešnost poslovanja
- prednosti
- slabosti

ABSTRACT

In this thesis we have analyzed the course of business of company XX in 2008 and 2009. The purpose of analysis of the company is, to determine individual strengths and weaknesses of the company and obtain information on which Management Company could take more accurate and better decisions to enhance the performance of the firm. Each company needs the right information in order to achieve proper decision-making to improve competitiveness, increase productivity and achieve higher profitability. Correct decisions are based on knowing the company's strengths and weaknesses, organization processes in the company, knowing the market situation, their suppliers, customers and competition. Available and comparable targets can be established only on the basis of qualitative analysis of the business.

Keywords:

- performance analysis
- judgment
- company's success
- advantages
- weaknesses

KAZALO

1	UVOD.....	1
1.1	OPREDELITEV PROBLEMA.....	1
1.2	PREDSTAVITEV PODJETJA XX	1
1.2.1	Vizija podjetja XX	3
1.3	PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE	3
1.4	NAMEN IN CILJ DIPLOMSKE NALOGE	3
1.5	METODE DELA	3
1.6	VSEBINA DELA.....	4
2	ANALIZA POSLOVNIH PRVIN.....	5
2.1	ANALIZA STALNIH SREDSTEV	5
2.1.1	Obseg in struktura stalnih sredstev.....	6
2.2	ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV.....	6
2.2.1	Obseg in struktura gibljivih sredstev	7
2.2.2	Hitrost obračanja obratnih sredstev	8
2.3	ANALIZA ZAPOSLENIH.....	10
2.3.1	Število zaposlenih	10
2.3.2	Starostna struktura zaposlenih	11
2.3.3	Struktura zaposlenih po izobrazbi	12
3	ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	14
3.1	ANALIZA NABAVE	14
3.2	ANALIZA PROIZVODNJE	16
3.2.1	Obseg in struktura proizvodnje	16
3.3	ANALIZA PRODAJE	18
3.3.1	Obseg in struktura prodaje	18
3.4	ANALIZA FINANCIRANJA	19
3.4.1	Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	20
3.4.2	Kazalniki financiranja.....	21
3.4.3	Kazalniki plačilne sposobnosti	23
3.4.4	Finančna stabilnost	26
4	ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA.....	27
4.1	ANALIZA PRIHODKOV.....	27
4.2	ANALIZA ODHODKOV	28
4.3	ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA.....	29
5	ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	30
5.1	GOSPODARNOST POSLOVANJA	31
5.2	DONOSNOST POSLOVANJA.....	32
5.3	PRODUKTIVNOST DELA	34
6	ZAKLJUČEK.....	35
	LITERATURA IN VIRI.....	37

KAZALO TABEL.....	38
KAZALO GRAFOV	38
KAZALO SLIK.....	38
PRILOGE.....	39

1 UVOD

1.1 OPREDELITEV PROBLEMA

Za okolje, v katerem danes delujejo poslovni subjekti, je značilno hitro, nenehno in nepredvidljivo spreminjanje. Da podjetja uspejo slediti takim tokovom, morajo vzpostavljati mehanizme kontinuiranega zaznavanja sprememb v okolju in se na spremembe odzivati in prilagajati. Osnova pravih odločitev za odzivanje na spremembe v okolju in družbi je dobro poznavanje prednosti in slabosti podjetja, njegove organizacije in procese ter razmer na trgu pri kupcih, dobaviteljih in konkurenci, pri čemer si podjetje lahko pomaga z analizo poslovanja.

Analizo poslovanja lahko opredelimo kot proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja, ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja tega podjetja z vidika uporabnika analize (Pučko 2005, 11). Rečemo lahko, da je analiza poslovanja v svojem bistvu hkrati tudi ekonomska kontrola poslovanja, ki zajema tako ocenjevanje kot načrtovanje poslovanja (Pučko 2005, 8).

Z razčlenjevanjem poslovanja želimo v analizi podjetja najprej izpostaviti njegovo kvantitativno sestavo in strukturo ter poiskati vzroke za stanje v podjetju. Pri tem v analizi poslovanja uporabimo podatke o poslovanju dveh časovnih obdobjih proučevanega podjetja.

Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja XX v letih 2008 in 2009. Zaradi zagotovitve tajnosti podatkov proučevanega podjetja ne omenjam z imenom, označujem ga le s črkama »XX«. Za analiziranje sem namenoma izbrala leti 2008 in 2009, saj je bilo leto 2009 za marsikatero industrijsko podjetje obdobje preizkušnje, saj so se razmere na mednarodnih trgih in doma močno poslabšale zaradi svetovne finančne in gospodarske krize. Prelomno je bilo tudi za kovinskopredelovalno industrijo, za katero podjetje XX proizvaja in prodaja pomožne izdelke za livarne in jeklarne.

1.2 PREDSTAVITEV PODJETJA XX

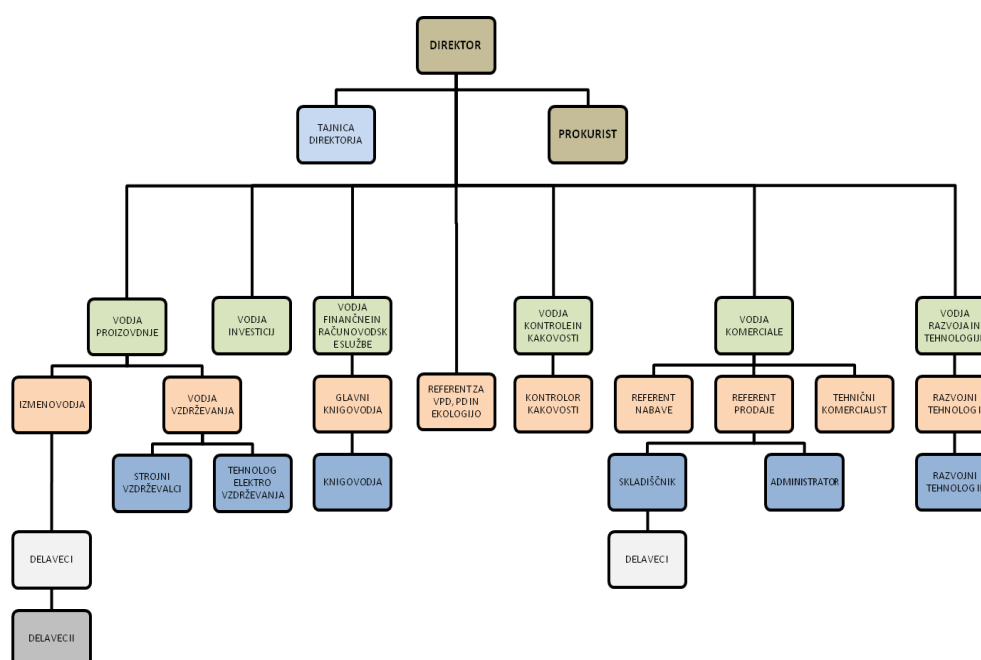
Začetki krovnega podjetja segajo daleč v zgodovino, tja v leto 1772, ko je v Kranju delovala delavnica mila. Leta 1961 se je podjetje preusmerilo na proizvodnjo kemičnih izdelkov za livarstvo in metalurgijo. Krovno podjetje se je zaradi krize po razpadu bivše države in s tem povezano izgubo trgov začelo reorganizirati po mehki metodi, tako da zaposleni niso nosili glavnega bremena reorganizacije. Kot zaključek reorganizacije je bila ustanovitev hčerinske družbe – podjetja XX leta 2002, na katero je bila prenesena vsa osnovna dejavnost družbe. V diplomski nalogi sem analizirala poslovanje hčerinske družbe v preteklih dveh letih. Podjetje je danes vodilni partner večine livarn in metalurških podjetij na območju jugovzhodne in srednje Evrope, svoje izdelke prodaja vse od Nemčije do Bolgarije. Leta 2009 je podjetje XX prejelo bronasto gazelo

za najboljše hitro rastoče podjetje v Sloveniji. Podjetje je namreč v zadnjih petih letih za skoraj štirikrat povečalo prihodke od prodaje in je leta 2008 ustvarilo 20,2 milijona evrov iz prodaje ter z vidika narodnega gospodarstva doseglo nadpovprečno dodano vrednost na zaposlenega, ki je po podatkih za leto 2008 znašala 56.026,22 evrov na zaposlenega.

Razvoj podjetja temelji na znanju in od devetintridesetih zaposlenih jih ima šestnajst izobrazbo najmanj šeste stopnje. Ti so osnovni delovni potencial podjetja, ki ima pomemben vpliv na uspešnost poslovanja in razvoj podjetja.

Podjetje XX je organizirano kot podjetje z omejeno odgovornostjo (d. o. o.). Podjetje ima enega družabnika, ki je tudi njegov ustanovitelj in stoddstotni lastnik.

Slika 1: Organigram podjetja XX



Vir: Pravilnik o notranji organizaciji in sistematizaciji podjetja XX

Kot glavna dejavnost podjetja je v uradnih evidencah po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) navedena dejavnost z oznako 20.590 – proizvodnja drugih kemičnih izdelkov. Po Zakonu o gospodarskih družbah, ki predpisuje razdelitev družb na mikro, mala, srednja in velika podjetja, sodi podjetje XX po številu zaposlenih med mala podjetja, po letnem prihodku in povprečni vrednosti aktive pa med srednja podjetja.

Glede na to, da se podjetje ukvarja s proizvodnjo kemičnih izdelkov, se zaveda odgovornosti do okolja in skupnosti, v kateri deluje. Visoka okoljska zavest je eden od osnovnih elementov razvoja in kakovosti njihovih proizvodov. Vsi zaposleni v družbi si prizadevajo za stalno izboljševanje okoljskih pogojev poslovanja, gospodarno ravnanje z energijo in surovinami, zmanjševanje emisij ter učinkovito ravnanje z odpadnimi surovinami. Podjetje se trudi ohranjati naravne vire s ponovno uporabo in recikliranjem surovin ter kupovanjem recikliranih surovin oziroma izdelkov pri dobaviteljih.

Leto 2009 je bilo prelomno tudi za kovinskopredelovalno industrijo, za katero podjetje XX proizvaja in prodaja pomožne izdelke za livarne in jeklarne. Podjetje je prizadela globalna gospodarska kriza, in sicer z dveh vidikov: zmanjšala so se naročila in povečala nelikvidnost, prodaja se jim je zmanjšala za polovico. Poslovni rezultati so bili leta 2009 pod pričakovanimi.

1.2.1 Vizija podjetja XX

Podjetje je usmerjeno v hiter aplikativen razvoj novih oziroma k izboljšanju obstoječih izdelkov. Organizacija celotnega poslovanja je usmerjena k neprestanemu razvoju in izboljševanju izdelkov kot tudi k izboljševanju vseh procesov v družbi. Inovacije so vir napredka. Sodelavci v oddelku za razvoj in raziskave skrbijo za kontrolo kakovosti izdelkov, hkrati pa razvijajo nove. Prizadevajo si za sodelovanje s kolegi iz akademskih krogov, partnerji in njihovimi kupci. Podjetje XX sodeluje tako v raziskavah in razvoju z Oddelkom za metalurgijo Naravoslovno-tehnične fakultete Univerze v Ljubljani ter s partnerji iz tujine.

1.3 PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE

Za podrobnejšo in temeljitejšo analizo bi potrebovala precej bolj podrobne podatke, ki pa so zaradi poslovnih interesov podjetja zaupni in predstavljajo poslovno tajnost podjetja.

1.4 NAMEN IN CILJ DIPLOMSKE NALOGE

Namen diplomske naloge je: s primerjanjem poslovanja podjetja XX za leti 2008 in 2009 oceniti uspešnost poslovanja podjetja in poiskati dejavnike, ki so vplivali na povečanje oziroma zmanjšanje uspešnosti poslovanja podjetja ter predlagati možnosti za izboljšave in odpravo problematičnih stanj. Za analiziranje sem zaradi večje aktualnosti dogodkov izbrala leti 2008 in 2009. V letih po osamosvojitvi Slovenije so namreč slovenski proizvajalci leta 2009 doživeli največji padec proizvodnje po razpadu skupnega jugoslovanskega trga.

1.5 METODE DELA

V diplomski nalogi so uporabljene različne metode proučevanja. Teoretični del temelji na proučevanju domače in tuje strokovne literature s področij, ki so tema diplomskega dela. V ta namen so uporabljene predvsem metode iskanja, zbiranja in študija

razpoložljive literature. V empiričnem delu je izvedena analiza poslovanja podjetja XX, kjer je uporabljena metoda, ki temelji na primerjalni statični analizi različnih obdobj. Kot instrument zbiranja potrebnih podatkov so uporabljeni računovodski izkazi in poslovna poročila analiziranega podjetja.

Analiza temelji na časovni primerjavi dveh časovnih obdobj, zato je prisoten vpliv inflacije. Da bi se izognili temu vplivu, so podatki za leto 2008 inflacirani z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin, ki je uradni kazalnik inflacije v Sloveniji. Podatki iz bilance stanja za leto 2008 so inflacirani na raven cen v letu 2009 z indeksom rasti življenjskih potrebščin za obdobje $I_{\text{december } 09/\text{december } 2008} = 101,80$. Podatki iz izkaza poslovnega izida za leto 2008 so inflacirani z ustreznim indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin, ki je znašal: $I_{\text{jan-dec } 09/\text{jan-dec } 08} = 100,9$ (vir: <http://www.gzs.si/slo/48050>). Podatki iz bilance stanja, izkaza uspeha in priloge k računovodskim izkazom so revidirani s strani revizorske hiše in po njihovem mnenju kažejo resnično in pošteno sliko finančnega stanja gospodarske družbe v obravnavanih letih. Prikazani so v prilogah.

Za obdelavo in analizo pridobljenih podatkov so uporabljene ustrezne statistične in analitične metode, s pomočjo katerih so ugotovljena problemska stanja.

1.6 VSEBINA DELA

Za analizo poslovanja lahko uporabimo dva temeljna pristopa. Pri prvem analitik najprej analizira poslovni uspeh in poslovno uspešnost, nato pa še poslovne prvine in poslovne funkcije. Pri drugem pristopu pa najprej analizira poslovne prvine in funkcije, šele nato poslovni uspeh in uspešnost (Pučko 2005, 44). Zaradi sledenja logiki odvijanja reprodukcijskega procesa sem sama izbrala drugi pristop, ker mi ta omogoča odkritje večjega dela problemskih oziroma prednostnih stanj v podjetju, kar je po mojem mnenju ključnega pomena za uspešno in učinkovito analizo poslovanja.

V zadnjem poglavju so zajeti bistveni povzetki in pomembnejše ugotovitve iz diplomskega dela. Na podlagi primerjave teoretičnih in praktičnih ugotovitev so oblikovani zaključki in sklepne misli.

2 ANALIZA POSLOVNIH PRVIN

Poslovni proces podjetja je v temelju delovni proces, ki ga ni mogoče opravljati brez potrebnih prvin. Vložek v izvajalni sistem predstavljajo prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, storitve, delo), izložek pa so poslovni učinki (proizvodi in storitve) (Bergant 2007, 7). »Sredstva, ki jih ima poslovni sistem, stalno spreminjajo svojo pojavno obliko, torej se preoblikujejo. Res pa je, da se jih del preoblikuje hitreje, del pa počasneje. Tudi to je res, da se nekatera sredstva lahko zadržujejo v kaki pojavni obliki dalj časa ali celo stalno« (Turk, Melavc 1994, 89).

2.1 ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Spremljanje in ocenjevanje sredstev, tako stalnih kot gibljivih, temelji na podatkih iz bilance stanja. Slovenski računovodskimi standardi 2006 (v nadaljevanju SRS) opredeljujejo izkaz stanja kot temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do njihovih virov v določenem trenutku, na koncu poslovnega leta ali v medletnem obdobju, za katerega se sestavlja. Razdeljena je na aktivo in pasivo. To pomeni, da nam sredstva v aktivni bilanci stanja dajejo odgovor na »kaj«, viri sredstev v pasivi bilanci stanja pa odgovor na vprašanje »od kod« (Turk, Melavc 1994, 100). V aktivni so razvrščena sredstva po hitrosti obračanja med stalna in gibljiva sredstva, na drugi strani, tj. v pasivi, so razvrščene obveznosti do virov sredstev po obliki med kapital in dolgove, po zapadlosti pa med dolgoročne in kratkoročne obveznosti (Zadravec 2003, 28).

Stalna ali dolgoročna sredstva lahko razvrstimo na osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe. Z osnovnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in se v tem procesu v svojo prvotno obliko vračajo v obdobju, daljšem od enega leta.

Osnovna sredstva v obliki stvari lahko imenujemo tudi opredmetena osnovna sredstva in obsegajo: zemljišča, zgradbe, opremo, dolgoletne nasade, osnovno čredo, zalogo investicijskega materiala, ki je namenjena za vgrajevanje v druge stvari osnovnih sredstev. Osnovna sredstva v obliki pravic lahko imenujemo tudi neopredmetena dolgoročna sredstva in obsegajo predvsem: patente, licence, organizacijske stroške in stroške razvijanja (Turk, Melavc 2001, 96–98).

Obseg in struktura sredstev sta odvisna predvsem od panoge, v kateri podjetje deluje, in od uporabljene tehnologije. Obseg stalnih sredstev, predvsem osnovnih, je eden izmed pokazateljev velikosti podjetja.

Dolgoročne finančne naložbe so naložbe podjetja v drugo podjetje za daljši rok od enega leta, namenjene pa so pridobivanju prihodkov od financiranja in drugih koristi oziroma ohranjanju in povečevanju vrednosti vloženih sredstev (Zadravec 1997, 33).

2.1.1 Obseg in struktura stalnih sredstev

Obseg in strukturo stalnih sredstev sem analizirala v tabeli 1.

Tabela 1: Obseg in struktura stalnih sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009

Stalna sredstva	Podjetje XX				
	2008		2009		I 09/08
	v EUR	Struktura v %	v EUR	Struktura v %	
Neopredmetena dolgoročna sredstva	22.390	2,76	20.141	2,53	89,96
Opredmetena osnovna sredstva	751.100	92,63	741.464	93,11	98,72
Dolgoročne finančne naložbe	37.362	4,61	34.750	4,36	93,01
SKUPAJ	810.852	100,00	796.355	100,00	98,21

Vir: Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 1 je razvidno, da so se stalna sredstva leta 2009 zmanjšala za 1,79 % v primerjavi z letom 2008. Zelo majhen delež v obeh letih predstavljajo neopredmetena dolgoročna sredstva, ki so se leta 2009 zmanjšala za 10,04 % v primerjavi z letom 2008.

Opredmetena osnovna sredstva so se zmanjšala za 1,28 % in imajo v celotnih stalnih sredstvih tudi največji delež, kar je značilno za proizvodna podjetja, saj potrebujejo delovne stroje in druge naprave ter opremo, brez katerih proizvodnja ne bi bila možna. Dolgoročne finančne naložbe so se leta 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšale za 6,99 %. Povečanje deleža dolgoročnih finančnih naložb leta 2008 je bila ustanovitev hčerinskega podjetja v Srbiji.

Iz analize stalnih sredstev lahko ugotovimo, da predstavljajo največji delež v podjetju opredmetena osnovna sredstva, ki jih podjetje XX potrebuje za opravljanje svoje dejavnosti. Zelo majhen delež v obeh letih predstavljajo neopredmetena dolgoročna sredstva, ki jih ima podjetje v obliki računalniških programov. Podjetje v neopredmetenih sredstvih nima zajetih licenc, patentov ipd. Podjetje nima v lasti zemljišč ali zgradb, ampak so v lasti njihovega 100-odstotnega lastnika, ki mu podjetje XX plačuje najemnino, ki je kot strošek podjetja všteta v poslovnih odhodkih.

2.2 ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Gibljava sredstva lahko razdelimo na: obratna sredstva, dolgoročne terjatve iz poslovanja in kratkoročne finančne naložbe. Pod obratnimi sredstvi kot stvarmi razumemo vse zaloge, pod pravicami aktivne časovne razmejitev in kratkoročne terjatve iz poslovanja, pod denarjem pa vsa denarna sredstva v blagajni in na žiro računu podjetja. Od gibljivih sredstev le obratna sredstva v obliki stvari v celoti prenesejo svojo vrednost na poslovne učinke, medtem ko se ostala sredstva ne

preoblikujejo na tak način. Gibljiva sredstva spreminjajo svojo obliko in prehajajo iz ene oblike v drugo v obdobju, krajšem od enega leta, zato imajo koeficient obračanja večji od 1 (Zadravec 1997, 36).

Obseg in strukturo gibljivih sredstev ugotovimo iz bilance stanja. Vendar samo obseg gibljivih sredstev ni dovolj za ocenitev uspešnosti poslovanja. Sestava in obseg gibljivih sredstev sta v veliki meri odvisna od dejavnosti poslovanja, obsega stalnih sredstev, organiziranosti proizvodnega procesa, obsega proizvodnje in poslovanja nasploh.

2.2.1 Obseg in struktura gibljivih sredstev

Tabela 2: Obseg in struktura gibljivih sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009

Gibljiva sredstva	Podjetje XX				
	2008		2009		I 09/08
	v EUR	Struktura v %	v EUR	Struktura v %	
Zaloge	1.227.700	13,72	843.284	11,64	68,69
Kratkoročne finančne naložbe	2.524.659	28,22	2.087.265	28,81	82,68
Kratkoročne poslovne terjatve	4.975.777	55,62	4.233.739	58,44	85,09
Denarna sredstva	161.626	1,81	78.853	1,09	48,79
Aktivne časovne razmejitve	56.710	0,63	1.562	0,02	2,75
SKUPAJ	8.946.472	100,00	7.244.703	100,00	80,98

Vir: Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

Tabela 2 nam pove, da je bil leta 2009 skupen obseg gibljivih sredstev 7.244.703 EUR in se je glede na leto 2008 zmanjšal za 19,02 %. Glavni vzrok je v nominalnem zmanjšanju zalog. Zaloge so se leta 2009 zmanjšale za 31,31 % v primerjavi z letom 2008. Eden od glavnih razlogov za zmanjšanje zalog je zmanjšanje proizvodnje zaradi zmanjšanja prodaje.

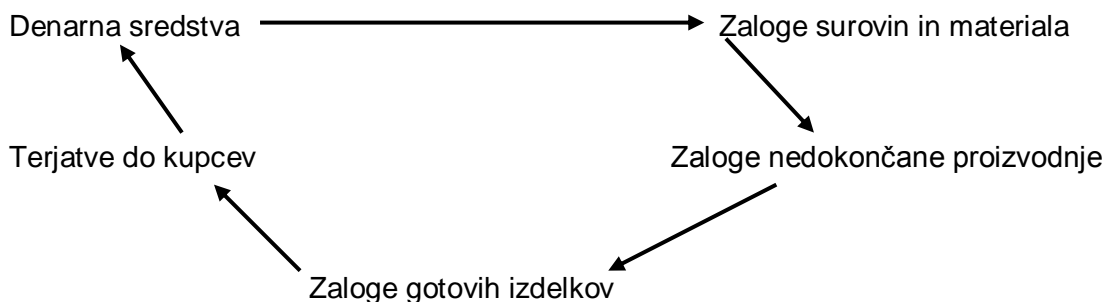
Prav tako so se zmanjšale kratkoročne poslovne terjatve v primerjavi z letom 2008, vendar bistveno manj, kot se je zmanjšala realizacija prodaje leta 2009. Leta 2009 so kratkoročne poslovne terjatve predstavljale 58,44 % gibljivih sredstev, leta 2008 pa je bil delež poslovnih terjatev 55,62 % oziroma za 2,82 % nižji kot leta 2009. To pomeni, da je imelo podjetje leta 2009 težave pri izterjavi poslovnih terjatev.

Za 97,25 % so se zmanjšale aktivne časovne razmejitve, vendar zaradi majhnega deleža (0,02 %) v celotnih gibljivih sredstvih nimajo velikega vpliva. V aktivne časovne razmejitve so zajeti kratkoročni odloženi stroški in predhodno nezaračunani prihodki.

2.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Za uspešnost podjetja ima izreden pomen tudi hitrost obračanja obratnih sredstev od denarne oblike preko stvarne in nazaj v denarno. Večkrat ko se sredstva v določenem časovnem obdobju obrnejo, manj angažiranih sredstev podjetje potrebuje za nemoten poslovni proces. Optimalen obseg in struktura sredstev sta odvisna od vrste podjetja in dejavnosti, ki jo opravlja. Obrat obratnih sredstev je opredeljen s časovnim razdobjem, izraženim v dnevih, v katerem obratna sredstva končajo svoje preoblikovanje. Iz začetne denarne oblike se spremenijo v obliko zalog surovin in materiala, nato v obliko nedokončane proizvodnje in gotovih izdelkov, dokler ne dobijo oblike terjatev do kupcev ter končno ponovne oblike denarnih sredstev (Pučko 2005, 120).

Slika 2: Krožni tok obratnih sredstev v proizvodnem podjetju



Če število dni v letu primerjamo s časom trajanjem enega obrata, dobimo koeficient obračanja obratnih sredstev. Koeficient obračanja je število, ki pove, kolikokrat se obratna sredstva obrnejo v razdobju leta (Turk, Melavc 2001, 520). Večja vrednost tega kazalnika pomeni hitrejše obračanje obratnih sredstev in s tem hitrejše prehajanje obratnih sredstev iz manj likvidnih oblik v denarna sredstva.

Hitrost obračanja obratnih sredstev merimo s količnikom obračanja. Količnik je opredeljen na splošno kot razmerje:

$$\frac{\text{Promet v obdobju}}{\text{Povprečno stanje obratnih sredstev}}$$

Pri tem je analitično pravilneje izražati promet s stroškovno vrednostjo, saj je to tista vrednost, ki jo podjetje v resnici financira (Pučko 2005, 124).

Drug kazalec hitrosti obračanja je trajanje enega obrata in ga lahko izračunamo iz koeficienta obračanja. Ta kazalec nam pove, kolikokrat se gibljiva sredstva v letu dni preoblikujejo v denarno obliko.

365 oz. 366 dni

Trajanje enega obrata = -----
koeficient obračanja obratnih sredstev

Pri izračunavanju trajanja obrata obratnih sredstev jemljemo število dni, ki jih ima konkretno letno obdobje (za prestopno leto je to 366 dni, drugače 365 dni) (Pučko 2005, 126).

Koeficient obračanja obratnih sredstev lahko izračunamo tudi za posamezne postavke, ki jih uvrščamo med obratna sredstva. V tabeli 3 so prikazani koeficienti obračanja obratnih sredstev in trajanje enega obrata za obračanje obratnih sredstev, zalog in terjatev ter dnevi vezave. Pri izračunu trajanja enega obrata sem za leto 2008 upoštevala 365 dni, zaradi lažje primerjave z letom 2009, čeprav je bilo leto 2008 prestopno leto.

Tabela 3: Hitrost obračanja obratnih sredstev, povprečnih terjatev in povprečnih zalog v podjetju XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
1. Poslovni odhodki	19.019.128	9.963.423	52,39
2. Povprečna obratna sredstva	6.285.209	5.760.490	91,65
3. Povprečne terjatve	4.920.350	4.604.758	93,59
4. Povprečne zaloge	1.256.098	1.035.492	82,44
Koeficient obračanja obrat. sred. 1/2	3,03	1,73	57,09
Trajanje obrata obratnih sred. (v dnevih)	120,46	210,98	175,15
Koeficient obračanja terjatev 1/3	3,87	2,16	55,81
Trajanje obrata terjatev (v dnevih)	94,31	168,98	179,18
Koeficient obračanja zalog 1/4	15,14	9,62	63,54
Trajanje obrata zalog (v dnevih)	24,11	37,94	157,36

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009; Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 3 je razvidno, da se je koeficient obratnih sredstev leta 2009 znižal za 42,91 %, kar nam pove, da so obratna sredstva počasneje menjala svojo pojavno obliko kot leta 2008. Leta 2008 so se obrnila 3,03-krat, leta 2009 pa so se obrnila le 1,73-krat. En obrat sredstev je leta 2008 trajal približno 120 dni, leta 2009 pa kar okoli 211 dni, kar je za 75,15 % več kot leta 2008 oziroma se je obrat sredstev leta 2009 podaljšal za okoli 91 dni.

Koeficient obračanja terjatev se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 znižal za 44,19 %. Leta 2008 so se terjatve obrnile 3,87-krat, leta 2009 pa so se terjatve obrnile le 2,16-krat. En obrat terjatev je leta 2008 trajal nekaj več kot 94 dni, leta 2009 pa približno 169 dni oziroma se je obrat terjatev podaljšal za približno 75 dni v primerjavi z letom 2008.

Zaloge proizvodov v podjetju XX so se prilagajale glede na naročila in so se tako zmanjševale ter se leta 2009 znižale za 36,46 % v primerjavi z letom 2008. Koeficient

obračanja zalog se je leta 2009 znižal za 36,46 %, zaloge pa so se obrnile v 38 dneh, medtem ko so se zaloge leta 2008 obrnile v 24 dneh.

Če povzamemo podatke, prikazane v tabeli 3, lahko ugotovimo, da so se leta 2009 vsi koeficienti, prikazani v tabeli 3, zmanjšali v primerjavi z letom 2008.

Leta 2009 je v podjetju XX predstavljala velik problem plačilna nedisciplina. Plačilni roki so se leta 2009 povprečno podaljšali za 75 dni v primerjavi z letom 2008. Naročil je bilo manj, odlogi plačil pa vse večji in daljši, zato so podjetja prihajala v vse večje likvidnostne težave. Podjetje je poskušalo izterjati čim več neplačanih terjatev, prisiljeni pa so bili tudi zmanjšati prodajo neplačnikom. Podjetje XX je prilagajalo zaloge proizvodov na naročila, ki jih je bilo leta 2009 za več kot 50 % manj kot leta 2008.

2.3 ANALIZA ZAPOSLENIH

Uspešnost poslovanja je v veliki meri odvisna od zaposlenih v podjetju, saj so zaposleni neke vrste osnovni delovni in gospodarski potencial podjetja. Njihovi zagnanost, ustvarjalnost, izkušnje in veščine, zmožnosti in znanje odločajo o učinkovitosti in uspešnosti vsake organizacije (Tavčar 1996, 397). Zaradi te vloge delavcev v podjetju je prav, da ima v analizi poslovanja svoje mesto tudi analiza zaposlenih, ki nam omogoča odkriti, kako zaposleni in spremembe med njimi vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja. Zaposlene lahko spremljamo z različnih vidikov, npr.: obseg zaposlenih in njihove različne starostne strukture, izkoriščanje delovnega časa, tehnična opremljenost dela.

V okviru analize zaposlenih sem analizirala število zaposlenih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009 po starosti in izobrazbi. Podatke sem pridobila iz letnega poročila in kadrovske evidence podjetja.

2.3.1 Število zaposlenih

Tabela 4: Povprečno število zaposlenih v podjetju XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

	2008	2009	I 09/08
Število zaposlenih – 1. 1.	51	51	100,00
Končno stanje zaposlenih – 31. 12.	51	39	76,47

Vir: Letno poročilo podjetja XX za leti 2008 in 2009

Graf 1: Število zaposlenih v podjetju XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009



Vir: Tabela 4

Kot je razvidno iz tabele 4 na strani 10, je v obravnavanem obdobju prišlo do zmanjšanja števila zaposlenih. Skupno število zaposlenih se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšalo za 23,53 % oziroma za 12 zaposlenih. Če pa primerjamo število zaposlenih v začetku leta 2008 in na koncu leta 2008, je število ostalo nespremenjeno.

Zmanjšanje števila zaposlenih je bil tudi eden od ukrepov podjetja XX za zmanjšanje stroškov. Podjetje je prekinilo delovno razmerje z delavci, ki jih je najelo preko agencij, in z delavci, ki so imeli pogodbo o zaposlitvi za določen čas. Ugotovilo je tudi tehnološke viške, in sicer za pet starejših delavcev. Ti delavci bodo izpolnili pogoje za upokojitvev po čakanju na zavodu za zaposlovanje.

Običajno pri ocenjevanju fluktuacije zaposlenih ugotavljamo vzroke zanjo. Normalno fluktuacijo povzročajo upokojitve zaposlenih, nesreče, na katere podjetje ne more vplivati, bolezni, ki povzročajo invalidsko upokojevanje – se pravi vzroki, ki niso vezani na podjetje in na katere podjetje nima vpliva. Za podjetje je problematična neto fluktuacija, ko zaposleni odhajajo z delovnega mesta zaradi nezadovoljstva pri delu, nizkih plač ipd.

Posledice zmanjšanja števila zaposlenih leta 2009 ni iskati v bruto ali neto fluktuaciji, ampak je bila posledica nižje gospodarske aktivnosti v podjetju XX, ki se je odrazila tudi v zmanjšanju števila zaposlenih.

2.3.2 Starostna struktura zaposlenih

Iz starostne strukture zaposlenih, ki je prikazana v tabeli 5 na strani 12, lahko vidimo, da so v podjetju prevladovali zaposleni iz starostne strukturne skupine od 40 do 50 let, sledili pa so jim zaposleni iz skupine od 30 do 40 let in skupina nad 50 let. Najmanj je bilo v podjetju zaposlenih v skupini od 20 do 30 let.

Tabela 5: Obseg in struktura zaposlenih v podjetju XX po starosti na dan 31. 12. v letih 2008 in 2009

	2008	Struktura v %	2009	Struktura v %	I 09/08
Do 20 let	0	0,00	0	0,00	0,00
Nad 20 do 30 let	9	17,65	3	7,69	33,33
Nad 30 do 40 let	12	23,53	12	30,77	100,00
Nad 40 do 50 let	15	29,41	13	33,33	86,67
Nad 50 let	15	29,41	11	28,21	73,33
SKUPAJ	51	100,00	39	100,00	76,47

Vir: Kadrovska evidenca podjetja za leti 2008 in 2009

Glede vpliva starostne strukture zaposlenih na poslovno uspešnost lahko rečemo, da višja povprečna starost zaposlenih v podjetju pomeni večje dodatke na delovno dobo pri izplačilu plač, to pa povečuje stroške dela v bilanci uspeha in negativno vpliva na poslovno uspešnost. Prav tako visoka povprečna starost zaposlenih negativno vpliva na optimalen razvoj podjetja, ki zahteva tudi vključevanje mladih v poslovni proces. Obravnavano podjetje bi moralo poskrbeti za dolgoročen razvoj podjetja z vključevanjem mladih v poslovni proces, pred tveganjem pomanjkanja izkušenj mladih zaposlenih pa so zavarovani z zadostnim deležem starejših izkušenih zaposlenih.

2.3.3 Struktura zaposlenih po izobrazbi

Iz tabele 6 na strani 13 je razvidno, da predstavljajo največji delež zaposlenih v opazovanih letih zaposleni s I. in II. stopnjo izobrazbe. To so delovna mesta, kjer potekajo preprosti procesi, kot je mešanje različnih sestavin po predpisanih recepturah in pakiranja le-teh. V obeh proučevanih letih ima podjetje XX velik delež zaposlenih z višjo ali visoko stopnjo izobrazbe, kar opravičuje dejstvo, da je podjetje usmerjeno k neprestanemu razvoju in izboljševanju izdelkov kakor tudi izboljševanju vseh procesov v družbi.

Tabela 6: Struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju XX v letih 2008 in 2009

Stopnja izobrazbe	Leto 2008		Leto 2009		
	Število zaposlenih	Struktura v %	Število zaposlenih	Struktura v %	I 09/08
I. in II. stopnja	16	31,37	14	35,90	87,50
III. stopnja	4	7,84	1	2,56	25,00
IV: stopnja	3	5,88	3	7,69	100,00
V. stopnja	9	17,65	5	12,82	55,56
VI. stopnja	10	19,61	9	23,08	90,00
VII. stopnja	7	13,73	5	12,82	71,43
VII/1. stopnja	1	1,96	1	2,56	100,00
VII/2. stopnja	1	1,96	1	2,56	100,00
SKUPAJ	51	100,00	39	100,00	76,47

Vir: Kadrovska evidenca podjetja za leti 2008 in 2009

Podjetje XX za svoje zaposlene redno organizira izobraževanja na vseh zakonsko določenih področjih, kot je varstvo pri delu, kakor tudi na drugih področjih za pridobivanje novih znanj za potrebe poslovanja podjetja. Izobraževanja potekajo v okviru strokovnih služb v podjetju in zunanjih strokovnih izobraževalnih ustanovah. Vidimo, da podjetje skrbi za izobraževanje kadrov, kar ima danes velik pomen za uspešnost podjetja.

3 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovni proces v podjetju opredelimo kot opravljanje neke dejavnosti v podjetju. Poslovni proces lahko razdelimo na pet faz, ki jih opredelimo kot poslovne funkcije. Za poslovanje potrebujemo ljudi, skrb zanje pa je prepuščena kadrovski funkciji. Nabavna funkcija bo poskrbela za predmete dela in storitve. V poslovnem procesu se ustvarjajo učinki. To je naloga proizvodjalne funkcije. Učinke je treba prodati, za to poskrbi prodajna funkcija. Financiranje (pod financiranjem razumemo financiranje v širšem pomenu besede, ki zajema pridobivanje, preoblikovanje in vračanje sredstev oziroma njihovih virov) je naloga finančne funkcije. Vse navedene funkcije so izvajalske (Mayr 2007, 15).

V nadaljevanju sem analizirala štiri od zgoraj omenjenih poslovnih funkcij (nabavo, proizvodnjo, prodajo in financiranje), ker sem zaposlene že analizirala v okviru poslovnih prvin.

3.1 ANALIZA NABAVE

Bistvo nabave je v priskrbi poslovnih prvin. Če jo razumemo širše kot nabavno poslovanje, potem je to vsa dejavnost, ki ima nalogo priskrbeti podjetju surovine, material, sestavne dele in tuje storitve v pravi količini in prave kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno. Vanjo spada tudi še raziskovanje trga, oblikovanje politike nabave, načrtovanje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, količinsko in kakovostno prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje, evidentiranje in analiziranje nabave (Pučko 2005, 74).

Na proces nabave vplivajo tudi nekatere objektivne in subjektivne okoliščine. Objektivne okoliščine predstavljajo pogoji, ki se odvijajo na nabavnem trgu. Gospodarski sistem in politika postavljata vrsto objektivnih pogojev, ki jih podjetje ne more zaobiti. Seveda pa imajo tudi subjektivni vplivi na nabavo še vedno pomembno vlogo. Glavni med njimi so vezani na nabavno osebje v podjetju. Od tega osebja je v veliki meri odvisna nabava in njen vpliv na uspešnost podjetja. Podjetje mora spremljati in ocenjevati nabavo z vseh pomembnih vidikov, ki zajemajo vplive na uspešnost poslovanja. Ti vidiki so vezani predvsem na obseg in strukturo nabave, tok in ritmičnost nabave, nabavne poti, dobavitelje in dobavne pogoje, nabavne cene in stroške nabave (Pučko 2005, 74, 75).

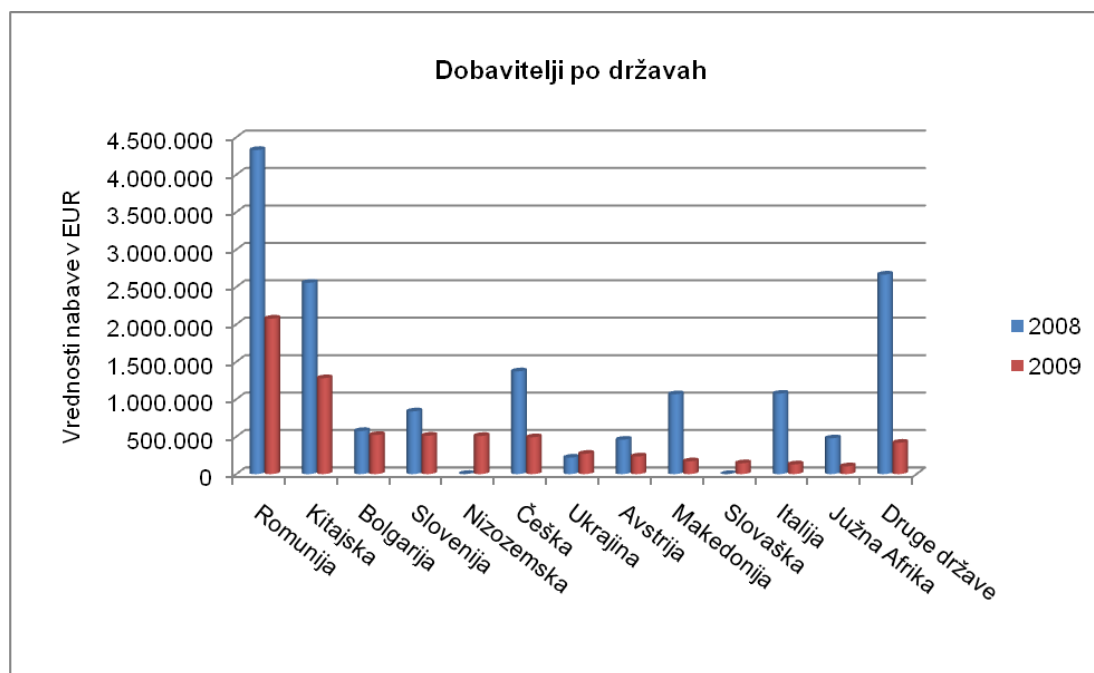
V okviru analize nabave sem analizirala količinski in vrednosti obseg nabave leta 2008 in 2009 po dobaviteljih po državah, ki je prikazan v tabeli 7 na strani 15.

Tabela 7: Količinski (v tonah) in vrednostni (v EUR) obseg nabave v podjetju XX v letih 2008 in 2009 po dobaviteljih

Nabavno področje	2008			2009			Vrednostni indeks I 09/08
	v tonah	v EUR	Delež v %	v tonah	v EUR	Delež v %	
Romunija	11.048	4.329.171	27,69	6.092	2.077.258	30,26	47,98
Kitajska	1.965	2.555.696	16,35	687	1.280.702	18,65	50,11
Bolgarija	693	575.060	3,68	668	521.695	7,60	90,72
Slovenija	2.133	837.414	5,36	1.229	512.649	7,47	61,22
Nizozemska	1	1.300	0,01	878	508.765	7,41	39135,76
Češka	2.697	1.372.295	8,78	1.054	491.680	7,16	35,83
Ukrajina	248	219.685	1,41	340	271.263	3,95	123,48
Avstrija	1.161	458.932	2,94	887	235.415	3,43	51,30
Makedonija	950	1.066.078	6,82	253	170.799	2,49	16,02
Slovaška	0	0	0,00	457	144.329	2,10	100,00
Italija	4.651	1.073.715	6,87	604	129.663	1,89	12,08
Južna Afrika	929	477.348	3,05	161	103.095	1,50	21,60
Druge države	3.728	2.665.156	17,05	1.213	418.374	6,09	15,70
SKUPAJ	30.204	15.631.850	100	14.523	6.865.687	100	43,92

Vir: Poročilo nabave podjetja XX za leti 2008 in 2009

Graf 2: Vrednostni obseg nabave po dobaviteljih za leti 2008 in 2009



Vir: Tabela 7

Kot je razvidno iz tabele 7, je celotna nabava leta 2009 znašala 6.865.687 EUR, kar je za 56,08 % manj kot leta 2008. Leta 2009 je bila količinska nabava 14.523 ton, kar je za 51,92 % manj kot leta 2008.

V tabeli celotne nabave po državah lahko vidimo, da je bil v letih 2008 in 2009 največji uvoz iz Romunije, ki je v primerjavi s celotno nabavo leta 2009 znašal 30,26 %, leta 2008 je bil nižji za 2,57 % v primerjavi z letom 2009. Sledil je uvoz iz Kitajske, ki je leta 2009 znašal 18,65 % celotne nabave, leta 2008 je bil delež nekoliko nižji, in sicer 16,35 %. Nabava na slovenskem trgu je bila leta 2008 7,47 % celotne vrednosti nabave in je bila višja za 2,11 % v primerjavi z letom 2008.

Za podjetje je pomembno, da ni odvisno samo od enega dobavitelja, saj je prevelika koncentracija dobaviteljev poslovno nevarna.

Podjetje XX za svojo proizvodnjo potrebuje surovine, kot so naftni derivati in specialne kemikalije, ki jih nabavljajo na Kitajskem in v Južni Afriki. Stroški nabave so se zmanjšali, ker so se cene surovinam znižale. Kljub pocenitvi naftnih derivatov leta 2009 so razmere za nabavo surovin zelo ostre, saj je treba surovine plačati vnaprej oziroma v strogo določenem terminu, medtem ko ima podjetje samo na prodajni strani precej težav z izterjavo plačil.

3.2 ANALIZA PROIZVODNJE

Proizvodnja predstavlja osrednjo fazo v reprodukcijskem procesu. Njena naloga je, da ob sodelovanju delovnih sredstev in delovne sile spreminja predmete dela v določene poslovne učinke, to je v proizvode ali storitve, ki so namenjeni zadovoljevanju potreb. Proizvodnjo je mogoče spremljati in ocenjevati zgolj z naturalnega, količinskega vidika, obstaja pa tudi možnost da jo spremljamo vrednostno (Pučko 2005, 86).

3.2.1 Obseg in struktura proizvodnje

V diplomski nalogi sem se odločila, da bom spremljala in ocenila obseg in strukturo količinske proizvodnje.

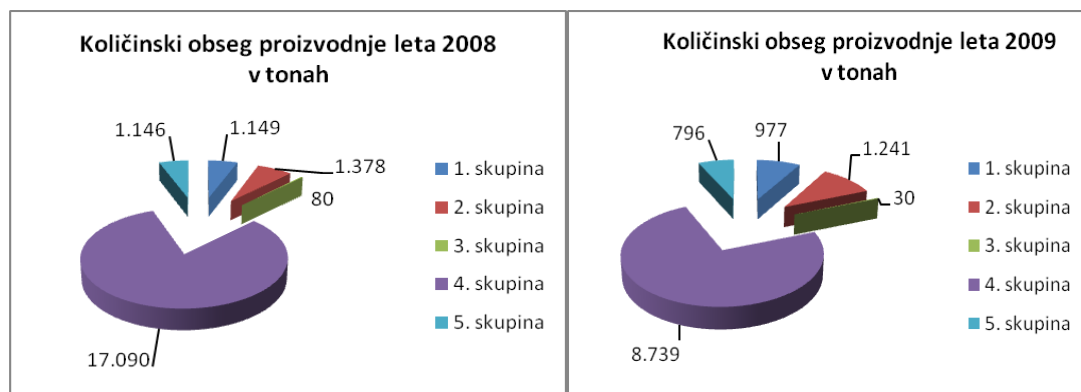
Podjetje XX ima prodajni in proizvodni program razdeljen na pet glavnih skupin, ki so prikazane v tabeli 8 na strani 17.

Tabela 8: Količinski obseg (v tonah) proizvodnje proizvodov po skupinah v podjetju XX v letih 2008 in 2009

Podjetje XX	Obseg proizvodnje v tonah 2008	Struktura v %	Obseg proizvodnje v tonah 2009	Struktura v %	I 09/08
1. skupina	1.149	5,51	977	8,29	85,03
2. skupina	1.378	6,61	1.241	10,53	90,06
3. skupina	80	0,38	30	0,25	37,50
4. skupina	17.090	81,99	8.739	74,17	51,14
5. skupina	1.146	5,50	796	6,76	69,46
SKUPAJ	20.843	100,00	11.783	100,00	56,53

Vir: Poročilo o proizvodnji podjetja XX za leti 2008 in 2009

Graf 3: Količinski obseg (v tonah) proizvodnje proizvodov po skupinah v podjetju XX v letih 2008 in 2009



Vir: Tabela 8

Iz tabele 8 je razvidno, da se je leta 2009 celotna proizvodnja znižala za 43,47 % v primerjavi z letom 2008. Vzrok za tako velik padec je zmanjšanje proizvodnje zaradi zmanjšane povpraševanja po proizvodih.

Sledi analiza stanja proizvodnje po posameznih skupinah, iz česar sta razvidna šok in padec proizvodnje, ki mu je bilo podjetje priča celo leto 2009. Prvi skupini proizvodov je leta 2009 pripadalo 8,29 % celotne proizvodnje ali 977 ton. Količine so v primerjavi z letom 2008 padle za 14,97 %. Drugi skupini pripada 10,53 % celotne proizvodnje leta 2009 ali 1241 ton. V primerjavi z letom 2008 se je proizvodnja v tej skupini znižala za 9,94 %. Vzrok za tako zmanjšanje je znižanje naročil pri njihovem največjem kupcu. Tretji skupini pripada le 0,25 % proizvodnje. Proizvodnja v tej skupini je organizirana kampanjsko glede na potrebe prodaje. Razlogi za upad proizvodnje so podobni kot pri ostalih skupinah. Četrta skupini pripada kar 74,17 % celotne proizvodnje v letu 2009 oziroma 8.739 ton. Količinsko je ta skupina daleč največja in vsaka sprememba poglavito vpliva na sliko celotne količinske proizvodnje. Največji padec proizvodnje v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 je 48,86 %. Peta skupini proizvodnega programa pripada 6,76 % celotne proizvodnje leta 2009 ali 796 ton. Proizvodnja v tem obratu je padla za 30,54 % v primerjavi z letom 2008.

Kot smo ugotovili iz tabele 8, je bil padec proizvodnje leta 2009 v primerjavi z letom 2008 za več kot 43 %. Glede na tak padec proizvodnje je podjetje ukinilo eno izmeno, trudili so se racionalizirati stroške na nivoju celotne proizvodnje, zmanjšati pa so morali tudi število zaposlenih. Zaradi manjšanja števila zaposlenih so delo organizirali tako, da so bile delovne naloge delavcev v proizvodnji rotirajoče oziroma spremenljive, kjer ni več stalnega delovnega mesta, ampak se dnevno spreminjajo. V podjetju se zavedajo, da taka situacija lahko še traja oziroma se lahko še poslabša. Dnevno spremljajo trg in razmere ter se jim prilagajajo. Glede na dano situacijo ne zaposlujejo nove delovne sile, ampak z večjim angažiranjem rešujejo obstoječ kader.

3.3 ANALIZA PRODAJE

Prodajna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij proizvodnih podjetij, ki zagotavlja pretvarjanje proizvodov ali storitev najprej v terjatev do kupca, ki se pozneje s plačilom spremeni v denarno obliko sredstev.

Funkcija prodaje je tudi usmerjanje proizvodne funkcije, saj s proučevanjem prodajnega trga pridobiva ustrezne informacije o potrebah, ki se pojavijo na trgu. Naloga prodaje pa je tudi pridobivanje novih kupcev za proizvode ali storitve podjetja ob primerni prodajni ceni, ustreznem povpraševanju prodaje in uporabi ustreznih prodajnih poti.

Tako kot pri nabavni funkciji je tudi prodaja – gledano z vidika podjetja – odvisna od objektivnih in subjektivnih dejavnikov. Za spremljanje prodaje so bolj od objektivnih dejavnikov pomembni subjektivni dejavniki, in sicer sposobnost in prizadevnost prodajalcev, kajti brez njihovih zmožnosti ter prizadevnega dela je težko pričakovati uspešno prodajo proizvodov. Na doseženo poslovno uspešnost podjetja vplivajo predvsem naslednji dejavniki: obseg in struktura prodaje, tok prodaje, prodajne poti, kupci in njihove značilnosti, prodajni pogoji, prodajni stroški in prodajne cene (Pučko 2005, 111).

3.3.1 Obseg in struktura prodaje

V okviru analize prodajne funkcije sem analizirala obseg in strukturo prodaje po trgih (prodaja doma in v tujini). Podatki so predstavljeni v tabeli 9, zneski so v denarni valuti EUR, za preračun tujih valut se je na dan 31. 12. 2009 uporabil tečaj ECB (Evropske centralne banke).

Tabela 9: Prihodki od prodaje po trgih za podjetje XX v letih 2008 in 2009

Prodaja po trgih v EUR	2008	Struktura v %	2009	Struktura v %	I 09/08
Domači trg	10.880.984	53,77	5.279.685	51,84	48,52
Države nekdanje YU	8.071.423	39,89	4.159.167	40,84	51,53
Ostale države	1.282.833	6,34	745.877	7,32	58,14
SKUPAJ	20.235.240	100,00	10.184.729	100,00	50,33

Vir: Letni poročili podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 9 je razvidno, da je prodaja na vseh trgih leta 2009 padla za 49,67 % v primerjavi z letom 2008. Iz tabele izhaja, da je bil največji delež prodaje v obeh proučevanih letih na domačem trgu. Delež prodaje na domačem trgu je zavzemal 51,84 % celotne prodaje v letu 2009 in je bil za 1,93 % nižji, kot je bil delež prodaje na domačem trgu leta 2008.

Vzrok za tako velik padec prodaje je zmanjšanje naročil in nelikvidnosti, zaradi likvidnostnih težav njihovih kupcev pa so bili prisiljeni zmanjšati prodajo neplačnikom.

Kot smo ugotovili iz tabele 9, je prodaja najbolj padla na domačem trgu in trgih nekdanje Jugoslavije ter najmanj v ostalih državah. To pomeni, da je bila družba relativno uspešna pri iskanju novih trgov. Poslovanje podjetja XX je namreč ves čas svojega delovanja usmerjeno v pridobivanje novih partnerjev in zadrževanje tržnega položaja podjetja. Preko predstavitev njihovega proizvodnega programa na sejmskih prireditvah in posvetovanjih so kupcem v osebnih stikih prikazali vso paleto proizvodnega programa. Prisotni so na trgih Avstrije, BiH, Bolgarije, Češke, Madžarske, Makedonije, Nemčije, Poljske, Slovaške, Srbije in Črne gore.

3.4 ANALIZA FINANCIRANJA

Čeprav v ekonomiki podjetja velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, ima financiranje drugačno naravo, kot so nabava, proizvodnja ali prodaja. Rečemo lahko, da napaja vse druge delne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi. Financiranje podjetja delimo na dva velika dela, in sicer:

- pasivno financiranje in
- aktivno financiranje.

Pasivno financiranje se nanaša na nabavljanje (priskrbo) finančnih virov oziroma finančnih sredstev. Aktivno financiranje pa pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Zato aktivno financiranje ustvarja določeno sestavo sredstev podjetja, pasivno financiranje pa ustvarja določen sestav obveznosti do virov sredstev. Vsa sredstva, ki jih ima neko podjetje, morajo biti enaka vsem obveznostim do virov sredstev. Gre za temeljno ravnovesje, ki je razvidno iz bilance stanja sredstev in virov

sredstev. Bilanca stanja je izhodiščna dokumentacijska osnova za opazovanje financiranja v podjetju (Pučko 2005, 126,127).

3.4.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev so razmerje podjetja do pravnih in fizičnih oseb kakor tudi do lastnikov poslovnega sistema. Do vseh virov ima podjetje obveznosti, ene je treba vrniti, za druge priskrbeti, da ohranijo svojo vrednost in da se kapitalizirajo. Kapitala ni treba vrniti, zato so to lastni viri (Zadravec 1997, 49).

Obveznosti do virov sredstev so lahko:

- obveznosti do tujih ali vračljivih virov in
- obveznosti do lastnih ali nevračljivih virov.

Glede na rok, v katerem podjetje začne vračati sredstva, razlikujemo zapadlost obveznosti do virov sredstev. Poznamo kratkoročne, dolgoročne in trajne obveznosti od virov sredstev (Turk, Melavec 2001, 118).

Dolgoročne obveznosti so tiste, ki zapadejo v plačilo v roku, daljšem od enega leta. Kratkoročne obveznosti so tiste, ki zapadejo v plačilo v roku, krajšem od enega leta, ker jih mora podjetje poravnati sproti, najpozneje v enem letu. Dolgoročne in kratkoročne obveznosti v bilanci stanja ločimo na obveznosti iz financiranja in poslovanja (Zadravec 1997, 56 in 57).

Naloga financiranja v podjetju ni samo priskrbeti poslovna sredstva in poskrbeti za njihovo primerno preoblikovanje, temveč tudi za njihovo pravočasno vračanje. Vsa dobljena posojila mora podjetje ob postavljenem roku vrniti in poravnati vse druge obveznosti (Turk, Melavec 2001, 118).

V bilanci stanja se obveznosti do virov sredstev izkazujejo kot:

- kapital,
- dolgoročne rezervacije,
- dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja,
- kratkoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja,
- pasivne časovne razmejitve.

(Zadravec 1997, 49)

3.4.2 Kazalniki financiranja

Kazalniki financiranja omogočajo predvsem presojo ugodnosti sestave obveznosti do virov sredstev. Iz ugotovljene strukture obveznosti do virov sredstev je moč sklepati na značilnost poslovne politike, ki jo podjetje uresničuje. Konstitucija virov nam govori o tem, da je podjetje usmerjeno predvsem v:

- financiranje svojega poslovanja s kratkoročnimi viri sredstev,
- financiranje poslovanja s tujimi viri sredstev,
- financiranje poslovanja z lastnimi viri sredstev,
- financiranje poslovanja z razvijanjem optimalne strukture virov.

Financiranje poslovanja s pretežno kratkoročnimi viri opozarja praviloma na to, da ima podjetje resne gospodarske težave. Pretežnost tujih virov govori o nevarnostih za stabilnost poslovanja takega podjetja. Financiranje poslovanja zgolj z lastnimi viri pomeni, da se podjetje odreka izkoriščanju finančnega vzvoda in da je v svojem vedenju izjemno konzervativno. Zasledovanje optimalne strukture virov pa kaže na visoko raven uravnavanja finančne strukture podjetja (Pučko 2005, 130–131).

Pri analiziranju kazalnikov stanja financiranja (tabela 10 na strani 22) smo usmerjeni na pasivno stran bilance stanja, kjer nas zanimajo vrednosti dolgov in kapitala v strukturi celotnega financiranja.

Stopnjo udeležbe kapitala v vseh obveznostih do virov sredstev bi lahko imenovali tudi stopnjo finančne neodvisnosti (Turk, Melavc 2001, 523).

$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (\text{a})$$

Ta kazalnik kaže lastniško financiranje vseh sredstev podjetja. Večji kot je delež sredstev financiran s kapitalom, večja je vrednost kazalnika, manj je podjetje finančno tvegano za upnike, več tveganja nosijo lastniki. Kazalnik je zelo pomemben za upnike, ki želijo oceniti, kolikšno je tveganje glede vračil posojil. Lastnike pa zanima finančno tveganje v zvezi z donosnostjo. Bolj ko je podjetje tvegano za upnike (nižja vrednost kazalca), višja je praviloma stopnja donosnosti kapitala. Višja vrednost kazalnika pomeni večjo varnost naložb upnikov in stabilnost donosov lastnikov, vendar previsoka vrednost tega kazalnika pomeni neracionalno financiranje z dražjimi viri financiranja.

Pri ocenjevanju stopnje kapitalizacije obstaja izkustveno priporočilo, da mora biti stopnja kapitalizacije vsaj 0,5 (Pučko 2005, 130).

$$\text{Delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (\text{b})$$

Kazalec nam kaže delež sredstev, ki so financirana s tujim denarjem oziroma z dolgom.

$$\text{Delež trajnega dolgoročnega financiranja} = \frac{\text{kapital} + \text{dolg. rezervacije} + \text{dolg. dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (\text{c})$$

$$\text{Delež kratkoročnega financiranja} = \frac{\text{pasivne časovne razmejitve} + \text{kratkoročni dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (\text{d})$$

$$\text{Kazalnik finančnega vzvoda} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}} \quad (\text{e})$$

Kazalnik kaže odnos dolgov do kapitala podjetja. Večja ko je vrednost tega kazalnika, večja je zadolženost podjetja. Večja vrednost finančnega vzvoda pomeni v primeru pozitivnega poslovnega izida večji donos na vloženi kapital in hkrati večje tveganje za upnike in lastnike podjetja.

Tabela 10: Izračun kazalnikov stanja financiranja podjetja XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
1. Kapital	2.918.548	2.955.797	101,28
2. Rezervacije	57.336	45.343	79,08
3. Dolgovi (krat. in dolg.)	6.762.113	5.001.845	73,97
4. Obveznosti do virov sredstev	9.757.323	8.041.058	82,41
5. Pasivne časovne razmejitve	19.327	38.073	196,99
6. Dolgoročni dolgovi	0	2.465.000	100,00
7. Kratkoročni dolgovi	6.762.113	2.536.845	37,52
a) Delež kapitala v financiranju (v %)	29,91	36,76	122,89
b) Delež dolgov v financiranju (v %)	69,30	62,20	89,76
c) Delež trajnega in dolg. financiranja (v %)	30,50	67,98	222,89
d) Delež kratkoročnega financiranja (v%)	69,50	32,02	46,07
e) Kazalnik finančnega vzvoda	231,69	169,22	73,04

Vir: Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 10 je razvidno, da se je kapital leta 2009 povečal za 1,28 % v primerjavi z letom 2008. Kapital se je leta 2009 povečal za vrednost prenesenega dobička iz leta 2008. Obveznosti do virov sredstev so se leta 2009 zmanjšale za 17,59 % glede na leto 2008. Iz tabele je razbrati, da se podjetje večji del financira iz tujih virov. Strukturni delež financiranja iz tujih kratkoročnih virov je bil leta 2008 69,50 %, leta 2009 je delež padel na 32,02 %. Razlog večjega financiranja iz kratkoročnih tujih virov je bil leta 2008 v večjem obsegu proizvodnje, prodaja je naraščala, kupci pa so plačevali svoje obveznosti po 90 dneh, zato je podjetje najemalo kratkoročne vire, saj je pričakovalo prihodke s strani kupcev. Leta 2009 se je spremenil strukturni delež financiranja iz tujih virov. Podjetje se je leta 2009 manj financiralo s tujimi kratkoročnimi krediti, in sicer je

strukturni delež znašal 32,02, narasel pa je tudi delež trajnega in dolgoročnega financiranja na 67,98 %.

Za stopnjo kapitalizacije je priporočljivo, da znaša vsaj 0,50, tako da podjetje nima manj kot polovice lastnih virov v vseh virih.

Kazalnik finančnega vzvoda se je leta 2009 zmanjšal za 26,96 % v primerjavi z letom 2008. Kazalnik nam pove, da je imelo podjetje leta 2008 na eno denarno enoto kapitala 2,3169 denarne enote dolga, leta 2009 pa je imelo podjetje na eno denarno enoto kapitala 1,6922 denarne enote dolga.

V podjetju XX je stopnja kapitalizacije leta 2008 znašala 29,91 %, leta 2009 se je povečala na 36,76 %, kar je še vedno precej pod priporočljivo stopnjo.

3.4.3 Kazalniki plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost podjetja zelo grobo odraža primerjava unovčenja sredstev z zapadlostjo obveznosti do virov financiranja sredstev. Ker bilanca stanja prikazuje sredstva in obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan (konec obračunskega obdobja), se lahko stanje že naslednji dan spremeni. Zato mora podjetje uporabljati dodatne informacije o plačilni sposobnosti, preverjati količino denarja v svojem poslovnem procesu in zagotavljati ne previsoke in ne prenizke količine. V primeru previsoke količine denarja podjetje izgublja denar, saj so obresti na transakcijskem računu minimalne v primerjavi z drugimi naložbami, s čimer rastejo opurtinitetni stroški in se zmanjšuje donosnost podjetja. V primeru prenizke vsote denarja pa obstaja možnost, da podjetje ni zmožno poravnati kratkoročnih terjatev in mora plačevati zamudne obresti.

Z uvedbo sodobnih bančnih poti podjetje XX dnevno preverja svojo likvidnost. Podjetje je z banko dogovorjeno o posebnih pogojih kratkoročnega nalaganja denarja in izposoje kreditov ter si tako lahko stalno zagotavlja plačilno sposobnost. Seveda pa to velja za zdrava podjetja, ki so si že prislužila zaupanje banke.

Obstajajo pa tudi razlogi za držanje denarja v podjetju, in sicer za zagotavljanje nemotenega tekočega poslovanja, in varnostni razlogi zaradi nepredvidljivih dogodkov (npr. okvara stroja).

Pri kratkoročnem likvidnostnem položaju podjetja upoštevamo samo gibljiva sredstva in kratkoročne dolgove.

Koeficienti kratkoročnega likvidnostnega položaja podjetja:

- kazalnik 1. stopnje – hitri koeficient,
- kazalnik 2. stopnje – pospešeni koeficient,

- kazalnik 3. stopnje – kratkoročni koeficient.

(Koletnik 2006, 284)

$$\text{Hitri koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (\text{a})$$

Med likvidna sredstva uvrščamo dobroimetje pri bankah, čeke in gotovino, med kratkoročne obveznosti spadajo kratkoročne finančne in poslovne obveznosti.

$$\text{Pospešeni koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (\text{b})$$

Ta kazalnik kaže, ali podjetje financira zaloge in druga kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi ali tudi dolgoročno. Zaloge so najmanj likvidna oblika kratkoročnih sredstev, zato jih je v primeru likvidacije najtežje unovčiti. Ta kazalnik je pomembno merilo sposobnosti podjetja za poravnavo kratkoročnih obveznosti brez poseganja v zaloge.

Če je vrednost kazalnika 1, pomeni, da podjetje vse zaloge financira dolgoročno, če je vrednost tega kazalnika večja od 1, podjetje poleg zalog dolgoročno financira tudi kratkoročna sredstva.

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (\text{c})$$

Ta kazalnik kaže financiranje kratkoročnih sredstev iz kratkoročnih obveznosti do virov sredstev. Kot kratkoročna sredstva so upoštevane zaloge, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe in denarna sredstva.

Če je vrednost kazalnika 1, pomeni, da podjetje kratkoročna sredstva v celoti financira s kratkoročnimi obveznostmi do virov sredstev. Če je vrednost kazalnika večja od 1, podjetje kratkoročna sredstva financira tudi dolgoročno. Čim večja je vrednost kazalnika (2 ali več), ugodnejša naj bi bila plačilna sposobnost podjetja.

Tabela 11: Izračun koeficientov likvidnosti v podjetju XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
1. Likvidna sredstva	161.626	78.853	48,79
2. Kratkoročne terjatve	4.975.777	4.233.739	85,09
3. Kratkoročna sredstva	8.889.762	7.243.141	81,48
4. Kratkoročne obveznosti	6.762.113	2.536.845	37,52
a) Hitri koeficient	0,0239	3,1083	13004,55
b) Pospešeni koeficient	0,7597	1,7000	223,76
c) Kratkoročni koeficient	1,3146	2,8552	217,18

Vir: Bilanca stanja za leti 2008 in 2009

Likvidna sredstva, prikazana v tabeli 11, so se v obravnavanem obdobju zmanjšala za 51,21 %. Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient) je bil leta 2008 pod priporočljivo vrednostjo 1, leta 2009 pa se je povečal na 3,1 oziroma v primerjavi z letom 2008 za 13.004,55 %. Razlog za tako povečanje hitrega koeficienta je v zmanjšanju likvidnih sredstev in kratkoročnih obveznosti leta 2009 v primerjavi z letom 2008.

Pospešeni koeficient se je leta 2009 povečal za 123,76 %. Pri izračunu pospešenega koeficienta so v števcu poleg najbolj likvidnih sredstev upoštevane še kratkoročne terjatve ali tiste postavke kratkoročnih sredstev, ki so blizu denarja. Izvzete so zaloge, ker so najmanj likvidne. Leta 2009 so se zmanjšale kratkoročne terjatve v primerjavi z letom 2008 za 14,91 %, kratkoročne obveznosti pa so se leta 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšale za 62,48 %, kar kaže na veliko povečanje pospešenega koeficienta leta 2009 v primerjavi z letom 2008. Iz tabele izhaja, da je bila vrednost kazalnika leta 2008 pod priporočljivo vrednostjo 1, leta 2009 je bila vrednost kazalnika 1,7, kar pomeni, da podjetje poleg zalog dolgoročno financira tudi kratkoročna sredstva.

Za 117,18 % se je leta 2009 povečal kratkoročni koeficient in znaša 2,85 ter presega minimalno priporočeno vrednost 2. Iz tega lahko sklepamo, da je podjetje leta 2009 bolj likvidno kot leta 2008, saj je sposobno s kratkoročnimi sredstvi pokrivati kratkoročne vire financiranja.

Presoja plačilne sposobnosti s pomočjo kazalnikov kratkoročne likvidnosti je zaradi njihove statične obravnave plačilne sposobnosti, ki je dinamična kategorija, omejena, saj so v števcu vključene tudi zaloge in kratkoročne finančne naložbe, za katere ni nujno, da zapadejo na dan, ko potrebujemo denar.

Vendar pa lahko zaključimo, da so vsi trije kazalniki leta 2009 izkazali večjo vrednost od priporočljive, zato je možno z večjo verjetnostjo presoditi, da leta 2009 podjetje ni imelo likvidnostnih težav, česar pa ne moremo trditi za leto 2008, ko so bili vsi trije kazalniki pod priporočljivo mejo.

3.4.4 Finančna stabilnost

Finančna stabilnost podjetja pomeni, da lahko ob zapadlosti poravnava vse svoje obveznosti, ki izvirajo iz naslova financiranja. Če želi podjetje finančno stabilno poslovati, naj bi vrednost količnika finančne stabilnosti znašala okrog 1. Če je vrednost tega kazalnika pod 1, bo podjetje zelo verjetno imelo težave pri ohranjanju likvidnosti, kajti del vezanih sredstev se financira s kratkoročnimi viri. Vemo pa že, da je treba dolgoročno vezana sredstva financirati z dolgoročnimi viri, če se podjetje ne želi izpostavljati nevarnosti nelikvidnosti.

Količnik finančne stabilnosti naj tudi ne bi presegal vrednosti ena. Če jo presega, to pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar praviloma ni pametno. Vzrok za slednje je treba iskati v dejstvu da:

- preveč angažiranih lastnih virov sredstev onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod, kar ima vpliv na nižjo donosnost kapitala od potencialno dosegljive,
- so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov.

(Pučko 2005, 138, 139).

Podbilanca dolgoročno vezanih sredstev in virov sredstev je osnova za ugotavljanje, s kakšno finančno stabilnostjo imamo opraviti v družbi. To oceno lahko napravimo z izračunom količnika finančne stabilnosti, ki je takole opredeljen (Pučko 2005, 138):

$$\text{Količnik finančne stabilnosti} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolgoročno vezana sredstva}}$$

Tabela 12: Izračun količnikov finančne stabilnosti podjetja XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
Dolgoročni viri sredstev	2.975.884	5.466.140	183,68
Dolgoročna sredstva	810.852	796.355	98,21
Količnik finančne stabilnosti	3,67	6,86	187,02

Vir: Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 12 izhaja, da je bil količnik finančne stabilnosti leta 2008 in 2009 višji od 1, kar pomeni, da je podjetje sposobno svoje dolgoročne vire pokriti z dolgoročnimi sredstvi. Leta 2009 se je količnik finančne stabilnosti povečal za 87,02 % v primerjavi z letom 2008.

4 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

V poslovnem svetu je poslovni izid razlika med prihodki in odhodki, ki jih ima podjetje v določenem obračunskem obdobju (Turk, Melavc 2001, 85). Prikazuje uspešnost poslovanja podjetja v obračunskem obdobju s prikazom prihodkov in odhodkov in poslovnega izida podjetja (čisti dobiček ali izguba). Večja ko je razlika med prihodki in odhodki, bolj je podjetje uspešno. Poslovni izid je prikazan v izkazu uspeha.

4.1 ANALIZA PRIHODKOV

Prihodki so kategorija, ki povečuje poslovni izid poslovanja podjetja. Delimo jih na poslovne, finančne in druge prihodke. Poslovni in finančni prihodki se štejejo kot redni prihodki. Poslovni prihodki so prihodki od prodaje proizvodov, blaga in materiala ter prihodki od opravljenih storitev na domačem in tujem trgu. Finančni prihodki so prihodki od naložbenja. Razčlenjujejo se na finančne prihodke, ki niso odvisni od poslovnega izida drugih (npr. prejete obresti), in finančne prihodke, ki so odvisni od poslovnega izida drugih (npr. prejete dividende). Druge prihodke sestavljajo neobičajne postavke (izredni prihodki), ki povečujejo poslovni izid (Slovenski računovodski standard, 18).

Tabela 13: Obseg in struktura prihodkov podjetja XX za leti 2008 in 2009

	Podjetje XX				
	2008		2009		I 09/08
	v EUR	Struktura v %	v EUR	Struktura v %	
Poslovni prihodki	20.551.966	99,57	10.070.380	98,23	49,00
Prihodki od financiranja	85.297	0,41	168.859	1,65	197,97
Drugi prihodki	4.155	0,02	12.104	0,12	291,31
CELOTNI PRIHODKI	20.641.418	100,00	10.251.343	100,00	49,66

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009

V strukturi celotnih prihodkov so v opazovanem obdobju zavzemali daleč največji del poslovni prihodki, saj je njihov odstotek znašal med 98,23 % leta 2009 in 99,57 % leta 2008. Prihodki iz poslovanja so se leta 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšali za 51 % zaradi zmanjšanja prodaje na trgu. Leta 2009 so se povečali prihodki iz financiranja, in sicer za 97,97 % v primerjavi z letom 2008 in predstavljajo obresti iz naslova danih posojil. Za 191,31 % so se leta 2009 povečali tudi drugi prihodki v primerjavi z letom 2008 iz naslova prejetih odškodnin in drugih prihodkov.

Podjetje XX je leta 2008 ustvarilo 20.551.966 EUR iz prodaje, leta 2009 je padla prodaja za 51 % v primerjavi z letom 2008 oziroma na 10.070.380 EUR. Posledica padca prodaje leta 2009 je zmanjšanje naročil.

4.2 ANALIZA ODHODKOV

Odhodki so zmanjšanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanja sredstev (npr. zalog blaga zaradi prodaje) ali povečanja dolgov (npr. zaradi zaračunanih obresti) in prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala. Odhodke lahko razčlenimo na poslovne, finančne in druge odhodke. Poslovni in finančni odhodki so redni odhodki (Slovenski računovodski standard, 17).

Odhodki iz poslovanja so stroški blaga, materiala in storitev, dela, amortizacije, oblikovanja rezervacij in drugi odhodki. Stroški dela vsebujejo plače, ki pripadajo zaposlenim ne glede na poslovni izid, stroške za socialno varnost in druge stroške dela (jubilejne nagrade, regres za letni dopust, stroški prehrane itd.). Drugi odhodki iz poslovanja pa predstavljajo odpise obratnih sredstev ter spremembe vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje itd.

Odhodki od financiranja so odhodki za pridobljena posojila (obresti), dani kasaskonti, negativne tečajne razlike itd.

Drugi odhodki so sestavljeni iz neobičajnih postavk (izredni odhodki) in ostalih odhodkov, ki zmanjšujejo poslovni izid (npr. denarne kazni, odškodnine itd.).

V tabeli 14 sta prikazana obseg in struktura odhodkov podjetja XX za leti 2008 in 2009.

Tabela 14: Obseg in struktura odhodkov podjetja XX za leti 2008 in 2009

	Podjetje XX				
	2008		2009		I 09/08
	V EUR	Struktura v %	V EUR	Struktura v %	
Odhodki iz poslovanja	19.019.128	97,94	9.963.423	97,48	52,39
Odhodki iz financiranja	390.164	2,01	230.089	2,25	58,97
Drugi odhodki	9.265	0,05	27.029	0,26	291,73
SKUPAJ	19.418.557	100,00	10.220.541	100,00	52,63

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009

Odhodki podjetja XX se leta 2009 po strukturi niso bistveno spremenili glede na leto 2008. Obseg skupnih odhodkov se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšal za 47,37 %. V strukturi celotnih odhodkov so v proučevanem obdobju zavzemali največji delež odhodki iz poslovanja. Delež odhodkov iz poslovanja v primerjavi s celotnimi odhodki je bil leta 2009 97,48 % in je bil malenkostno nižji kot leta 2008, ko je znašal 97,94 %.

Odhodki iz financiranja so se nominalno bistveno zmanjšali glede na leto 2008, toda vseeno ne sorazmerno z zmanjšanjem realizacije prodaje. Vzrok za to je v bistvenem povečanju cene kapitala oziroma obrestnih mer pri poslovnih bankah.

V primerjavi z letom 2008 so se povečali drugi odhodki za 191,73 % in predstavljajo finančne popuste, ki jih je podjetje XX odobrilo podjetjem v tujini.

4.3 ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

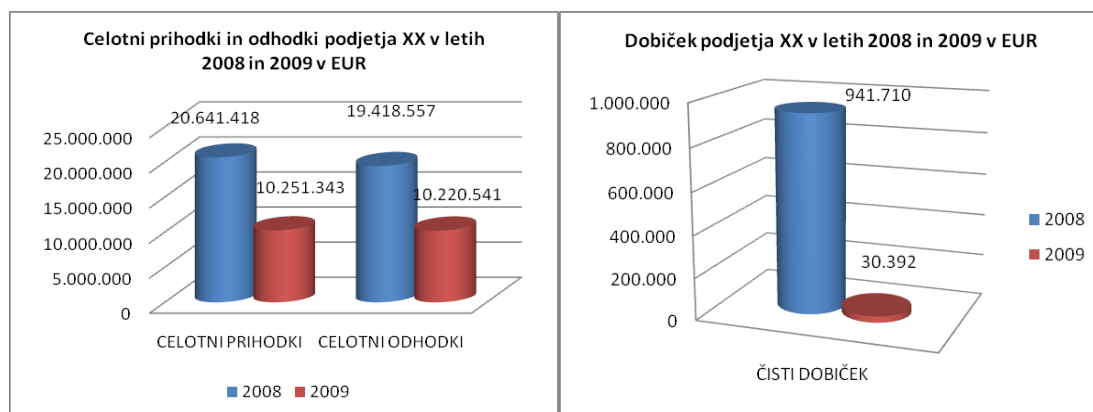
Poslovni izid odraža uspešnost podjetja v določenem obdobju. Ugotovimo ga kot razliko med prihodki in odhodki, informacijo o poslovnem izidu dobimo v izkazu podjetja (Zadravec 1997, 78). Slovenski računovodski standardi določajo temeljne in druge vrste poslovnega izida. Temeljne vrste poslovnega izida so dobiček, čisti dobiček in izguba. Čisti dobiček poslovnega leta je pozitiven izid, ki pripada lastnikom in ga lahko prerazporedijo na povečanje osnovnega kapitala in oblikovanje rezerv, del čistega dobička pa lahko ostane nerazporejen. Računsko je čisti dobiček celotni dobiček (razlika med prihodki in odhodki), zmanjšan za davek od dobička. Čista izguba poslovnega leta je negativen poslovni izid.

Tabela 15: Poslovni izid podjetja XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX				
	2008		2009		I 09/08
	v EUR	Struktura v %	v EUR	Struktura v %	
Poslovni prihodki	20.551.966	99,57	10.070.380	98,23	49,00
Prihodki od financiranja	85.297	0,41	168.859	1,65	197,97
Drugi prihodki	4.155	0,02	12.104	0,12	291,31
CELOTNI PRIHODKI	20.641.418	100,00	10.251.343	100,00	49,66
Poslovni odhodki	19.019.128	97,94	9.963.423	97,48	52,39
Odhodki od financiranja	390.164	2,01	230.089	2,25	58,97
Drugi odhodki	9.265	0,05	27.029	0,26	291,73
CELOTNI ODHODKI	19.418.557	100,00	10.220.541	100,00	52,63
CELOTNI POSLOVNI IZID	1.222.861	100,00	30.802	100,00	2,52
Davek od dobička	281.151	0,00	410	0,00	0,15
ČISTI DOBIČEK	941.710	100,00	30.392	100,00	3,23

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009

Graf 4: Poslovni izid podjetja XX v letih 2008 in 2009



Vir: Tabela 15

Kot je razvidno iz tabele 15, je podjetje v obeh proučevanih obdobjih doseglo pozitiven poslovni izid oziroma dobiček. Podjetje je leta 2008 izkazalo 941.710 EUR čistega dobička, leta 2009 pa je dobiček padel na 30.392 EUR oziroma za 96,77 %.

5 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Bistvo uspešnega poslovanja je v uspešnem gospodarjenju. Uspešnost poslovanja odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja, to je t. i. načelo »minimax«. Izrazimo ga lahko na dva načina:

- »doseči dani rezultat (učinek) z minimalnimi žrtvami (z minimalno možno porabo sredstev) ali
- z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalni možni rezultat (Možina et al. 2002, 667)«.

Gospodarnost pomeni delati na najcenejši način, torej ustvarjati poslovne učinke s čim manjšimi potroški in stroški. Uspešnost pa je odvisna od tega, ali delamo prave stvari, torej tiste, po katerih je povpraševanje na tržišču, kupci pa so pripravljene priznati prodajno ceno, s katero bomo dosegli želeno oziroma načrtovano uspešnost (Koletnik 2006, 214). Uspešnost pa je treba razlikovati od učinkovitosti, ki pomeni delati stvari pravilno. Učinkovitost je zato prvi pogoj za visoko uspešnost, vendar pa je sama po sebi še ne zagotavlja. Možno je namreč zelo učinkovito uresničevati napačne stvari. Nedvomno pa učinkovito uresničevanje postavljenih ciljev vodi do visoke uspešnosti poslovanja (Možina et al. 2002, 665).

Temeljne poslovne odločitve podjetja se nanašajo na načine, kako dosegati dobiček, kako povečati premoženje in kako zagotavljati zadostno količino denarja. Da bi lahko podjetje racionalno sprejemalo ekonomske odločitve na teh področjih, potrebuje določene informacije, ki pa jih lahko dobi s pomočjo kazalnikov.

Najpogosteje se uporabljajo trije kazalniki, in sicer:

- gospodarnost ali ekonomičnost,
- donosnost ali rentabilnost,
- produktivnost ali proizvodnost.

V nadaljevanju naloge so uporabljeni izrazi: gospodarnost, donosnost in produktivnost.

Kazalniki gospodarnosti, donosnosti in produktivnosti so kazalniki poslovne uspešnosti.

Pri gospodarskih podjetjih je koristno spremljati in ocenjevati prag rentabilnosti, ki ga lahko opazujemo kot tisti količinski obseg proizvodnje ali opravljanja storitev, pri katerem pokrivamo stalne in spremenljive stroške, ne da bi ustvarili izgubo ali dobiček.

Za podjetje, ki ga analiziram, praga rentabilnosti (točke preloma) nisem ocenila, ker nisem imela podatkov o višini fiksnih in variabilnih stroškov ter prodajne cene.

5.1 GOSPODARNOST POSLOVANJA

Gospodarnost je opredeljena kot načelo doseganja čim večjega obsega proizvodov z danimi stroški ali doseganja danega obsega proizvodov s čim manjšimi stroški.

Poslovni sistem posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov. Čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki, tem večja je gospodarnost. Če je izračunani kazalnik večji od 1, je bilo poslovanje podjetja uspešno in gospodarno in je podjetje poslovalo z dobičkom, če je kazalnik manjši od 1, je poslovanje negospodarno, podjetje posluje z izgubo.

Kazalnik gospodarnosti poslovanja pove, koliko prihodkov iz poslovanja (prihodkov od prodaje in drugih prihodkov iz poslovanja) je podjetje doseglo na 100 denarnih enot odhodkov iz poslovanja (stroškov blaga, materiala in storitev, dela, amortizacije in drugih odhodkov iz poslovanja).

Dejavniki, ki vplivajo na gospodarnost, so: stopnja izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti, uporabljena tehnologija, poraba proizvodnih tvorcev in proizvodni program.

Na ravni podjetja kaže spremljati in ocenjevati gospodarnost poslovanja predvsem z naslednjimi kazalci:

$$1. \text{ Količnik gospodarnosti I} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}} \quad (a)$$

$$2. \text{ Količnik gospodarnosti II} = \frac{\text{redni prihodki}}{\text{redni odhodki}} \quad (b)$$

Tabela 16: Gospodarnost poslovanja podjetja XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
1. Celotni prihodki	20.641.418	10.251.343	49,66
2. Celotni odhodki	19.418.557	10.220.541	52,63
3. Prihodki od poslovanja	20.551.966	10.070.380	49,00
4. Odhodki od poslovanja	19.019.128	9.963.423	52,39
a) GOSPODARNOST I. (1/2)	1,0630	1,0030	94,36
b) GOSPODARNOST II. (3/4)	1,0806	1,0107	93,54

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 16 je razvidno, kako gospodarno je podjetje XX poslovalo v letih 2008 in 2009. Prvi kazalec gospodarnosti je razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. Ta kazalec nam pove, da je podjetje leta 2009 realiziralo na 100 enot odhodkov 100,03 enote prihodkov, kar je za 5,64 % manj kot leta 2008, ko je podjetje na 100 enot odhodkov realiziralo 106,30 enote prihodkov. Drugi kazalec gospodarnosti je opredeljen kot razmerje med prihodki iz poslovanja in odhodki iz poslovanja. Tudi ta kazalec je bil v obeh letih večji od 1, vendar se je leta 2009 znižal za 6,46 % v primerjavi z letom 2008.

Lahko ugotovimo, da je podjetje XX v letih 2008 in 2009 poslovalo gospodarno, saj je vrednost kazalcev gospodarnosti v obeh proučevanih letih večji od 1, vendar se je gospodarnost leta 2009 bistveno poslabšala v primerjavi z letom 2008.

5.2 DONOSNOST POSLOVANJA

Donosnost je zlasti finančna uspešnost podjetja, vendar jo je mogoče osvetljevati na različne načine. Najprej so tu lastniki poslovnega sistema, ki so prispevali kapital in pričakujejo njegovo ustrezno oplajanje (Turk, Melavc 2001, 526). Kazalnik pojasnjuje, kako uspešno upravlja poslovodstvo s premoženjem lastnikov. Pokaže, koliko čistega dobička je podjetje doseglo na vsakih 100 denarnih enot vložnega kapitala. Podjetje je poslovno uspešnejše, če je vrednost tega kazalnika čim večja, vendar pa višja vrednost kazalnika lahko pomeni tudi večje tveganje na račun velikega zadolževanja podjetja. Čista donosnost kapitala je namreč odvisna od sestave virov financiranja. Višina kazalca lahko močno niha glede na kapitalsko intenzivnost panoge.

$$\text{Koeficient čiste donosnosti kapitala ROE} = \frac{\text{čisti dobiček obračunskega obdobja}}{\text{povprečni kapital}}$$

Za podjetje je pomemben tudi kazalnik čiste donosnosti sredstev, ki kaže, kako uspešno je bilo poslovodstvo pri upravljanju sredstev. Kaže, koliko čistega dobička oziroma čiste izgube je gospodarsko podjetje ugotovilo na vsakih 100 denarnih enot obstoječih sredstev, ne glede na to, kako se financira. Gospodarsko podjetje posluje uspešneje, če je vrednost kazalnika čim večja. V primeru, da gospodarsko podjetje ali dejavnost posluje s čisto izgubo, ima vrednost kazalnika čiste donosnosti sredstev negativen predznak.

$$\text{Koeficient čiste donosnosti sredstev ROA} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Tabela 17: Izračun donosnosti kapitala in donosnosti sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
1. Čisti dobiček	941.710	30.392	3,23
2. Povprečni kapital	2.446.394	2.937.173	120,06
3. Povprečna sredstva	8.373.898	8.899.191	106,27
4. Donosnost kapitala ROE (1/2) v %	38,49	1,03	2,69
5. Donosnost sredstev ROA (1/3) v %	11,25	0,34	3,04

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009; Bilanca stanja podjetja XX za leti 2008 in 2009

V tabeli 17 sem analizirala dve osnovni obliki donosnosti, in sicer donosnost kapitala (v angleščini ROE – return on equity) in donosnost sredstev (ROA – return on assets). Kot smo že omenili, je prva zanimiva z vidika lastnikov podjetja, kjer primerjamo dobiček in povprečen vložen kapital, druga z vidika celotnega podjetja, kjer primerjamo dobiček s povprečnimi sredstvi v podjetju.

Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE) je leta 2008 znašal 38,49 in se je leta 2009 znižal na 1,03. To pomeni, da je podjetje leta 2008 na 100 denarnih enot kapitala ustvarilo 38,49 denarne enote čistega dobička, leta 2009 pa je podjetje na 100 denarnih enot kapitala ustvarilo le 1,03 enote čistega dobička.

Donosnost sredstev (ROA) se je glede na preteklo leto 2008, ko je na 100 denarnih enot vloženih sredstev prineslo 11,25 enote dobička, leta 2009 zmanjšalo za 96,96 % oziroma na 100 denarnih enot vloženih sredstev je podjetje ustvarilo le 0,34 enote čistega dobička.

Povzamemo lahko, da je imelo podjetje XX leta 2008 visoko vrednost kazalnikov donosnosti kapitala in donosnosti sredstev, leta 2008 sta oba kazalnika precej nižja zaradi zmanjšanja čistega dobička leta 2009.

Kazalnike, ki smo jih izračunali v prejšnjih poglavjih, lahko med seboj povežemo in dobimo Du Pontov sistem povezanih kazalnikov, ki povezuje donosnost sredstev s količnikom obračanja poslovnih sredstev (Pučko 2005, 154). Ta sistem je bil najprej uporabljen v ameriškem podjetju »Du Pont«, po katerem se tudi imenuje.

Iz sistema povezanih kazalnikov je razvidno, da je donosnost sredstev odvisna od hitrosti obračanja sredstev in ekonomičnosti.

$$ROA = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{E}\right)$$

Kot je prikazano v tabeli 17, se je donosnost sredstev (ROA) leta 2009 zmanjšala za 96,96 %. Če izhajamo iz sistema povezanih kazalnikov, lahko rečemo, da je na zmanjšanje ROA vplivalo zmanjšanje ekonomičnosti in zmanjšanje obračanja povprečnih sredstev.

5.3 PRODUKTIVNOST DELA

Produktivnost najpogosteje izražamo kot produktivnost dela. Možnih je več načinov izračuna produktivnosti, sama sem v diplomski nalogi izračunala dodano vrednost na zaposlenega. Podjetje je poslovno uspešnejše, če ugotovi čim večji znesek dodane vrednosti na zaposlenega.

$$\text{Dodana vrednost na zaposlenega} = \frac{\text{kosmati donos od poslovanja – sprememba vrednosti proizvodov in nedokončane proizvodnje – stroški blaga in storitev – drugi poslovni odhodki}}{\text{povprečno število zaposlenih na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju}}$$

Tabela 18: Dodana vrednost na zaposlenega v podjetju XX v letih 2008 in 2009

	Podjetje XX		
	2008	2009	I 09/08
Kosmati donos od poslovanja	20.551.966	10.070.380	49,00
Sprememba vrednosti zalog in nedokončane proizvodnje	129.482	-148.038	-114,33
Stroški blaga, materiala in storitev	17.636.589	8.849.280	50,17
Drugi poslovni odhodki	42.291	15.629	36,96
Povprečno število zaposlenih po del. urah.	48,97	43,00	87,75
Dodana vrednost na zaposlenega	56.026,22	31.477	56,21

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja XX za leti 2008 in 2009

Iz tabele 18 je razvidno, da je dodana vrednost na zaposlenega leta 2009 padla za 43,79 % v primerjavi z letom 2008. Posledica zmanjšanja realizacije prodaje se odraža tudi v zmanjšanju dodane vrednosti na zaposlenega leta 2009 na 31.477 EUR v primerjavi z letom 2008, ko je znašala dodana vrednost na zaposlenega 56.026,22 EUR. Vsebinsko dodana vrednost pomeni novoustvarjeno vrednost, ki jo je podjetje proizvedlo v enem letu.

Podjetje XX je v obeh proučevanih letih poslovalo uspešno, saj je v obeh letih izkazalo dodano vrednost na zaposlenega. Podjetje je bilo v preteklih letih uvrščeno med boljša podjetja po dodani vrednosti na zaposlenega. Dodana vrednost v višini 31.477 EUR na zaposlenega, ki je bila dosežena leta 2009, predstavlja še vedno relativno dober rezultat v primerjavi z drugimi podjetji v proizvodni dejavnosti v Sloveniji.

6 ZAKLJUČEK

Z analizo poslovanja, ki sem jo razvijala skozi diplomsko delo, sem skušala prikazati, kateri dejavniki pozitivno in kateri negativno vplivajo na poslovanje podjetja. Vendar je pri tem treba upoštevati dejstvo, da je bila analiza omejena in s tem nepopolna že zaradi nedosegljivosti podatkov kot tudi zaradi omejitve diplomske naloge.

Obseg stalnih in gibljivih sredstev se je zmanjšal, struktura pri stalnih sredstvih je ostala praktično nespremenjena, pri gibljivih sredstvih so se največ zmanjšale zaloge in poslovne terjatve. Izračuni koeficientov hitrosti obračanja obratnih sredstev, povprečnih terjatev in povprečnih zalog so se prav tako zmanjšali zaradi zmanjšanja naročil, odlogi plačil so bili vse daljši, velik problem je predstavljala tudi plačilna nedisciplina. V okviru analize gibljivih sredstev sem odkrila problemsko situacijo predvsem v visokem strukturnem deležu terjatev v vseh gibljivih sredstvih skozi celotno obravnavano obdobje. Leta 2009 so kratkoročne poslovne terjatve predstavljale 58,44 % gibljivih sredstev, leta 2008 pa je bil delež poslovnih terjatev 55,62 % oziroma za 2,82 % nižji kot leta 2009. Leta 2009 so se sicer zmanjšale kratkoročne poslovne terjatve v primerjavi z letom 2008, vendar bistveno manj, kot se je zmanjšala realizacija prodaje leta 2009. To me vodi k zaključku, da je imelo podjetje leta 2009 težave pri izterjavi poslovnih terjatev, kar je negativno vplivalo na poslovno uspešnost podjetja.

Z analizo zaposlenih sem ugotovila, da se je število zaposlenih leta 2009 zmanjšalo za 23,53 %. Posledic zmanjšanja števila zaposlenih leta 2009 ni iskati v bruto ali neto fluktuaciji, ampak je bila posledica nižje gospodarske aktivnosti v podjetju XX, ki se je odrazila tudi v zmanjšanju števila zaposlenih. V starostni strukturi vidim problemsko stanje, in sicer menim, da bi morale podjetje poskrbeti za dolgoročni razvoj podjetja z vključevanjem mladih v poslovni proces. Visok odstotek visokokvalificiranih in nekvalificiranih delavcev nima negativnega vpliva na poslovanje; visokokvalificirani kader skrbi za razvoj in izboljševanje izdelkov in procesov v podjetju, nekvalificirani delavci so zaposleni predvsem neposredno v proizvodnji in za svoje delo ne potrebujejo več znanja.

Iz analize poslovnih funkcij sem ugotovila, da je leta 2009 padla prodaja za več kot 50 %, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Prodaja je najbolj padla na domačem trgu in na trgih nekdanje Jugoslavije ter najmanj v ostalih državah. Tu sicer vidim problemsko stanje, da bi se moralo podjetje bolj angažirati pri iskanju novih trgov, vendar je bila leta 2009 največji problem plačilna nedisciplina, tako da je podjetje imelo dovolj kupcev, vendar je bilo podjetje primorano ustaviti prodajo neplačnikom.

Pri analizi financiranja mi izračunana stopnja kapitalizacije 36,76 % pove, da je pod priporočljivo stopnjo kapitalizacije, ki znaša vsaj 0,50 %, tako da ima podjetje manj kot polovico lastnih virov v vseh virih. Leta 2009 se je stopnja kapitalizacije zvišala za 6,85 %, ker podjetje ni najemalo novih kreditov, saj jih zaradi zniževanja proizvodnje leta 2009 niso potrebovali. Vendar če pogledamo leto 2008, lahko ugotovimo, da je podjetje s tako politiko financiranja izkoristilo finančni vzvod, kar je pozitivno vplivalo na njegovo uspešnost poslovanja.

Analiza poslovnega izida podjetja XX je pokazala, da je podjetje v obeh proučevanih obdobjih doseglo pozitiven poslovni izid oziroma dobiček. Podjetje je leta 2008 izkazalo 941.710 EUR čistega dobička, leta 2009 pa je dobiček padel na 30.392 EUR oziroma za 96,77 %. V obeh proučevanih letih je podjetje izkazalo dodano vrednost na zaposlenega. Podjetje je bilo v preteklih letih uvrščeno med boljša podjetja po dodani vrednosti na zaposlenega. Dodana vrednost v višini 31.477 EUR na zaposlenega, ki je bila dosežena leta 2009, predstavlja še vedno relativno dober rezultat v primerjavi z drugimi podjetji v proizvodni dejavnosti.

Problemske situacije, ki sem jih z analizo odkrila, so predvsem velika zadolženost in terjatve, ki jih ima podjetje do kupcev. Menim, da bi lahko podjetje skušalo več narediti pri izterjavi poslovnih terjatev s poboti oziroma z odprodajo terjatev.

Na koncu povzemam, da je podjetje XX leta 2009 poslovalo v zelo težavnih razmerah, vendar še vedno uspešno, saj je še vedno poslovalo z dobičkom. Kot sem že v uvodu omenila, da je za okolje, kjer danes delujejo poslovni subjekti, značilno hitro in nepredvidljivo spreminjanje, je bilo leto 2009 tudi za podjetje, ki sem ga analizirala, obdobje hude preizkušnje, saj so se razmere na mednarodnih trgih in doma močno poslabšale zaradi svetovne finančne in gospodarske krize.

LITERATURA IN VIRI

1. Bergant, Ž. (2007). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Abeceda storitve.
2. Koletnik, F. (2006). *Proučevanje (analiziranje) računovodskih izkazov*. Maribor: Ekonomska-poslovna fakulteta.
3. Mayr, B. (2007). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Abeceda storitve.
4. Možina, S. et al. (2002). *Management nova znanja za uspeh*, Radovljica: Didakta.
5. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Tavčar, I. (1996). *Razsežnosti managementa*, Ljubljana: Tangram,
7. Turk, I., Melavc, D. (2001). *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.
8. Turk, I., Melavc, D. (1994). *Uvod v računovodstvo*. Kranj: Založba Moderna organizacija.
9. Zadravec, R. (1997). *Zaključni račun z analizo*. Ljubljana: Primath.
10. Zadravec, R. (2003). *Zaključni račun po novem*. Ljubljana: Primath.
11. Zakon o gospodarskih družbah, Uradni list RS št. 42/06.

Viri:

1. Bilanca stanja podjetja XX na dan 31. 12. 2008.
2. Bilanca stanja podjetja XX na dan 31. 12. 2009.
3. Izkaz poslovnega izida podjetja XX za obdobje od 1. 1. 2008 do 31. 12. 2008.
4. Izkaz poslovnega izida podjetja XX za obdobje od 1. 1. 2009 do 31. 12. 2009.
5. Kadrovska evidenca podjetja XX v letih 2008 in 2009.
6. Letno poročilo podjetja XX za leto 2008.
7. Letno poročilo podjetja XX za leto 2009.
8. Poročilo nabave podjetja XX za leto 2008.
9. Poročilo nabave podjetja XX za leto 2009.
10. Poročilo proizvodnje podjetja XX za leto 2008.
11. Poročilo proizvodnje podjetja XX za leto 2009.
12. Pravilnik o notranji organizaciji in sistematizaciji podjetja XX.

Spletne strani

1. Podatki o indeksih cen življenjskih potrebščin <http://www.gzs.si/slo/48050> (vpogled 2. 3. 2010).
2. <http://www.apolloplus.si/zbirke/slovenski-racunovodski-standardi/Uvod-SRS.pdf/view>, 29. 3. 2010.

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg in struktura stalnih sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009	6
Tabela 2: Obseg in struktura gibljivih sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009.....	7
Tabela 3: Hitrost obračanja obratnih sredstev, povprečnih terjatev in povprečnih zalog v podjetju XX v letih 2008 in 2009	9
Tabela 4: Povprečno število zaposlenih v podjetju XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009.....	10
Tabela 5: Obseg in struktura zaposlenih v podjetju XX po starosti na dan 31. 12. v letih 2008 in 2009.....	12
Tabela 6: Struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju XX v letih 2008 in 2009	13
Tabela 7: Količinski (v tonah) in vrednostni (v EUR) obseg nabave v podjetju XX v letih 2008 in 2009 po dobaviteljih.....	15
Tabela 8: Količinski obseg (v tonah) proizvodnje proizvodov po skupinah v podjetju XX v letih 2008 in 2009.....	17
Tabela 9: Prihodki od prodaje po trgih za podjetje XX v letih 2008 in 2009.....	19
Tabela 10: Izračun kazalnikov stanja financiranja podjetja XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009	22
Tabela 11: Izračun koeficientov likvidnosti v podjetju XX v letih 2008 in 2009	25
Tabela 12: Izračun količnikov finančne stabilnosti podjetja XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009	26
Tabela 13: Obseg in struktura prihodkov podjetja XX za leti 2008 in 2009.....	27
Tabela 14: Obseg in struktura odhodkov podjetja XX za leti 2008 in 2009.....	28
Tabela 15: Poslovni izid podjetja XX v letih 2008 in 2009.....	29
Tabela 16: Gospodarnost poslovanja podjetja XX v letih 2008 in 2009.....	31
Tabela 17: Izračun donosnosti kapitala in donosnosti sredstev v podjetju XX v letih 2008 in 2009.....	33
Tabela 18: Dodana vrednost na zaposlenega v podjetju XX v letih 2008 in 2009.....	34

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Število zaposlenih v podjetju XX na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009	11
Graf 2: Vrednostni obseg nabave po dobaviteljih za leti 2008 in 2009	15
Graf 3: Količinski obseg (v tonah) proizvodnje proizvodov po skupinah v podjetju XX v letih 2008 in 2009	17
Graf 4: Poslovni izid podjetja XX v letih 2008 in 2009	29

KAZALO SLIK

Slika 1: Organigram podjetja XX	2
Slika 2: Krožni tok obratnih sredstev v proizvodnem podjetju	8

PRILOGE

PRILOGA 1: (Izkaz poslovnega izida podjetja XX v letih 2008 in 2009 v EUR)

Podjetje XX	2008		2009	Indeks 09/08
	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	
1. Čisti prihodek od prodaje	20.417.357	20.235.240	10.184.729	49,88
2. Sprememba vrednosti zalog in nedokončane proizvodnje	129.482	128.327	-148.038	-114,33
3. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0	0
4. Drugi poslovni prihodki	5.127	5.081	33.689	657,12
5. Stroški blaga, materiala in storitev	17.636.589	17.479.276	8.849.280	50,24
6. Stroški dela	1.119.418	1.109.433	918.444	82,05
7. Odpisi vrednosti	220.830	218.860	180.070	81,54
7. Drugi poslovni odhodki	42.291	41.914	15.629	24,29
POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	1.532.838	1.519.165	106.957	6,98
9. Finančni prihodki iz deležev	212	210	157	74,10
10. Finančni prihodki iz danih posojil	37.612	37.277	57.700	153,41
11. Finančni prihodki iz poslovnih obveznosti	47.472	47.049	111.002	233,82
12. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	390.132	386.652	226.070	57,95
13. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	32	32	4.019	12447,35
POSLOVNI IZID IZ FINANCIRANJA	- 304.867	- 302.148	- 61.230	20,08
14. Izredni prihodki	4.155	4.118	12.104	291,31
15. Izredni odhodki	9.265	9.182	27.029	291,74
POSLOVNI IZID ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	- 5.110	- 5.064	- 14.925	292,10
16. Davek iz dobička	281.151	278.643	410	0,15
ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	941.710	933.310	30.392	3,23

PRILOGA 2: (Bilanca stanja podjetja XX v letih 2008 in 2009 v EUR)

Podjetje XX	2008		2009	Indeks 09/08
	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	
SREDSTVA				
A. Stalna sredstva				
Neopredmetena dolgoročna sredstva	22.390	21.994	20.141	0,90
II. Opredmetena osnovna sredstva	751.100	737.819	741.464	0,99
III. Dolgoročne finančne naložbe	37.362	36.701	34.750	0,93
Skupaj stalna sredstva	810.851	796.514	796.355	0,98
B. Gibljava sredstva				
I. Zaloge	1.227.700	1.205.992	843.284	0,69
II. Kratkoročne finančne naložbe	2.524.659	2.480.019	2.087.265	0,83
III. Kratkoročne poslovne terjatve	4.975.777	4.887.797	4.233.739	0,85
IV: Denarna sredstva	161.626	158.768	78.853	0,49
Skupaj gibljava sredstva	8.889.762	8.732.576	7.243.141	0,81
C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	56.710	55.707	1.562	0,03
SKUPAJ SREDSTVA	9.757.323	9.584.797	8.041.058	0,82
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV				
A. Kapital				
Vpoklicni kapital	720.321	707.584	707.584	0,98
Rezerve iz dobička	72.031	70.757	70.757	0,98
Presežek iz prevrednotenja			58.463	
Preneseni čisti poslovni izid	1.176.087	1.155.292	2.088.601	1,78
Čisti poslovni izid poslovnega leta	950.110	933.310	30.392	0,03
Prevrednoteni popravki kapitala	0			
Skupaj kapital	2.918.548	2.866.943	2.955.797	1,01
B. Rezervacije	57.336	56.322	45.343	0,79
C. Dolgoročne obveznosti				
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	0	0	2.465.000	100,00
Č. Kratkoročne obveznosti				
Kratkoročne finančne obveznosti	4.849.403	4.763.657	1.589.098	0,33
Kratkoročne poslovne obveznosti	1.912.710	1.878.890	947.747	0,50
Skupaj kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	6.762.113	6.642.547	2.536.845	0,38
Skupaj kratk. in dolg. finančne in poslovne obveznosti	6.762.113	6.642.547	5.001.845	0,74
D. Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	19.327	18.985	38.073	1,97
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	9.757.323	9.584.797	8.041.058	0,82