

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA PRODAJE IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA
PODJETJA PEKO D. D.**

Ljubljana, avgust 2010

ŠPELA POLJAK

IZJAVA

Študentka Špela Poljak izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Nine Ponikvar, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 31. 8. 2010

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE	2
1.1 Predstavitev podjetja Peko, d. d., in Poslovne skupine Peko	2
1.2 Predstavitev obutvene panoge v Sloveniji in Evropi	3
2 ANALIZA NABAVE	5
2.1 Obseg in struktura nabave	5
2.2 Vezava obveznosti do dobaviteljev	7
3 ANALIZA PROIZVODNJE	8
3.1 Obseg in struktura proizvodnje obutve	9
3.2 Stroški proizvodnje	10
4 ANALIZA PRODAJE	11
4.1 Veleprodaja obutve	12
4.2 Veleprodajne cene	14
4.3 Maloprodajna mreža	15
5 ANALIZA FINANCIRANJA	17
5.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	17
5.2 Finančna varnost	19
5.3 Finančna stabilnost	20
5.4 Plačilna sposobnost	21
6 ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI	22
6.1 Produktivnost dela	23
6.2 Gospodarnost ali ekonomičnost poslovanja	23
6.3 Dobičkonosnost ali rentabilnost poslovanja	24
SKLEP	25
LITERATURA IN VIRI	27
PRILOGE	1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Nekateri agregatni kazalci in kazalniki podjetij v obutveni panogi v Sloveniji, v letih 2007 in 2008	3
Tabela 2: ABC analiza nabave glede na dobavitelje podjetja Peko, d. d., za leto 2007	6
Tabela 3: ABC analiza nabave glede na dobavitelje podjetja Peko, d. d., za leto 2008	6
Tabela 4: Koefficient obračanja obveznosti in trajanje obrata obveznosti za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi.....	8
Tabela 5: Količinski obseg (v 000 enotah) in struktura (v %) proizvodnje zgornjih delov obutve podjetja Peko, d. d., na različnih lokacijah v letih 2006, 2007 in 2008	9
Tabela 6: Količinski obseg (v 000 enotah) in struktura (v %) montaže obutve za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008.....	10
Tabela 7: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov po naravnih stroškovnih vrstah v podjetju Peko, d. d., v letih 2007 in 2008.....	10
Tabela 8: Število parov obutve (v 000 enotah), vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) veleprodaje podjetja Peko, d. d., po prodajnih trgih v letih 2007 in 2008	12
Tabela 9: Število parov (v 000 enotah), vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) veleprodaje podjetja Peko, d. d., po tujih trgih v letih 2007 in 2008	13
Tabela 10: Povprečne uresničene in načrtovane veleprodajne cene za par obutve (v EUR) podjetja Peko, d. d., za različne države v letih 2007 in 2008.....	14
Tabela 11: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) maloprodaje podjetja Peko, d. d., v Sloveniji in tujini po programih, v letih 2007 in 2008.....	16
Tabela 12: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008.....	18
Tabela 13: Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi.....	19
Tabela 14: Kazalnik finančne stabilnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi	20
Tabela 15: Kazalniki plačilne sposobnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi.....	22
Tabela 16: Kazalnik produktivnosti dela v podjetju Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi	23
Tabela 17: Kazalnika ekonomičnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi.....	24
Tabela 18: Kazalnika dobičkonosnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi	25

KAZALO SLIK

Slika 1: Tržni delež po prihodku podjetja v obutveni panogi v Sloveniji, v letu 2008	4
---	---

UVOD

Za sodobno tržno gospodarstvo je značilen nenehen boj za obstanek podjetij in hitre spremembe na trgu. Podjetja, ki se ne uspejo uspešno prilagoditi novim zahtevam, propadejo, zato je ena izmed pomembnejših nalog podjetja, da poslovanje uspešno načrtuje, ga sproti nadzira in ob koncu poslovnega leta tudi analizira. Analiza uspešnosti poslovanja je za podjetje izjemnega pomena, saj omogoča primerjavo doseženih poslovnih rezultatov z zastavljenimi na vseh področjih delovanja ter je hkrati osnovna podlaga za odločanje v prihodnosti.

Predmet diplomskega dela je analiza poslovanja oziroma analiza poslovnega procesa podjetja Peko, d. d., v poslovnih letih 2007 in 2008. Pri vsaki poslovni funkciji navajam podatke o poslovanju za obe preučevani leti, jih med seboj primerjam, spremembe v poslovanju pa izražam s pomočjo indeksov. Pri ocenjevanju uspešnosti nekaterih poslovnih funkcij si pomagam tudi s primerjavo nekaterih kazalnikov z vodilnim podjetjem v panogi, t.j. s podjetjem Alpina, d. d.

Namen analize poslovanja je s primerjavo poslovanja podjetja Peko, d. d., v dveh poslovnih letih oceniti njegovo uspešnost poslovanja ter ugotoviti, kako je podjetje izboljšalo ali poslabšalo poslovanje v letu 2008 glede na leto 2007. S tem nameravam oblikovati informacije o tem, katere odločitve bi morale podjetje sprejeti, da bi povečalo uspešnost poslovanja. Cilj diplomskega dela je s pomočjo analize poslovnih funkcij ugotoviti slabosti in priložnosti za izboljšavo poslovnega procesa podjetja ter s tem celotnega poslovanja podjetja Peko, d. d., s tem pa tudi pokazati na spremembe, ki bi podjetju omogočile učinkovitejše doseganje zastavljenih ciljev.

V diplomskem delu predstavljam teoretični in praktični vidik problematike. Teoretični del črpam iz razpoložljive literature s področja analize poslovanja, praktični del pa iz nekaterih spletnih portalov, bilanc stanja, izkazov poslovnega izida ter iz internih virov podjetja Peko, d. d., za leti 2007 in 2008. Podjetje pri sestavljanju računovodskih izkazov in drugih internih virov uporablja stalne cene, zato danih vrednosti ni bilo potrebno dodatno inflacionirati oziroma deflacionirati.

Diplomsko delo je sestavljeno iz šestih delov. Uvodu sledi predstavitev podjetja Peko, d. d., in Poslovne skupine Peko ter predstavitev značilnosti obutvene panoge. Drugi del obsega analizo nabavne funkcije glede na obseg in strukturo nabave ter prikaz vezave obveznosti do dobaviteljev. V tretjem delu sledi analiza prodaje, to sem razčlenila na veleprodajo obutve, veleprodajne cene in maloprodajno mrežo. V četrtem delu predstavljam analizo proizvodne funkcije po obsegu in strukturi ter glede na stroške proizvodnje. V petem delu analiziram financiranje preučevanega podjetja s pomočjo prikaza obsega in strukture obveznosti do virov sredstev, kazalnikov finančne varnosti, finančne stabilnosti in plačilne sposobnosti. Šesti del diplomskega dela je namenjen ocenitvi celotne uspešnosti poslovanja s pomočjo kazalnikov produktivnosti dela, ekonomičnosti in gospodarnosti. Diplomsko delo zaključujem s sklepom oziroma z nekaj ključnimi ugotovitvami, ki sem jih pridobila s preučevanjem poslovanja izbranega podjetja.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE

1.1 Predstavitev podjetja Peko, d. d., in Poslovne skupine Peko

Peko, d. d., je obvladujoče podjetje skupine povezanih podjetij Poslovne skupine Peko, ki uresničujejo širitev maloprodajne mreže na tujih trgih in zagotavljajo stabilno proizvodno strukturo. Skupino Peko poleg matičnega podjetja s sedežem v Trziču sestavljajo še dve proizvodni podjetji v Sloveniji in štiri hčerinska podjetja z močno razvejanimi maloprodajnimi mrežami v državah bivše Jugoslavije, in sicer na Hrvaškem, v Srbiji, Makedoniji ter Bosni in Hercegovini.

Prvo proizvodno podjetje PGP Inde, d. o. o., je locirano v Trziču. Ustanovilo ga je podjetje Peko, d. d., ki je hkrati njegov edini lastnik. Osnovna dejavnost tega podjetja je, poleg številnih drugih, proizvodnja obutve, natančneje, izdelava steljk in zgornjih delov obutve za podjetje Peko, ter izdelava orodij za vlivanje podplatov za podjetje PGP Trzič. Po Zakonu o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD) uvrščamo podjetje PGP Inde med mikro družbe in je na dan 31. 12. 2008 zaposlovalo 162 ljudi, od tega 65 invalidov, ki predstavljajo 40,12 % vseh zaposlenih. Zaradi zaposlovanja invalidov podjetje prejema subvencije, namenjene pokrivanju stroška nižje produktivnosti dela invalidov in je oproščeno plačila večine prispevkov iz plač za vse zaposlene.

Drugo proizvodno podjetje PGP Trzič, d. o. o., je največji slovenski proizvajalec spodnjih delov obutve in eno najpomembnejših podjetij v Evropi na področju proizvodnje visokokakovostnih podplatov iz poliuretana in gume. Podjetje je v lasti podjetij Peko, d. d. (98,45 %) in Komunalnega podjetja Trzič, d. o. o. (1,55 %). Po ZGD je PGP Trzič majhna družba, ki je konec leta 2008 zaposlovala 90 ljudi.

Po standardni klasifikaciji dejavnosti je podjetje Peko, d. d., registrirano pod šifro C15.200 - proizvodnja obutve, vendar obsega še številne druge registrirane dejavnosti, med katerimi se izvajajo:

- trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki,
- trgovina na debelo z oblačili in obutvijo,
- popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov ter
- dajanje lastnih nepremičnin v najem.

Po ZGD sodi podjetje Peko, d. d., med velike povezane družbe in je na dan 31. 12. 2008 zaposlovalo 318 zaposlenih. Celotna skupina Peko je na ta dan zaposlovala 999 ljudi, kar je dva zaposlena manj kot leto poprej. Kljub padcu števila zaposlenih se v hčerinskih podjetjih rahlo povečuje število prodajalcev zaradi odpiranja novih, dodatnih trgovskih lokacij. Teh je do zdaj v Sloveniji, na Hrvaškem, v Srbiji, Makedoniji ter Bosni in Hercegovini skupno 137.

V podjetju Peko razvijajo in tržijo kakovostno in modno obutev srednjega in višjega cenovnega razreda za ženske in moške. Poslanstvo Peka je nadaljevati s to tradicijo, jo ohraniti v

slovenskem okolju in se z zadovoljevanjem potreb in želja svojih kupcev v mednarodno razvejani lastni maloprodajni mreži z vrhunskimi storitvami in široko ponudbo različnih vrst obutve še bolj približati vsem generacijam, od najmlajših do najstarejših.

1.2 Predstavitev obutvene panoge v Sloveniji in Evropi

Po letu 1900 so na slovenskih tleh nastale prve tovarne čevljev, ki so se s časom razvile v pravo industrijo. Eden prvih središč čevljarske industrije v Sloveniji je Tržič, kjer Peko deluje že od leta 1903 in tako velja za prvo podjetje v obutveni industriji pri nas. Druga podjetja podobne velikosti so se pridružila podjetju Peko šele po koncu druge svetovne vojne (Simonič, 2010).

Konec leta 2008 je v obutveni panogi delovalo že 91 podjetij, kar je prikazano v Tabeli 1. Prav tako so v Tabeli 1 prikazana skupna sredstva vseh podjetij v panogi kot tudi prihodki iz poslovanja, čisti dobiček, povprečno število zaposlenih ter kazalnik dobičkonosnosti sredstev in kazalnik dobičkonosnosti kapitala za panogo.

Tabela 1: Nekateri agregatni kazalci in kazalniki podjetij v obutveni panogi v Sloveniji, v letih 2007 in 2008

Postavka	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}
Sredstva	126.047.107	118.739.304	106,15
Prihodki iz poslovanja	129.499.756	126.205.946	102,61
Čisti dobiček	3.877.358	1.929.358	98,68
Dobičkonosnost sredstev (ROA)	0,03	0,03	92,69
Dobičkonosnost kapitala (ROE)	0,06	0,07	96,26
Povprečno število zaposlenih	1985	2049	96,88
Število podjetij v panogi	91	91	100,00

Vir: Spletni portal Bizi.si, 2010.

Kot je razvidno iz Tabele 1, so se sredstva vseh podjetij v panogi leta 2008 glede na leto 2007 povečala za 6,15 %, prihodki iz poslovanja pa za 2,61 %. Čisti dobiček se je v panogi zmanjšal za 1,32 %, prav tako se je zmanjšala dobičkonosnost sredstev za 7,31 % in dobičkonosnost kapitala za 3,74 %. Zmanjšalo se je tudi povprečno število zaposlenih, in sicer za 3,12 %. Število podjetij v panogi se v preučevanem obdobju ni spremenilo.

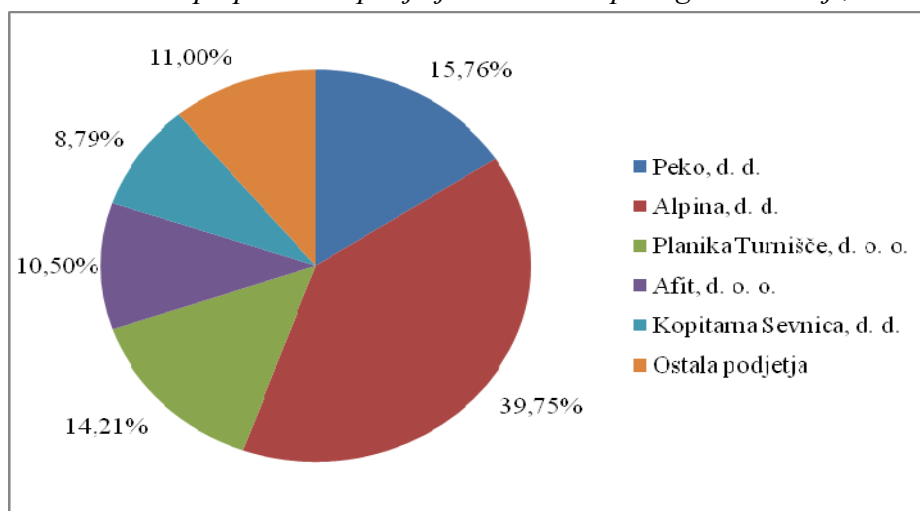
Slovenska obutvena industrija je tradicionalno izvozno naravnana in zelo podobna evropski. Vsako leto izvozi več kot 60 % svoje obutve, zlasti na evropske trge. Pri proizvodnji dobivajo vedno večjo vlogo proizvodnja po meri kupca, pri prodaji pa oblikovanje in modne smernice. Mnoga podjetja v panogi selijo proizvodnjo v države, kjer je delovna sila veliko cenejša. Velik vpliv na konkurenčnost znotraj panoge ima globalizacija. Njena najvidnejša posledica so pritiski iz Daljnega vzhoda, kjer ima obutvena industrija dolgo tradicijo in nižje stroške proizvodnje. Težava slovenskih podjetij v tej panogi pa ni le uvoz iz Kitajske, temveč tudi dokup obutve v Italiji, Avstriji in Nemčiji (Simonič, 2010).

Konkurenca v panogi je močna, podjetja v Sloveniji pa ne morejo konkurirati na ravni nizkocenovnih ter velikoserijskih izdelkov. Edina možnost teh podjetij je usmeritev v zahtevne tržne niše in izdelke z visoko dodano vrednostjo ob uporabi visokotehnoloških materialov in najsodobnejše tehnologije. V Evropi naj bi v tej panogi dolgoročno obstala le podjetja, ki bodo zahtevnejša v razvoju in tehnologiji, ter tista, ki bodo svojo obutev pozicionirala v višji ali visok cenovni razred (Simonič, 2010).

K boljšim pogojem poslovanja evropskih proizvajalcev obutve nekoliko pripomore uvedena zaščita z »anti-dumping« carino za usnjeno obutev iz Kitajske in Vietnama, ki je bila uvedena v drugi polovici leta 2006. Nekateri proizvajalci izvažajo obutev v druge države po ceni, ki je nižja od cene, ki jo zaračunava na matičnem trgu ali je pod proizvodnimi stroški. Anti-dumping carina je ukrep, ki te proizvajalce sili plačati dajatev ob uvozu in tako ščiti konkurenčnost trga držav uvoznic. Kot kaže, bo evropska komisija v prihodnosti najverjetneje razširila uvedbo anti-dumping carine oziroma dajatev na tovrstno uvoženo obutev tudi na druge države, kjer obstajajo dokazi, da se v teh državah blago samo pretovarja in niso države porekla (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 5-9).

V slovenski obutveni panogi dosega pet največjih podjetij kar 89 % tržni delež, med njimi je tudi preučevano podjetje Peko, d. d. Na Sliki 1 je prikazan tržni delež podjetij v slovenski obutveni panogi v letu 2008. Tržni deleži so oblikovani glede na prihodke iz poslovanja posameznih podjetij.

Slika 1: Tržni delež po prihodku podjetja v obutveni panogi v Sloveniji, v letu 2008



Vir: Spletni portal Bizi.si, 2010.

S Slike 1 je razvidno, da je bilo glede na poslovne prihodke v letu 2008 vodilno podjetje v panogi Alpina, d. d., s tržnim deležem 39,75 %. Sledilo ji je podjetje Peko, d. d., s tržnim deležem 15,76 %. Podjetje Planika Turnišče, d. o. o., je v letu 2008 obsegalo dobrih 14 % vseh prihodkov v panogi, Afit, d. o. o., pa 10,50 %. Podjetje Kopitarna Sevnica, d. d., je bilo v letu 2008 peto največje podjetje v panogi in je doseglo 8,79 % vseh poslovnih prihodkov panoge. Ostala slovenska podjetja so v letu 2008 s poslovnimi prihodki dosegla 11 % tržni delež.

2 ANALIZA NABAVE

Bistvo nabave je v priskrbi poslovnih prvin. V ožjem smislu štejemo v nabavo le oskrbovanje podjetja z različnimi delovnimi predmeti po dogovorjeni ceni na določenem trgu. To (ožje) pojmovanje nabave je tudi izhodišče za spremljanje in ocenjevanje nabave. Nabavno funkcijo lahko ocenjujemo glede na obseg in strukturo nabave, tok in ritmičnost nabave, nabavne poti, dobavitelje in dobavne pogoje ter glede na nabavne cene in stroške nabave (Pučko, 1998a, str. 43-44).

V nadaljevanju prikazujem obseg in strukturo nabave podjetja Peko, d. d., s pomočjo metode ABC ter vezavo obveznosti do dobaviteljev s pomočjo koeficienta obračanja obveznosti in trajanja obrata obveznosti. Oba kazalnika primerjam z istima kazalnikoma vodilnega podjetja v panogi Alpina, d. d.

2.1 Obseg in struktura nabave

V slovenski literaturi se že nekaj časa pojavlja predstavitev nove računovodske metode, povzete iz tuje, predvsem ameriške in angleške literature, ki naj bi bistveno izboljšala poslovno odločanje. Gre za metodo ABC, ki se je kmalu po predstavitvi uveljavila v Združenih državah Amerike, in sicer v podjetjih z visoko tehnologijo. Postopoma pa jo prevzemajo tudi nekatera velika evropska podjetja. Po analizah, opravljenih v ZDA, jo že uporablja ali se na to pripravlja 50 % ameriških podjetij. Temeljna prvina, na kateri temelji metoda ABC, so sestavine dejavnosti oziroma aktivnosti, iz katerih sestoji poslovni proces. Te aktivnosti so temelj poslovnega procesa za ustvarjanje proizvodov, trošijo prvine poslovnega procesa v podjetju in s tem povzročajo stroške (Kavčič, Klobučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 56-59).

Spremljanje in ocenjevanje strukture nabave z metodo ABC sloni na dejstvu, da niso vsi dobavitelji enako pomembni za podjetje. Obstajajo dobavitelji, ki predstavljajo veliko nabavno vrednost v posameznem obdobju, vendar jih je po številu zelo malo. Po drugi strani pa ima vsako podjetje tudi dobavitelje, ki jih je sicer veliko po številu, a vrednostno ne pomenijo veliko. Zato je bistvo metode ABC strukturirati dobavitelje v tri skupine, pri čemer naj bi okrog 10 % največjih oziroma najpomembnejših dobaviteljev predstavljalo okoli 60 % celotne vrednosti nabave v preučevanem obdobju. To je skupina A. Skupina B naj bi predstavljala naslednjih 30 % največjih dobaviteljev in ravno tako okoli 30 % vse nabave po vrednosti. Pri skupini C pa gre za okoli 60 % najmanjših dobaviteljev za podjetje, katerih skupna nabavna vrednost ne pomeni več kot približno 10 % vrednosti nabave v preučevanem obdobju (Pučko, 1998a, str. 46).

V Tabeli 2 in Tabeli 3 prikazujem obseg in strukturo nabave podjetja Peko, d. d., v letu 2007 oziroma 2008 s pomočjo metode ABC. Z omenjeno metodo delim dobavitelje preučevanega podjetja v tri skupine, prikazujem strukturne deleže vsake skupine glede na število vseh dobaviteljev, za vsako skupino navajam tudi vrednostni obseg nabave in strukturne deleže nabave vsake skupine glede na celotno vrednost nabave.

Tabela 2: ABC analiza nabave glede na dobavitelje podjetja Peko, d. d., za leto 2007

Skupina dobaviteljev	Število dobaviteljev	Struktura glede na število dobaviteljev (v %)	Vrednost nabave (v EUR)	Struktura glede na vrednost nabave (v %)
A	12	9,76	3.173.700,75	75,55
B	37	30,08	924.045,09	22,00
C	74	60,16	102.965,93	2,45
Skupaj	123	100,00	4.200.711,77	100,00

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007.

Iz Tabele 2 je razvidno, da je 12 največjih dobaviteljev oziroma slabih 10 % vseh dobaviteljev v letu 2007 dobavilo 75,55 % celotne nabavne vrednosti. Naslednjih 37 največjih dobaviteljev oziroma dobrih 30 % vseh dobaviteljev je obsegalo 22 % celotne vrednosti nabave v letu 2007. 74 najmanjših dobaviteljev za podjetje Peko, d. d., je leta 2007 predstavljalo dobrih 60 % vseh dobaviteljev, vrednost nabave od teh podjetij pa je predstavljala v letu 2007 le 2,45 % celotnih nabav podjetja Peko, d. d.

Tabela 3: ABC analiza nabave glede na dobavitelje podjetja Peko, d. d., za leto 2008

Skupina dobaviteljev	Število dobaviteljev	Struktura glede na število dobaviteljev (v %)	Vrednost nabave (v EUR)	Struktura glede na vrednost nabave (v %)
A	12	9,76	3.272.785,59	76,03
B	37	30,08	960.244,49	22,31
C	74	60,16	71.835,42	1,67
Skupaj	123	100,00	4.304.865,50	100,00

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

V Tabeli 3 lahko vidimo, da je 9,76 % največjih dobaviteljev v letu 2008 predstavljalo dobrih 76 % celotne nabave, kar je nekoliko več kot v letu 2007. Vrednost nabave druge skupine dobaviteljev je bila v letu 2008 prav tako nekoliko večja in je obsegala 22,31 % celotne nabave. Tretja skupina, skupina 74 najmanjših dobaviteljev podjetja Peko, d. d., pa je leta 2008 v primerjavi z letom 2007 vrednostno zmanjšala nabavo, ta je v letu 2008 predstavljala le še 1,67 % celotne nabave.

S pomočjo podatkov iz Tabele 2 in Tabele 3 lahko vidimo, da relativno malo število dobaviteljev (manj kot 10 %) zavzema več kot tričetrtinski del celotne vrednosti nabave, kar pomeni veliko odvisnost podjetja Peko od 12 največjih dobaviteljev. Vendar je teh po številu dovolj, da tveganje izpada nabave ni veliko. Poleg tega ima Peko z vsemi dobavitelji dolgoročne odnose poslovanja in strateške povezave, z nekaterimi (PGP Tržič, d. o. o., in PGP Inde, d. o. o.) celo kapitalske povezave, kar je za podjetje ugodno z vidika pogojev poslovanja. Vrednost nabave v skupini A se je v preučevanih letih še povečala, v skupini C pa zmanjšala, kar nakazuje na povečevanje koncentracije dobaviteljev. Če primerjamo skupno vrednost nabave v Tabeli 2 in Tabeli 3, lahko vidimo, da se je celotna nabava podjetja Peko, d. d., v preučevanem obdobju

povečala, in sicer za 2,48 %. Vrednost nabave v skupini A se je leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečala za 3,12 %, kar je več, kot je bilo povečanje skupne nabave in dodatno potrjuje dejstvo, da koncentracija dobaviteljev narašča.

V podjetju Peko nabavljajo tako surovine, materiale in polizdelke za proizvodnjo v hčerinskih proizvodnih podjetjih v Tržiču kot tudi trgovsko blago drugih blagovnih znamk obutve, ter proizvode za dopolnilni program, ki se izvaja preko maloprodajne mreže. V letu 2008 so se cene posameznih repromaterialov rahlo dvignile glede na pretekla obdobja. Kljub napovedim dobaviteljev konec leta 2007 o drastičnih povišanjih cen kot posledice povišanja cen nafte na svetovnem trgu, se je podjetju Peko uspelo z dobavitelji dogovoriti, da cene rednih naročil le rahlo presegajo planske cene. Peko redno analizira nabavni trg, išče dobavitelje s cenovno ugodnejšimi pogoji nabave in kvalitetnim servisom ter naroča le realno potrebne količine proizvodov in materialov za proizvodnjo. Izjema so le primeri, ko se cene materialov ali proizvodov zvišajo in je podjetje prisiljeno naročiti večje količine, da bi izkoristilo količinske popuste, ter ohranilo cene na enakem nivoju (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d. za leto 2008, str. 9).

V podjetju Peko skoraj 70 % kolekcije obutve izdelujejo iz ene vrste usnja, kar so izkoristili kot priložnost. Za tovrstni material jim je namreč uspelo najti dobavitelje v Italiji, pa tudi v Indiji in Turčiji. Pri indijskih in turških dobaviteljih je cena materialov nekoliko nižja, vprašljiva pa je njihova kvaliteta. Za podjetje predstavlja vprašanje kvalitete kar velik problem, saj nima postavljenih kakovostnih standardov za repromaterialne (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 9).

2.2 Vezava obveznosti do dobaviteljev

Koeficient obračanja obveznosti nam pove, kolikokrat v enem letu je podjetju uspelo poplačati svoje obveznosti do dobaviteljev. Večji kot je koeficient obračanja obveznosti, hitreje podjetje poravnava svoje obveznosti do dobaviteljev. Trajanje obrata obveznosti ali povprečna doba vezave obveznosti do dobaviteljev pa nam pove, koliko dni so dobavitelji kreditirali podjetje, oziroma koliko dni poteče, preden podjetje poravnava svoje obveznosti. Nizka vrednost trajanja obrata obveznosti nakazuje na to, da podjetje izkorišča ugodnosti hitrega odplačevanja svojih obveznosti in ima dovolj tekočih sredstev za poplačilo dolgov (Bragg, 2007, str. 87-88).

V Tabeli 4 prikazujem izračun koeficienta obračanja obveznosti in trajanja obrata obveznosti za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008. Oba kazalnika primerjam z istima kazalnikoma vodilnega podjetja v panogi Alpina, d. d.

Tabela 4: Koeficient obračanja obveznosti in trajanje obrata obveznosti za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Prihodki od prodaje	19.231.509	19.801.079	97,12	48.314.845	48.781.671
2. Povprečne obv. do dobaviteljev	2.356.257	2.495.577	94,42	4.857.469	4.929.951
3. Koeficient obračanja obv. (1/2)	8,16	7,93	102,87	9,95	9,89
4. Trajanje obrata obv. (365/3)	44,72	46,00	97,21	36,70	36,89

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2006; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

Na osnovi izračunov, predstavljenih v Tabeli 4, ugotavljam, da je bil v letu 2008 koeficient obračanja obveznosti v podjetju Peko, d. d., nekoliko višji kot v letu 2007 in je tako znašal 8,16. Vzrok je predvsem v tem, da so se prihodki v letu 2008 zmanjšali za nekoliko manj, kot je bilo zmanjšanje povprečnih obveznosti do dobaviteljev. V konkurenčnem podjetju Alpina, d. d., je koeficient obračanja obveznosti v letu 2008 znašal 9,95, kar je približno enako kot v letu 2007. Alpina torej uspe v enem letu večkrat poravnati svoje obveznosti do dobaviteljev kot podjetje Peko. Trajanje obrata obveznosti je v podjetju Peko v letu 2008 znašalo 44,72 dni, kar je slabe 3% manj kot v letu 2007. Dobavitelji so tako kreditirali podjetje Peko v povprečju skoraj 45 dni v letu 2008, drugače povedano, preden je podjetje Peko, d. d., poravnalo svoje obveznosti, je v povprečju preteklo skoraj 45 dni. V podjetju Alpina je bila povprečna doba vezave obveznosti do dobaviteljev krajša in je v obeh preučevanih letih znašala okrog 36,80 dneva.

3 ANALIZA PROIZVODNJE

Proizvajalna funkcija je ena od pojavnih oblik funkcije ustvarjanja poslovnih učinkov in s tem eden najpomembnejših delov poslovnega procesa vsakega proizvodnega podjetja. Za uspešno delovanje podjetja kot celote je pomembno, da se pri odločanju o sami optimizaciji delovanja proizvodnega sistema upošteva tudi njegov odnos do drugih (pod)sistemov celotnega podjetja, torej se upošteva tudi dejavnike s področja trženja, financiranja, uveljavljanja, razvijanja zmožnosti zaposlenih in podobno (Mihelčič, 2004, str. 70-75).

Proizvodnjo je mogoče spremljati in ocenjevati z njenega naturalnega, torej količinskega vidika, ali pa vrednostno, pri čemer gre za njeno stroškovno vrednost oziroma spremljanje in ocenjevanje stroškov proizvodnje. Stroškovna analiza proizvodnje je za podjetje bolj pomembna, saj s stroški lahko podjetje vpliva na poslovno uspešnost podjetja (Pučko, 1998a, str. 50-51).

V nadaljevanju prikazujem analizo proizvodne funkcije najprej z naturalnega, torej količinskega vidika, nato pa še s stroškovnega vidika. Podatke za analizo črpam iz letnih poročil podjetja Peko, d. d., ter iz izkaza poslovnega izida istega podjetja v letih 2007 in 2008.

3.1 Obseg in struktura proizvodnje obutve

Z namenom zniževanja stroškov proizvodnje se v podjetju Peko, d. d., osredotočajo predvsem na proizvodnjo obutve le v delu izvajanja končnih tehnoloških faz, kar pomeni, da v podjetju PGP Inde v Tržiču izvajajo v večjem delu le montažo obutve, proizvodnjo zgornjih delov obutve pa z vsakim poslovnim letom bolj prepuščajo kooperantom v državah s cenejšo delovno silo. Šivanje zgornjih delov obutve tako poteka v lastnem hčerinskem podjetju v Tržiču, pri kooperantih v vzhodni Evropi in v Indiji (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 5).

V Tabeli 5 prikazujem količinski obseg in strukturo proizvodnje zgornjih delov obutve v letih 2006, 2007 in 2008. Šivanje zgornjih delov poteka na treh različnih lokacijah, in sicer v Tržiču, v vzhodni Evropi in v Indiji. Da bi bila iz Tabele 5 bolj razvidna strategija podjetja pri večanju poslovne uspešnosti z metodo zniževanja stroškov, poleg podatkov za leti 2007 in 2008, vključujem v tabelo še podatke o količinskem obsegu in strukturi proizvodnje zgornjih delov obutve v letu 2006.

Tabela 5: Količinski obseg (v 000 enotah) in struktura (v %) proizvodnje zgornjih delov obutve podjetja Peko, d. d., na različnih lokacijah v letih 2006, 2007 in 2008

Lokacija šivanja	2008		2007		2006		I _{08/06}
	Količina	Struktura	Količina	Struktura	Količina	Struktura	
Tržič	106.736	23,94	134.559	30,75	159.075	37,00	67,10
Vzhodna Evropa	267.599	60,02	213.845	48,88	240.180	55,87	111,42
Indija	71.514	16,04	89.119	20,37	30.668	7,13	233,19
Skupaj	445.849	100,00	437.523	100	429.923	100	103,70

Vir: Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2007, str. 11-12; Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 9-10.

Iz Tabele 5 lahko vidimo, da so v Tržiču leta 2008 v primerjavi z letom 2006 proizvedli za 32,90 % manj parov zgornjih delov obutve, v vzhodni Evropi za 11,42 % več parov zgornjih delov obutve, obseg proizvodnje zgornjih delov obutve se je najbolj povečal v Indiji, in sicer za 133,19 %. V letu 2008 je bilo na vseh treh lokacijah izdelano 445.849 parov zgornjih delov obutve, kar je za 3,70 % več kot v letu 2006, ko je bilo proizvedenih 429.923 parov zgornjih delov.

Glede na podatke v Tabeli 5 lahko potrdimo, da je podjetje na račun zmanjševanja proizvodnje v Tržiču povečalo proizvodnjo na območjih s cenejšo delovno silo. Šivanje zgornjih delov obutve se tako v največjem delu izvaja v vzhodni Evropi. Nekoliko drugače je pri proizvodnji spodnjih delov obutve, ki poteka zgolj v podjetju PGP Tržič, d. o. o., ki je eno od podjetij Poslovne skupine Peko. Montaža obutve pa skoraj v celoti poteka v podjetju PGP Inde, d. o. o.

V Tabeli 6 prikazujem količinski obseg in strukturo montaže obutve za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008. Montaža obutve je končna faza proizvodnje obutve, pri kateri se zgornji deli obutve pritrdijo na spodnje dele.

Tabela 6: Količinski obseg (v 000 enotah) in struktura (v %) montaže obutve za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008

Izvajalec montaže	2008		2007		I _{08/07}
	Količina	Struktura	Količina	Struktura	
PGP Inde, d.o.o.	452.910	99,71	455.422	99,76	99,45
Kooperant	1.317	0,29	1.088	0,24	121,05
Skupaj	454.227	100,00	456.510	100,00	99,50

Vir: Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2007, str. 11-12; Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 9-10.

Kot vidimo v Tabeli 6, je podjetje v poslovnem letu 2008 s pomočjo kooperanta izdelalo skupaj z vzorci 454.227 parov gotove obutve, kar je za 0,5 % manj kot v letu 2007. Gotova obutev in vzorci, ki so bili izdelani v podjetju PGP Inde, predstavljajo 99,71 % celotnega količinskega obsega proizvodnje v letu 2008. Razlika oziroma 0,29 % je bila izdelana pri kooperantu gotove obutve.

3.2 Stroški proizvodnje

Stroški so cenovno ovrednoteni in izraženi potroški poslovnih prvin. Ob količinski proizvodnji nam omogočajo opazovati še njeno vrednostno plat. Stroški imajo vedno vpliv na poslovni uspeh in s tem na uspešnost poslovanja podjetja. Lahko jih preučujemo po naravnih stroškovnih vrstah, po stroškovnih mestih ali z vidika režijskih stroškov (Pučko, 1998a, str. 59-61).

V Tabeli 7 prikazujem stroške proizvodnje podjetja Peko, d. d., glede na obseg in strukturo po naravnih stroškovnih vrstah v letih 2007 in 2008. Stroškom prodanega blaga in materiala lahko drugače rečemo tudi nabavna vrednost blaga in materiala, ki ga podjetje kupi od različnih proizvajalcev in ga kot takega proda svojim kupcem. Stroški materiala vključujejo stroške porabljenega materiala, pomožnega materiala, energije, porabljenih nadomestnih delov ipd.

Tabela 7: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov po naravnih stroškovnih vrstah v podjetju Peko, d. d., v letih 2007 in 2008

Vrsta stroškov	2008		2007		I _{08/07}
	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura	
Stroški prodanega blaga in materiala	3.941.257	19,48	4.141.970	20,66	95,15
Stroški materiala	5.921.271	29,27	5.922.365	29,54	99,98
Stroški storitev	4.477.998	22,14	3.518.557	17,55	127,27
Stroški dela	4.576.275	22,62	4.496.137	22,43	101,78
Amortizacija	898.345	4,44	759.076	3,79	118,35
Ostali odpisi vrednosti	248.771	1,23	932.890	4,65	26,67
Drugi poslovni odhodki	164.931	0,82	276.593	1,38	59,63
Skupaj	20.228.848	100,00	20.047.588	100,00	100,90

Vir: Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

Iz Tabele 7 je vidno, da se je skupni obseg stroškov v preučevanem obdobju povečal za 0,90 %, s tem da so se nekateri stroški po obsegu povečali, drugi pa zmanjšali. Strukturno največja skupina stroškov so bili stroški materiala, pri katerih v preučevanem obdobju ni bilo opaziti velikih sprememb. Stroški prodanega blaga in materiala so se v letu 2008 glede na leto 2007 zmanjšali za 4,85 %, prav tako so se zmanjšali drugi poslovni odhodki, in sicer za 40,37 %. Ostali odpisi vrednosti so bili v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 nižji za kar 73,33 %, vendar pa je ta skupina stroškov v obeh letih dosegala zanemarljivo majhen delež v strukturi vseh stroškov proizvodnje in zato ni veliko vplivala na spremembo vseh stroškov. Enako velja za druge poslovne odhodke. Povečanje po obsegu je v preučevanem obdobju opaziti pri stroških storitev, in sicer za 27,27 %, za dober odstotek so se povečali stroški dela, amortizacija pa za 18,35 %.

Zmanjšanje ostalih odpisov vrednosti je bilo posledica bolj racionalnega ravnanja z zalogami trgovskega blaga, izdelkov in materiala ter odprodaje starejših zalog. Stroški storitev pa so se povečali predvsem zaradi prenosa zaposlenih v šivalnici v PGP Inde. V podjetju Peko, d. d., se tako storitve šivanja pojavljajo kot stroški storitev namesto kot stroški dela (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 64).

Kot je razvidno iz Tabele 6 in Tabele 7, se je obseg proizvodnje v preučevanem obdobju zmanjšal za 0,50 %, stroški proizvodnje pa so se povečali za 0,90 %. Iz tega lahko sklepam, da podjetju v letu 2008 ni uspelo znižati stroškov na enoto proizvoda oziroma jih je celo povečalo.

4 ANALIZA PRODAJE

Prodaja je faza v poslovnem procesu, ki s proučevanjem trga usmerja proizvodnjo in hkrati pridobiva kupce za proizvode ali storitve podjetja z ustrežno prodajno ceno, pospeševanjem prodaje ter z uporabo ustreznih prodajnih poti in metod. Poznamo veliko metod ocenjevanja in analiziranja dejavnikov prodaje, ki imajo vpliv na doseženo poslovno uspešnost. Ena izmed njih je spremljanje in ocenjevanje obsega ter strukture prodaje, pri čemer je analiziranje obsega prodaje spremljanje prihodkov od prodaje proizvodov, storitev, blaga ali materiala. Strukturo pa lahko spremljamo glede na prodajne trge, vrste proizvodov, vrste prodaje, glede na prodajo izdelkov, trgovskega blaga, materiala in odpadkov, glede na stopnjo uvedenosti proizvodov ali storitev v poslovni program ter po metodi ABC (Pučko, 1998b, str. 111-113).

Prodaja obutve podjetja Peko, d. d., poteka preko trgovcev na debelo v šestindvajsetih različnih državah Evropske unije in izven nje ter preko trgovcev na drobno po Sloveniji in v štirih državah, kjer ima obvladujoče podjetje Peko hčerinska podjetja. V nadaljevanju prikazujem vrednostni obseg in strukturo veleprodaje po prodajnih trgih, veleprodajne cene ter vrednostni obseg in strukturo maloprodaje po prodajnih trgih in programih.

4.1 Veleprodaja obutve

Podjetje Peko prodaja svojo obutev tako na slovenskem kot na tujih trgih, s tem da je trgovina na debelo veliko bolj razširjena na tujih trgih kot na slovenskem. Razlog za to, da je Pekova obutev tako privlačna za tuje trge, lahko najdemo v lokaciji tovarne. Ta se nahaja v Tržiču in omogoča relativno kratek odzivni čas v primerjavi s proizvajalci obutve na Daljnem vzhodu ter možnost dobave manjših količin.

V Tabeli 8 prikazujem število prodanih parov obutve ter vrednostni obseg in strukturo prodaje trgovcem na domačem in tujih trgih v letih 2007 in 2008. Veleprodajo po tujih trgih ločujem tudi na trge, kjer ima Peko lastna hčerinska podjetja, in na ostale tuje trge.

Tabela 8: Število parov obutve (v 000 enotah), vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) veleprodaje podjetja Peko, d. d., po prodajnih trgih v letih 2007 in 2008

Trg	2008			2007			I _{08/07}
	Št. parov	Vrednost	Struktura	Št. parov	Vrednost	Struktura	
Domači trg	3.261	93.447	1,16	1.820	67.673	0,85	138,09
Tuji trg	342.026	7.962.493	98,84	347.595	7.927.358	99,15	100,44
• Hčerinska podjetja	180.015	4.594.003	57,03	159.440	4.044.364	50,59	113,59
• Ostali trg	162.011	3.368.490	41,81	188.155	3.882.994	48,56	86,75
Skupaj	345.287	8.055.940	100,00	349.415	7.995.031	100,00	100,76

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

Kot je razvidno iz Tabele 8, je podjetje Peko dosegalo na domačem trgu le 1,16 % celotne prodaje na debelo v letu 2008, kljub temu da se je v primerjavi z letom poprej prodaja povečala za dobrih 38 %. Na tujem trgu se je v istem obdobju prodaja Peka gibala okrog 99 %, kar pomeni, da je podjetje večino obutve prodalo v tujino. Največji del prodaje na tuje trge je v obeh letih obsegala prodaja v države, kjer ima Peko lastna hčerinska podjetja. V letu 2008 je prodaja na Hrvaško, v Makedonijo, Srbijo ter Bosno in Hercegovino skupno obsegala 57,03 % celotne veleprodaje, kar je 13,59 % več kot v letu 2007. Prodaja na ostale trge se je leta 2008 v primerjavi z letom 2007 zmanjšala za 13,25 % in tako obsegala 41,81 % celotne veleprodaje v letu 2008. Padeč prodaje na teh trgih je posledica upadanja prodaje na trgih Evropske skupnosti v preteklih dveh sezonah pri trgovcih na drobno zaradi mile zime, neugodnega menjalnega tečaja med angleškim funtom in evrom ter zaradi negativnega vpliva globalne finančne krize.

Iz Tabele 8 je prav tako vidno, da se je število vseh prodanih parov Pekove obutve na domači in tuje trge leta 2008 zmanjšalo za 1,18 % glede na leto poprej, obseg prodaje pa se je povečal za 0,76 %. To dejstvo je predvsem posledica strateške odločitve Peka, da svojo kolekcijo repositionira v višji cenovni razred in s tem ne konkurira več le s stroškovno učinkovitostjo. Z uspešnim trženjem in poudarjanjem kakovosti Pekove obutve so uspeli okrepite prepoznavnost in

ugled svoje blagovne znamke, tako se je tudi delež prodaje na tuje trge pod lastnimi blagovnimi znamkami v preučevanem obdobju povečal za dobrih 15 % in leta 2008 znašal 83 % celotne veleprodaje (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 5).

V Tabeli 9 prikazujem število prodanih parov Pekove obutve, pa tudi vrednostni obseg in strukturo veleprodaje po največjih trgih v letih 2007 in 2008. V tabelo so vključeni tako trgi, kjer ima Peko lastne maloprodajne mreže, kot tudi vsi ostali trgi.

Tabela 9: Število parov (v 000 enotah), vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) veleprodaje podjetja Peko, d. d., po tujih trgih v letih 2007 in 2008

Država	2008			2007			I _{08/07}
	Št. parov	Vrednost	Struktura	Št. parov	Vrednost	Struktura	
Hrvaška	110.879	2.885.197	36,23	99.868	2.494.563	31,47	115,66
Nemčija	63.800	1.218.010	15,30	61.056	1.475.469	18,61	82,55
Švica	36.650	906.201	11,38	9.863	216.712	2,73	418,16
Srbija	25.284	630.639	7,92	18.710	507.024	6,40	124,38
Bosna in Hercegovina	24.660	613.533	7,71	26.879	684.685	8,64	89,61
Velika Britanija	25.601	487.322	6,12	72.348	1.264.103	15,95	38,55
Makedonija	19.192	464.634	5,84	13.983	358.092	4,52	129,75
Madžarska	5.931	124.548	1,56	4.911	100.030	1,26	124,51
Češka	4.238	91.106	1,14	5.009	104.108	1,31	87,51
Švedska	4.576	88.666	1,11	5.336	97.970	1,24	90,50
Finska	3.985	80.628	1,01	7.470	137.782	1,74	58,52
Poljska	3.480	68.621	0,86	2.511	50.168	0,63	136,78
Avstrija	2.577	57.463	0,72	1.313	28.862	0,36	199,10
Ostale države bivše Jugoslavije	1.949	55.041	0,69	1.825	51.168	0,65	107,57
Druge države	9.224	190.884	2,40	16.513	356.622	4,50	53,53
Skupaj	342.026	7.962.493	100,00	347.595	7.927.358	100,00	100,44

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

V Tabeli 9 lahko vidimo, da je bil v obeh preučevanih letih hrvaški trg najpomembnejši po obsegu prodaje. Leta 2008 se je obseg prodaje na Hrvaško povečal za 15,66 % glede na leto 2007 in tako v letu 2008 obsegal 36,23 % celotne vrednosti veleprodaje. Nemški trg je v letu 2008 s 15,30 % deležem v celotni prodaji ostal drugi najpomembnejši trg za Peko. Kljub padcu prodaje za 17,45 % v letu 2008 glede na leto 2007 se na nemškem trgu beleži trend povečevanja prodaje kataloškim hišam. Velika Britanija je bila v letu 2007 tretji največji trg podjetja Peko, vendar je prodaja na tem trgu v letu 2008 drastično padla za 61,45 %, predvsem zaradi neugodnega valutnega razmerja. Tako so se angleški kupci, ki so bili tradicionalno navajeni nizkih cen, v večini preusmerili na nakup blaga z Daljnega vzhoda. Tako je v letu 2008 predstavljala tretji največji trg Švica, katere delež v celotni prodaji na tuje trge je leta 2008 v

primerjavi z letom 2007 zrastle za kar 318,16 % in tako v letu 2008 znašal 11,38 %. Največji trgi, kjer Peko nima lastne maloprodajne mreže, so v obeh preučevanih letih Nemčija, Švica in Velika Britanija. V letu 2008 je Peko v te države prodal skupno 32,80 % celotne vrednosti prodaje na tuji trg.

Vredno je omeniti, da je bilo v obeh preučevanih letih zaznati velik porast ponaročil za kupce, kjer Peko nima lastne maloprodajne mreže, kar pomeni, da kupci vedno manj obutve naročajo v rednih naročilih ter kasneje naročajo dodatne količine parov obutve. Ta dodatna naročila oziroma ponaročila zahtevajo krajši dobavni rok in veliko večjo mero fleksibilnosti dobavitelja, z njimi pa kupci prelagajo svoje tveganje vezave (pre)velikih zalog na dobavitelja, v tem primeru na podjetje Peko. Delež ponaročil je obsegal leta 2007 dobrih 20 %, v letu 2008 pa že skoraj četrtno celotne prodaje (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 5; Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2007, str. 5).

4.2 Veleprodajne cene

Cena proizvodov ali storitev je pomemben dejavnik, ki vpliva na nakupne odločitve potrošnikov in je hkrati eno od orodij, s katero lahko v podjetju delno vplivajo na obseg prodaje ter s tem na dobiček. Zato je za podjetje izjemno pomembno, da pri oblikovanju cen upošteva strukturo stroškov, predvidevanja o najvišji ceni, ki jo bo trg pripravljen sprejeti za določen proizvod ali storitev ter podobo, ki jo želi ustvariti v očeh kupcev (Prodajne cene, 2009).

V Tabeli 10 prikazujem povprečne veleprodajne cene za par obutve, ki jih je Peko oblikoval za svoje tri največje tuje trge, za štiri trge, kjer ima hčerinska podjetja, in za Slovenijo. Da bi lažje ocenili uspešnost politike prodajnih cen, navajam poleg uresničenih prodajnih cen tudi načrtovane cene ter primerjavo med njimi.

Tabela 10: Povprečne uresničene in načrtovane veleprodajne cene za par obutve (v EUR) podjetja Peko, d. d., za različne države v letih 2007 in 2008

Država	Prodajna cena 2008	Prodajna cena 2007	Načrtovana PC 2008	I_{ur.08/ur.07}	I_{ur.08/nač.08}
Slovenija	28,66	37,18	31,40	77,07	91,26
Hrvaška	26,02	24,98	24,97	104,17	104,21
Nemčija	19,09	24,17	20,71	79,00	92,18
Švica	24,73	21,97	22,20	112,53	111,38
Srbija	24,94	27,10	25,30	92,04	98,59
Bosna in Hercegovina	24,88	25,47	25,20	97,67	98,73
Velika Britanija	19,04	17,47	18,39	108,94	103,51
Makedonija	24,21	25,61	25,08	94,54	96,53
Ostale države	21,05	20,64	20,09	101,96	104,78
Skupaj	23,33	22,88	22,30	101,97	104,61

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

Iz Tabele 10 je razvidno, da je v obeh preučevanih letih podjetje najvišjo prodajno ceno dosegalo prav na slovenskem trgu, najnižjo pa na trgu v Veliki Britaniji. Povprečne prodajne cene so leta 2008 v primerjavi z letom 2007 najbolj padle v Sloveniji, in sicer za slabih 23 %, podobno velja za Nemčijo, kjer je cena za par obutve padla za 21 %. Povprečna cena za par obutve se je v danem obdobju najbolj zvišala v Švici, in sicer za 12,53 %, ter v Veliki Britaniji za 8,94 %.

Kot je videti v Tabeli 10, ni večjih odstopanj med uresničenimi povprečnimi cenami in načrtovanimi. Nekoliko večji odmik je videti le pri Švici, kjer je povprečna uresničena cena presegla načrtovano za 11,38 %, ter pri Sloveniji in Nemčiji, kjer je povprečna uresničena prodajna cena v letu 2008 padla pod načrtovano za slabih 9 % oziroma slabih 8 %. Iz tega lahko sklepamo, da podjetje dokaj dobro predvideva cene svojih proizvodov in storitev oziroma uspešno uresničuje cilje, ki si jih vsako leto zastavi za prihodnje leto.

Padec tako uresničenih kot tudi načrtovanih cen v Sloveniji in Nemčiji lahko pripišemo nasičenosti trga in velikemu pritisku na znižanje cen s strani konkurentov. V Srbiji, Bosni in Hercegovini ter Makedoniji so prodajne cene dosegle nižjo vrednost zaradi prilagajanja ekonomskim razmeram oziroma nizki kupni moči kupcev. Sklepamo lahko tudi, da so se povprečne prodajne cene na Hrvaškem, v Švici in Veliki Britaniji zvišale predvsem zaradi visoke stopnje razvitosti in s tem višjega življenjskega standarda v državah (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., str. 14).

4.3 Maloprodajna mreža

V vseh državah, kjer ima Peko lastne trgovine, se kažejo tendence stalnega spreminjanja nakupnih navad, ki zahtevajo ukinjanje nerentabilnih trgovin in odpiranje novih le na atraktivnih lokacijah v nakupovalnih središčih. Peko se takim spremembam sproti prilagaja in investira dodatna finančna sredstva za odpiranje trgovin v nakupovalnih centrih. V letu 2007 so v Pekovih prodajalnah prvič ponudili kupcem prepoznavne in dražje blagovne znamke (Lacoste, Geox, Gabor, Hogl itd.). Ta odločitev je v obeh preučevanih letih pokazala pozitivne sinergijske učinke pri ponudbi in prodaji obutve iz Pekove kolekcije. Spreminjanje strukture v prodaji in počasno menjevanje profila kupcev, ki vstopajo v Pekove trgovine, zahtevata skrbno načrtovanje in ravnanje s svojimi obratnimi sredstvi, predvsem z zalogami, ter stalno sledenje uspešnosti posameznih trgovskih lokacij (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 5-6).

V Tabeli 11 prikazujem vrednostni obseg in strukturo prodaje glede na pet trgov, kjer ima Peko lastno maloprodajno mrežo, vključno s Slovenijo, v letih 2007 in 2008. Maloprodajo v državah bivše Jugoslavije razčlenjujem tudi glede na tri programe, in sicer na prodajo Pekove obutve, dokupa obutve in dopolnilnega programa. Pri programu dokup obutve gre za druge blagovne znamke obutve oziroma obutev drugih proizvajalcev, ki jih prodajalne nudijo poleg Pekove kolekcije. Pri dopolnilnem programu pa gre za razne dodatke, ki se prodajajo poleg obutve, kot na primer kreme za obutev, čistila za obutev, nogavice in podobno.

Tabela 11: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) maloprodaje podjetja Peko, d. d., v Sloveniji in tujini po programih, v letih 2007 in 2008

Trg in program	2008		2007		I _{08/07}
	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura	
Srbija	3.428.328	100,00	3.430.108	100,00	99,95
• Peko obutev	573.478	16,73	699.175	20,38	82,02
• Dokup obutve	2.809.403	81,95	2.681.922	78,19	104,75
• Dopolnilni program	45.447	1,33	49.011	1,43	92,73
Hrvaška	20.516.827	100,00	19.754.109	100,00	103,86
• Peko obutev	3.423.735	16,69	3.690.266	18,68	92,78
• Dokup obutve	16.596.124	80,89	15.572.517	78,83	106,57
• Dopolnilni program	496.968	2,42	491.326	2,49	101,15
Makedonija	3.781.847	100,00	3.461.509	100,00	109,25
• Peko obutev	551.327	14,58	599.226	17,31	92,01
• Dokup obutve	3.178.549	84,05	2.816.752	81,37	112,84
• Dopolnilni program	51.971	1,37	45.531	1,32	114,14
Bosna in Hercegovina	2.368.006	100,00	2.568.192	100,00	92,21
• Peko obutev	1.017.096	42,95	1.096.396	42,69	92,77
• Dokup obutve	1.332.041	56,25	1.455.239	56,66	91,53
• Dopolnilni program	18.869	0,80	16.557	0,64	113,96
Slovenija	8.383.162	100,00	8.967.217	100,00	93,49

Vir: Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008.

Iz Tabele 11 lahko vidimo, da je v preučevanem obdobju skupna maloprodaja v Srbiji padla le za 0,05 %, prodaja obutve Peka pa za skoraj 18 %. Padec je bil posledica neugodnih političnih in ekonomskih razmer. Podpora Slovenije odcepitvi Kosova je izzvala izrazito negativno reakcijo javnega mnenja v Srbiji, kar se je odrazilo tudi v nižji prodaji Pekovih prodajaln zaradi bojkota slovenskega blaga. Dalje, v letu 2008 sta se morali prodajalni v Mercator centru v Beogradu in Novem Sadu večkrat začasno zapreti zaradi obvestila o podtaknjeni bombi. Kot tretje, konec septembra 2008 je začel dinar devalvirati in do konca leta izgubil za 20 % svoje vrednosti v primerjavi z evrom (Peko, d. d., Konsolidirano letno poročilo Poslovne skupine Peko za leto 2008, str. 6).

Kot je vidno v Tabeli 11, se je prodaja na Hrvaškem leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečala za slabe 4 %. Prodaja Pekove obutve je padla za 7,22 %, ostala dva programa, dokup obutve in dopolnilni program, pa sta doživela povečanje prodaje. Povečanje skupne prodaje je bil rezultat investicij v letu 2007, ko sta vrata odprla dva velika prodajna centra in s tem nove Pekove prodajalne v Zagrebu in Zadru (Peko, d. d., Konsolidirano letno poročilo Poslovne skupine Peko za leto 2008, str. 7).

Iz Tabele 11 je prav tako vidno povečanje prodaje v Makedoniji, pri čemer pa se prodaja Pekove obutve ni povečala, temveč zmanjšala za slabih 8 %. Razlog je bil v neugodnih pogojih

poslovanja, predvsem v nizki kupni moči potrošnikov, ki je bila odraz visoke stopnje nezaposlenosti v državi in nizkih povprečnih prejemkov (ti so v letu 2008 znašali 273 evrov). Zaradi slabe kupne moči so potrošniki kupovali cenejšo obutev, ali pa so počakali na sezonska znižanja cen. Pomemben vpliv na poslovanje je imel tudi velik obseg sive ekonomije, ki pomeni nelojalno konkurenco, saj siva ekonomija ne plačuje carin in drugih dajatev državi, kar pomeni nižje cene za potrošnike (Peko, d. d., Konsolidirano letno poročilo Poslovne skupine Peko za leto 2008, str. 6).

V Tabeli 11 vidimo, da je prodaja v Bosni in Hercegovini padla za 7,79 %, na ta padec je vplivalo tudi zmanjšanje prodaje Pekove obutve za 7,23 %. Razlog za nižjo prodajo je bila nestabilna politična situacija v državi in širši okolici ter slabljenje kupne moči prebivalcev zaradi dviga cen na drobno, življenjskih stroškov, cen blaga itd. pri enakih osebnih dohodkih. Prav tako je na prodajo neugodno vplivalo intenzivno odpiranje prodajaln konkurenčnih podjetij (Peko, d. d., Konsolidirano letno poročilo Poslovne skupine Peko za leto 2008, str. 7).

Kot je razvidno v Tabeli 11, je prodaja v prodajalnah po Sloveniji padla za 6,51 %, razlog je bil predvsem v zmanjšanju števila trgovin. Konec leta 2008 je bilo teh 44, leto poprej pa 47. Leta 2008 so se v podjetju namreč odločili zapreti nekatere prodajalne v mestnih središčih manjših mest zaradi upada prodaje. Najbolj atraktivne lokacije prodajaln se nahajajo v nakupovalnih središčih, kljub temu da so stroški najemnin za te lokacije nekoliko višji. Problem pri odpiranju novih prodajaln v nakupovalnih centrih so nenatančno planirani roki pričetka obratovanja s strani investitorjev, kar povzroča težave z razporejanjem že naročenega blaga za te trgovine v druge, kasneje pa nazaj v na novo odprte trgovine. Vodilne trgovine tako po doseganju prometa kot po doseženi maloprodajni ceni so bile v Ljubljani (Peko, d. d., Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008, str. 14-15).

5 ANALIZA FINANCIRANJA

V ekonomiki podjetja velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, vendar se od nabave, prodaje ali proizvodnje razlikuje po tem, da je to delni proces, ki je na neki način prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju, saj jih napaja s potrebnimi finančnimi sredstvi. Financiranje delimo na pasivno in aktivno, pri čemer se pasivno financiranje nanaša na nabavo finančnih virov oziroma sredstev, aktivno financiranje pa na vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja (Pučko, 1998a, str. 81).

5.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Analiza obsega in strukture obveznosti do virov sredstev nam omogoča ugotavljanje, od katerih virov podjetje pridobiva finančne vire, kakšno sestavo virov ima in koliko je ta sestava ustrezna. Obveznosti do virov sredstev spremljamo in ocenjujemo glede na njihov obseg in strukturo z vidika obveznosti do tujih (vračljivih) virov in do lastnih (nevračljivih) virov, prav tako pa tudi z vidika kratkoročnih in dolgoročnih obveznosti (Pučko, 1998a, str. 82-83).

V Tabeli 12 sta prikazana vrednostni obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Peko za obe preučevani leti. S prikazom obveznosti do virov sredstev si pomagam pri ugotavljanju, s kakšnimi viri se podjetje pretežno financira.

Tabela 12: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008

Postavka	2008		2007		I _{08/07}
	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura	
Kapital	19.747.530	75,85	17.770.211	72,52	111,13
Vpoklicani kapital	23.762.344	91,27	23.762.344	96,97	100,00
Kapitalske rezerve	13	0,00	13	0,00	100,00
Preneseni čisti poslovni izid	-4.014.827	15,42	-6.903.977	28,17	58,15
Čisti poslovni izid poslovnega leta	0	0,00	911.831	3,72	0,00
Rezervacije in dolgoročne PCR	721.760	2,77	1.206.835	4,92	59,81
Dolgoročne obveznosti	583.333	2,24	0	0,00	0,00
Kratkoročne obveznosti	4.604.282	17,68	5.441.504	22,21	84,61
Kratkoročne finančne obveznosti	2.133.951	8,20	1.462.062	5,97	145,95
• Obveznosti do bank	2.132.595	8,19	1.448.688	5,91	147,21
• Druge obveznosti	1.356	0,01	13.374	0,05	10,14
Kratkoročne poslovne obveznosti	2.470.331	9,49	3.979.442	16,24	62,08
• Obveznosti do družb v skupini	237.681	0,91	237.902	0,97	99,91
• Obveznosti do dobaviteljev	1.729.347	6,64	2.983.166	12,17	57,97
• Obveznosti na podlagi predujmov	93.515	0,36	107.073	0,44	87,34
• Druge obveznosti	409.788	1,57	651.301	2,66	62,92
Kratkoročne PCR	378.824	1,46	86.005	0,35	440,47
Skupaj obveznosti do virov sredstev	26.035.729	100,00	24.504.555	100,00	106,25

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008.

Iz Tabele 12 je razvidno, da so se v letu 2008 celotne obveznosti do virov sredstev v primerjavi z letom 2007 povečale za 6,25 %. Kapital je bil v obeh preučevanih letih strukturno največja skupina obveznosti do virov sredstev in se je leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečal za 11,13 %, kar je predvsem posledica zmanjšanja prenesenega čistega poslovnega izida. Čeprav je bil ta v letu 2008 še vedno negativen, je bil nižji za 41,85 %. Druga strukturno največja skupina obveznosti do virov sredstev so bile kratkoročne obveznosti, ki so se v preučevanem obdobju zmanjšale za 15,39 %, kljub temu da so se kratkoročne finančne obveznosti povečale za 45,95 %. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev so se v preučevanem obdobju zmanjšale za 40,19 %, medtem ko so se kratkoročne pasivne časovne razmejitev drastično povečale, in sicer za 340,47 %. Ker pa ima ta skupina zanemarljivo majhen strukturni delež v celotnih obveznostih, nima večjega vpliva na povečanje vseh obveznosti do virov sredstev. Dolgoročne obveznosti vključujejo predvsem posojila bank, teh v letu 2007 ni bilo, leta 2008 pa so znašala 583.333 evrov.

Iz Tabele 12 lahko vidimo, da se podjetje financira predvsem s kapitalom, ki je v letu 2008 predstavljal 75,85 % vseh obveznosti, in s kratkoročnimi obveznostmi, katerih strukturni delež je za leto 2008 znašal 17,68 %.

V nadaljevanju analiziram in prikazujem nekatere kazalnike finančne varnosti, plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti podjetja Peko, d. d., ter jih primerjam s podjetjem Alpina, d. d., vodilnim podjetjem v obutveni panogi v Sloveniji.

5.2 Finančna varnost

Eden od pokazateljev finančne varnosti je stopnja kapitalizacije, ta naj bi v teoriji znašala vsaj 0,5. Za podjetje to pomeni, da naj ne bi imelo več kot polovico obveznosti do tujih virov sredstev. V nasprotnem primeru je varnost naložbe v takšno podjetje preveč tvegana, kar bi se poznalo na ceni tujih virov, ki bi morala biti dokaj visoka z vidika možnosti za donosno poslovanje (Pučko, 1998a, str. 83).

Po drugi strani pa previsok delež kapitala v financiranju pogosto ne ustreza lastnikom kapitala, ki so zainteresirani za to, da se podjetje financira tudi s posojili. Razlog je v tem, da čeprav obresti zmanjšujejo dobiček podjetja, zmanjšujejo obenem tudi davčno osnovo in s tem davek od dobička. Financiranje novih investicij s povečanjem kapitala oziroma izdajo novih delnic pomeni tudi to, da je treba dobiček razdeliti med večje število delničarjev, kar je neugodno z vidika obstoječih delničarjev. Optimalno velikost kazalnika je torej težko določiti zaradi dvojnega interesa v podjetju (Hočevar, Igljčar & Zaman, 2007, str. 286).

V Tabeli 13 prikazujem za obe preučevani poslovni leti izračun stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti za podjetje Peko. Oba kazalca finančne varnosti primerjam tudi z istima kazalcema vodilnega podjetja obutvene industrije v Sloveniji Alpina, d. d.

Tabela 13: Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Lastni viri	19.747.530	17.770.211	111,13	25.373.583	25.939.587
2. Tuji viri	5.187.615	5.441.504	95,33	36.094.181	31.241.567
3. Vsi viri	26.035.729	24.504.555	106,25	62.573.845	58.762.283
4. Stopnja kapitalizacije (1/3)	0,76	0,73	104,59	0,41	0,44
5. Stopnja zadolženosti (2/3)	0,20	0,22	89,73	0,58	0,53

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

Iz Tabele 13 lahko vidimo, da je bila stopnja kapitalizacije podjetja Peko, d. d., v obeh preučevanih letih dokaj visoka, stopnja zadolženosti pa nizka. Z vidika posojilodajalcev je ta rezultat ugoden. Podjetje je imelo nizke izdatke za plačilo glavnice in obresti in s tem tudi nizko tveganje, povezano z dodatnim posojilom, saj se je pretežno financiralo s kapitalom. Po drugi strani pa to pomeni, da se je podjetje odrekalo izkoriščanju finančnega vzvoda in da je bilo v svojem vedenju nekoliko konzervativno. To lahko sklepamo tudi zaradi tega, ker se je v podjetju leta 2008 v primerjavi z letom 2007 stopnja kapitalizacije še povečala za 4,59 %, stopnja zadolženosti pa zmanjšala za 10,27 %.

Potrebno je poudariti tudi, da se je podjetje Peko v preučevanem obdobju v veliki meri financiralo s kratkoročnimi viri, kar opozarja na morebitne resne poslovne težave. Kot kaže Tabela 13, je bila v podjetju Alpina, d. d., situacija nekoliko obrnjena, saj je bila stopnja kapitalizacije nekoliko nižja, stopnja zadolženosti pa visoka in je tako v letu 2008 znašala 0,58. Tako visoka stopnja financiranja s tujimi viri lahko pomeni nevarnost za stabilnost poslovanja podjetja. Vendar pa je iz obeh izračunanih vrednosti kazalnikov Alpine vidno, da je podjetje poskušalo najti neko optimalno strukturo virov s kombiniranjem financiranja z lastnimi in tujimi viri.

5.3 Finančna stabilnost

Osnova za ugotavljanje, s kakšno finančno stabilnostjo imamo opraviti v podjetju, je izračun količnika finančne stabilnosti, ki prikazuje razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročnimi sredstvi. Če hoče podjetje stabilno poslovati, naj bi imelo vrednost količnika okrog 1. Če je vrednost količnika pod 1, bo podjetje del dolgoročnih sredstev financiralo s kratkoročnimi viri in zelo verjetno naletelo na težave pri ohranjanju svoje likvidnosti. Po drugi strani pa količnik naj ne bi pomembneje presegal vrednosti 1, sicer lahko to za podjetje pomeni, da ima prevelike dolgoročne vire sredstev, oziroma ne izkorišča finančnega vzvoda in s tem povzroča nižjo donosnost kapitala (Pučko, 1998a, str. 89).

V Tabeli 14 je prikazan izračun kazalnika finančne stabilnosti za podjetje Peko, d. d., za obe preučevani leti ter primerjava z istim kazalnikom podjetja Alpina, d. d.

Tabela 14: Kazalnik finančne stabilnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	$I_{08/07}$	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Dolgoročni viri sredstev	21.052.623	18.977.046	110,94	32.261.882	34.788.892
2. Dolgoročna sredstva	16.113.685	15.096.297	106,74	25.247.195	25.468.027
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,31	1,26	103,93	1,28	1,37

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

Kot je razvidno iz Tabele 14, se je količnik finančne stabilnosti podjetja Peko v letu 2008 povečal za 3,93 % glede na leto 2007 in tako znašal 1,31 v letu 2008. Ker je bila vrednost količnika za slabo tretjino večja od 1, lahko sklepam, da je podjetje z dolgoročnimi viri financiralo vsa dolgoročna sredstva in del kratkoročnih sredstev. Takšna vrsta financiranja za podjetje ni najbolj ugodna, saj so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov. Vendar pa količnik v preučevanem obdobju ni bil tako visok, da bi lahko trdila, da je podjetje poslovalo preveč finančno konzervativno. Glede na izračunani količnik lahko trdim, da je podjetje poslovalo finančno stabilno oziroma racionalno. Isto lahko trdim tudi za podjetje Alpina, d. d., ki je v obeh letih doseglo zelo podobne vrednosti količnika finančne stabilnosti kot podjetje Peko.

5.4 Plačilna sposobnost

Analiza plačilne sposobnosti oziroma likvidnosti vključuje preučevanje razmerja med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, s čimer ugotavljamo, če je podjetje sposobno na kratki rok zagotoviti potrebna likvidna sredstva za pravočasno plačilo kratkoročnih obveznosti. Za podjetje je pomembno, da poišče neko optimalno kombinacijo kratkoročnih sredstev in obveznosti glede ne vrsto podjetja in panoge. S tem pa poskrbi, da so kazalniki likvidnosti podjetja dovolj visoki, da podjetje ne bo naletelo na likvidnostne težave, hkrati pa ne previsoki, saj bi to podjetju povzročilo nepotrebne stroške (Friedlob & Schleifer, 2003, str. 71).

S kazalniki likvidnosti torej ugotavljamo, kako uspešno podjetje poravnava svoje tekoče obveznosti. Večji kot so kazalniki, več sredstev ima podjetje na voljo za pokrivanje svojih obveznosti in manj verjetne so likvidnostne težave v prihodnosti. Za merjenje plačilne sposobnosti se največkrat uporabljajo kratkoročni koeficient, pospešeni koeficient in hitri koeficient.

Kratkoročni koeficient prikazuje razmerje med vsemi kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Vrednost tega koeficienta naj bi bila najmanj 1, medtem ko se priporočena vrednost giblje okrog 2. Pospešeni koeficient v števci ne upošteva zalog in je tako boljša mera likvidnosti. Priporočena vrednost pospešenega koeficienta je blizu 1. Najboljša mera likvidnosti je hitri koeficient, ki je običajno manjši od 1 (Bragg, 2007, str. 89-92).

V Tabeli 15 je za obe preučevani poslovni leti prikazan izračun treh kazalnikov plačilne sposobnosti za podjetji Peko in Alpina, in sicer kratkoročnega, pospešenega in hitrega koeficienta.

Tabela 15: Kazalniki plačilne sposobnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Kratkoročna sredstva	9.906.945	9.398.257	105,41	37.238.450	33.233.911
2. Kratkoročne obveznosti	4.604.282	5.441.504	84,61	29.586.175	23.388.333
3. Denarna sredstva	97.687	138.148	70,71	211.965	652.997
4. Kratkoročne terjatve	2.274.902	2.445.817	93,01	12.215.817	9.259.764
5. Kratkoročne finančne naložbe	152.020	1.203	12636,74	6.606.116	6.384.390
6. Kratkoročni koeficient (1/2)	2,15	1,73	124,58	1,26	1,42
7. Pospešeni koeficient (3+4+5)/2	0,55	0,48	115,42	0,64	0,70
8. Hitri koeficient (3+5)/2	0,05	0,03	211,78	0,23	0,30

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

Iz Tabele 15 je razvidno, da je kratkoročni koeficient podjetja Peko, d. d., za leto 2008 znašal 2,15 in se je v preučevanem obdobju povečal za 24,58 %, kar pomeni izboljšanje plačilne sposobnosti podjetja. V primerjavi s kratkoročnim koeficientom vodilnega podjetja v panogi je plačilna sposobnost podjetja Peko, d. d., s tega vidika boljša. V preučevanem obdobju se je vrednost pospešenega koeficienta podjetja Peko, d. d., gibala okoli 0,50, kar je bilo za podjetje nekoliko neugodno, saj brez prodaje zalog ne bi uspelo pokriti kratkoročnih obveznosti. Pri konkurenčnem podjetju Alpina, d. d., so bile vrednosti tega kazalnika nekoliko višje, vendar so še vedno nekoliko nakazovale na manjše težave pri likvidnosti. Vrednost hitrega koeficienta podjetja Peko, d. d., je bila v preučevanem obdobju zanemarljivo majhna, iz česar lahko sklepam, da so denarna sredstva pokrivala zelo majhen del kratkoročnih obveznosti in je bila plačilna sposobnost podjetja šibka. Vrednosti hitrega koeficienta podjetja Alpina, d. d., so bile v preučevanih letih nekoliko višje, kar pomeni, da je bilo s tega vidika podjetje Alpina bolj plačilno sposobno.

6 ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Poslovno uspešnost lahko najširše opredelimo kot sposobnost podjetja delati prave stvari, in je povezana s tistim, kar želimo doseči v podjetju. Višja stopnja doseganja cilja podjetja pomeni večjo uspešnost delovanja podjetja. Produktivnost, ki pomeni delati stvari pravilno, ni enaka uspešnosti, je pa zato prvi pogoj za visoko uspešnost. Sodobno merjenje uspešnosti ni vezano več le na profitno stopnjo, ampak obravnava uspešnost bolj celovito. V skladu s tem so se razvili trije delni kazalniki za merjenje uspešnosti poslovanja, in sicer produktivnost dela, ekonomičnost poslovanja in rentabilnost poslovanja. Šele hkratna obravnava vseh treh kazalnikov daje celovito sliko o uspešnosti poslovanja podjetja (Možina et al., 2002, str.665-666).

6.1 Produktivnost dela

Produktivnost dela je naturalno merilo uspešnosti poslovanja. Ena od metod izračunavanja produktivnosti dela je izračun razmerja med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Z upoštevanjem povprečnega števila zaposlenih in ne vloženega delovnega časa zajamemo v analizo produktivnosti dela vse dejavnike, ki vplivajo na neizkoriščenost delovnega časa. Z upoštevanjem celotnih prihodkov v števcu in ne količine ustvarjenih poslovnih učinkov pa nekoliko zameglimo bistvo produktivnosti kot naturalnega kazalnika poslovanja in v razmerah inflacije pri preučevanju v času lahko povzroči napačne interpretacije (Možina, 2002, str. 668-669).

V Tabeli 16 je podan izračun kazalnika produktivnosti dela za podjetji Peko, d. d., in Alpina d. d., v letih 2007 in 2008. Za izračun produktivnosti dela sem uporabila celotne prihodke in povprečno število zaposlenih le zaradi razpoložljivosti teh podatkov pri obeh podjetjih.

Tabela 16: Kazalnik produktivnosti dela v podjetju Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Celotni prihodki	20.971.960	21.200.922	98,92	52.360.255	53.070.967
2. Povp. št. zaposlenih	326	339	96,17	683	739
3. Produktivnost dela (1/2)	64.331	62.540	102,86	76.662	71.815

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

V Tabeli 16 lahko vidimo, da se je produktivnost dela v podjetju Peko, d. d., v preučevanem obdobju povečala za 2,86 % in tako leta 2008 znašala 64.331 evrov na zaposlenega. Povečanje produktivnosti je lahko posledica povišanja prodajnih cen ali pa uspešna prilagoditev števila zaposlenih obstoječemu in morebitnim novim proizvodnim programom, glede na to, da se je povprečno število zaposlenih v letu 2008 zmanjšalo za večji odstotek, kot so se zmanjšali celotni prihodki. Produktivnost dela konkurenčnega podjetja Alpina je bila v obeh letih precej višja od Pekove in se je v preučevanem obdobju še povečala.

6.2 Gospodarnost ali ekonomičnost poslovanja

Ekonomičnost je kazalnik, ki izraža razmerje med ustvarjeno količino poslovnih učinkov in zanjo potrebnimi stroški. Vendar pa je zaradi raznolikosti proizvodov, ki jih podjetja proizvajajo, v praksi bolj uporabljena metoda izračunavanja ekonomičnosti s pomočjo razmerja med prihodki in odhodki. Na ekonomičnost vplivajo vsi dejavniki, ki vplivajo na produktivnost dela, pa tudi tisti, na katere podjetje nima vpliva, kot na primer gibanje tržnih cen (Možina, 2002, str.669-670).

V Tabeli 17 prikazujem izračun dveh kazalnikov ekonomičnosti, in sicer celotne in poslovne ekonomičnosti za podjetje Peko, d. d., in za vodilno podjetje v panogi v poslovnih letih 2007 in 2008.

Tabela 17: Kazalnika ekonomičnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Celotni prihodki	20.971.960	21.200.922	98,92	52.360.255	53.070.967
2. Poslovni prihodki	20.403.620	20.605.234	99,02	51.470.488	51.706.011
3. Celotni odhodki	20.426.487	20.278.556	100,73	52.229.807	52.208.729
4. Poslovni odhodki	20.228.848	20.047.588	100,90	50.345.051	50.903.093
5. Celotna ekonomičnost (1/3)	1,03	1,05	98,20	1,00	1,02
6. Poslovna ekonomičnost (2/4)	1,01	1,03	98,13	1,02	1,02

Vir: Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

Iz Tabele 17 lahko vidimo, da se je kazalnik celotne ekonomičnosti podjetja Peko v preučevanem obdobju zmanjšal za 1,8 % in tako v letu 2008 znašal 1,03. To pomeni, da je podjetje v letu 2008 na 100 evrov celotnih odhodkov ustvarilo približno 103 evre celotnih prihodkov. Kazalnik poslovne ekonomičnosti se je leta 2008 glede na leto 2007 zmanjšal za 1,87 % in za leto 2008 znašal 1,01. Iz izračunov v Tabeli 17 lahko sklepamo, da je podjetje Peko v preučevanem obdobju poslovalo ekonomično, saj sta oba kazalnika v obeh letih večja od 1. Enako lahko trdimo za podjetje Alpina, d. d., saj so vrednosti kazalnikov zelo podobne kazalnikom podjetja Peko.

6.3 Dobičkonosnost ali rentabilnost poslovanja

Rentabilnost je lahko izražena z razmerjem med dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom, kar predstavlja dobičkonosnost kapitala oziroma ROE, ki je zanimiva predvsem z vidika lastnikov podjetja. Z vidika podjetja kot celote je bolj pomembna dobičkonosnost sredstev ali ROA, ki je opredeljena z razmerjem med dobičkom in povprečnimi vloženimi sredstvi. Rentabilnost velja za najsplošnejšo mero uspešnosti poslovanja podjetja, nanjo vplivajo vsi dejavniki, ki vplivajo na produktivnost dela in ekonomičnost, pa tudi dejavniki, ki določajo hitrost obračanja sredstev. Ti dejavniki so odlično izhodišče za oblikovanje številnih nefinančnih kazalnikov, s katerimi je mogoče presojati doseženo uspešnost poslovanja, četudi jo merimo le z enim samim finančnim kazalnikom, torej rentabilnostjo.

V Tabeli 18 je prikazan izračun stopnje dobičkonosnosti kapitala in stopnje dobičkonosnosti sredstev za podjetje Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava izračunanih vrednosti z vrednostmi podjetja Alpina, d. d.

Tabela 18: Kazalnika dobičkonosnosti podjetja Peko, d. d., v letih 2007 in 2008 ter primerjava z vodilnim podjetjem v panogi

Postavka	Peko, d. d.			Alpina, d. d.	
	Vrednost 2008	Vrednost 2007	I _{08/07}	Vrednost 2008	Vrednost 2007
1. Čisti dobiček	1.977.319	911.831	216,85	1.435.276	1.729.248
2. Povp. vrednost kapitala	18.758.871	17.314.296	108,34	25.632.497	26.767.446
3. Povp. vrednost sredstev	25.270.142	23.424.791	107,88	60.802.887	56.585.902
4. Dobičkonosnost kapitala - ROE (1/2)	0,11	0,05	200,15	0,06	0,06
5. Dobičkonosnost sredstev - ROA (1/3)	0,08	0,04	201,02	0,02	0,03

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008; Spletni portal Bizi.si, 2010.

V Tabeli 18 je razvidno, da se je stopnja dobičkonosnosti kapitala podjetja Peko v preučevanem obdobju povečala in tako v letu 2008 znašala 0,11 oziroma 11 %, kar pomeni, da je 100 evrov vloženega kapitala v letu 2008 prineslo lastnikom približno 11 evrov čistega dobička. V preučevanem obdobju se je povečala tudi stopnja dobičkonosnosti sredstev podjetja Peko in v letu 2008 znašala 0,08. Torej je 100 evrov vloženih sredstev v letu 2008 prineslo podjetju v povprečju 8 evrov čistega dobička. Peko je v preučevanem obdobju posloval bolj dobičkonosno v primerjavi s podjetjem Alpina, saj sta bili obe stopnji podjetja Alpina v preučevanih letih nižji od stopenj podjetja Peko.

SKLEP

Z analizo poslovanja podjetja Peko, d. d., sem ugotovila, kako uspešno je podjetje Peko poslovalo v letih 2007 in 2008 ter kateri dejavniki na posameznih področjih poslovanja so imeli večji ali manjši, ugoden ali neugoden vpliv na poslovne rezultate preučevanega podjetja. Te ugotovitve navajam v nadaljevanju, skupaj z najpomembnejšimi prednostmi oziroma priložnostmi, pa tudi z izzivi, s katerimi se ali se še bo podjetje Peko soočalo v prihodnosti.

S preučevanjem nabavne funkcije v podjetju Peko sem ugotovila, da se je vrednost nabave zmanjšala, kar ni presenetljivo glede na to, da se je v preučevanem obdobju zmanjšal tudi obseg proizvodnje. Podjetju je v letu 2008 uspelo hitreje poravnati svoje obveznosti do dobaviteljev in zadržati nabavne cene na skoraj enakem nivoju kljub povečanju cen materiala pri največjih dobaviteljih. Stroški proizvodnje se tako niso veliko povečali zaradi dviga nabavnih cen, ampak bolj zaradi povečanja stroškov storitev. Kljub naporu podjetja, da bi zmanjšalo stroške proizvodnje s proizvajanjem večje količine obutve v državah s cenejšo delovno silo, so se stroški povečali in tako podjetju v preučevanem obdobju ni uspelo znižati stroškov na enoto proizvoda.

S preučevanjem veleprodaje podjetja Peko sem ugotovila, da se je ta v preučevanem obdobju vrednostno povečala, količinsko pa zmanjšala. Slednje kaže, da so se v podjetju dobro odločili, ko so svojo kolekcijo repozicionirali v višji cenovni razred. Prav tako se je povečal tudi delež prodaje pod lastnimi blagovnimi znamkami na trgih, kjer Peko nima lastne maloprodajne mreže. Analiza maloprodaje na vseh štirih trgih bivše Jugoslavije je pokazala padec prodaje obutve iz Pekove kolekcije, kar pomeni, da bi v prihodnosti podjetje moralo dati večjo pozornost prepoznavnosti svoje blagovne znamke ali bolj prilagoditi cenovno politiko slabim ekonomskim in političnim razmeram na trgu.

Analiza financiranja je nakazala na velik del financiranja s kapitalom in kratkoročnimi sredstvi, kar nakazuje na premajhno izkoriščanje finančnega vzvoda in na potencialne resne poslovne težave v podjetju. Plačilna sposobnost v podjetju je glede na kazalnike sprejemljiva. Podjetje Peko je finančno varno in na splošno v financiranju nekoliko konzervativno, mogoče celo preveč glede na to, da so dolgoročni viri sredstev veliko dražji od kratkoročnih.

Kazalniki uspešnosti so pokazali, da je podjetju uspelo povečati produktivnost dela in dobičkonosnost kapitala oziroma sredstev. Ekonomičnost poslovanja se je v podjetju zmanjšala, vendar lahko trdim, da podjetje posluje ekonomično.

Z analizo poslovanja podjetja Peko sem odkrila veliko prednosti oziroma priložnosti, kot je lokacija tovarne, ki omogoča krajši odzivni čas in dobavo manjših količin, dolgoročno oblikovani partnerski odnosi z dobavitelji, krepitev prepoznavnosti blagovne znamke Peko, velika sposobnost prilagajanja nenehnim tržnim spremembam, vlaganje sredstev v prihodnji razvoj ter prodajni potencial na tujih trgih.

Naletela pa sem tudi na nekaj slabosti oziroma nevarnosti, kot na primer šibkost v financiranju in obvladovanju stroškov proizvodnje, naraščujoč delež ponaročil obutve s strani kupcev, izguba tržnega deleža na britanskem trgu, neopredeljeni kakovostni standardi pri nabavi materialov, zahtevana velika mera prilagodljivosti na maloprodajnih trgih in padec prodaje v prodajalnah v mestnih središčih manjših mest.

Splošno mnenje, ki sem ga s preučevanjem podjetja dobila, je, da v podjetju Peko vložijo veliko napora in sredstev, da bi dosegali večjo prodajo, nizke stroške, visoko mero prilagodljivosti in konkurenčno prednost. Podjetje ima potencial s pomočjo vseh prednosti, ki jih ima, s spremljanjem in pravočasnim izkoriščanjem poslovnih priložnosti, da v nekaj letih doseže ali celo preseže cilj, da bi postali vodilni evropski proizvajalec modne, udobne in kvalitetne obutve.

LITERATURA IN VIRI

1. *Bizi.si – Poslovni imenik*. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si>
2. Bragg, S. M. (2007). *Business Ratios and Formulas* (Second edition). Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
3. Friedlob, G. T., & Schleifer, L.L.F. (2003). *Essentials of Financial Analysis*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
4. Hočevar, M., Igljučar, A., & Zaman, M. (2007). *Temelji računovodstva* (1. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Kavčič, S., Klobučar Mirovič, N., & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo* (1. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Mihelčič, M. (2004). *Poslovne funkcije* (4. popravljena in dopolnjena izdaja). Ljubljana: Fakulteta za računalništvo in informatiko.
7. Možina, S., Rozman, R., Glas, M., Tavčar, M., Pučko, D., Kralj, J., Ivanko, Š., Lipičnik, B., Gričar, J., Tekavčič, M., Dimovski, & Kovač, B. (2002). *Management: nova znanja za uspeh*. Radovljica: Didakta.
8. Peko, d. d. (2007). *Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2006*. Tržič: Peko, d. d.
9. Peko, d. d. (2008). *Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007*. Tržič: Peko, d. d.
10. Peko, d. d. (2009). *Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008*. Tržič: Peko, d. d.
11. Peko, d. d. (2008). *Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2007*. Tržič: Peko, d. d.
12. Peko, d. d. (2009). *Interni podatki podjetja Peko, d. d., za leto 2008*. Tržič: Peko, d. d.
13. Peko, d. d. (2008). *Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007*. Tržič: Peko, d. d.
14. Peko, d. d. (2009). *Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008*. Tržič: Peko, d. d.
15. Peko, d. d. (2009). *Konsolidirano letno poročilo Poslovne skupine Peko za leto 2008*. Tržič: Peko, d. d.
16. Peko, d. d. (2008). *Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2007*. Tržič: Peko, d. d.
17. Peko, d. d. (2009). *Letno poročilo podjetja Peko, d. d., za leto 2008*. Tržič: Peko, d. d.
18. *Prodajne cene*. Najdeno 14. julija 2010 na spletnem naslovu <http://blog.spletnik.si/2009/02/04/poglavje-9-prodajne-cene/>
19. Pučko, D. (1998a). *Analiza in načrtovanje poslovanja* (4. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Pučko, D. (1998b). *Analiza poslovanja* (1. izdaja). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Simonič, J. (2010, 18. maj). Čevljarska tradicija počasi izumira. *Finance*. Najdeno 1. avgusta na spletnem naslovu <http://mojevro.finance.si/279851>

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja (v EUR) podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. v letih 2007 in 2008, v stalnih cenah

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida (v EUR) podjetja Peko, d. d., v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2007 in v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2008, v stalnih cenah

Priloga 1: Bilanca stanja (v EUR) podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. v letih 2007 in 2008, v stalnih cenah

POSTAVKA		31.12.2008	31.12.2008
SREDSTVA		26.035.729	24.504.555
A.	DOLGOROČNA SREDSTVA	16.113.685	15.096.297
I.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	102.254	129.041
II.	Opredmetena osnovna sredstva	6.358.077	6.620.648
	1. Zemljišča in zgradbe	5.103.231	5.294.658
	a) Zemljišča	1.456.926	1.456.926
	b) Zgradbe	3.646.305	3.837.732
	2. Proizvajalne naprave in stroji	383.115	394.062
	3. Druge naprave in oprema	870.124	925.940
	4. Opredmetena osnovna sredstva v pridobivanju	1.607	5.988
III.	Naložbene nepremičnine	555.698	354.844
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	7.080.581	5.207.781
	1. Dolgoročne finančne naložbe razen posojil	6.405.298	5.207.781
	a) Delnice in deleži v družbah v skupini	6.377.470	5.177.466
	b) Druge delnice in deleži	2.558	2.558
	c) Druge dolgoročne finančne naložbe	25.270	27.757
	2. Dolgoročna posojila	675.283	0
V.	Dolgoročne poslovne terjatve	27.635	2.226.390
	1. Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	2.163.039
	2. Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	27.635	63.351
VI.	Terjatve za odložene davke	1.989.440	557.593
B.	KRA TKOROČNA SREDSTVA	9.906.945	9.398.257
I.	Zaloge	7.382.336	6.813.089
	1. Material	1.665.321	1.727.103
	2. Nedokončana proizvodnja	177.212	240.699
	3. Dokončana proizvodnja	5.523.943	4.787.982
	a) Proizvodi	2.540.482	1.825.357
	b) Trgovsko blago	2.983.461	2.962.625
	4. Predujmi za zaloge	15.860	57.305
II.	Kratkoročne finančne naložbe	152.020	1.203
	1. Kratkoročne finančne naložbe razen posojil	2.486	1.203
	2. Kratkoročna posojila	149.534	0
III.	Kratkoročne poslovne terjatve	2.274.902	2.445.817
	1. Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	1.846.637	1.416.089
	2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	200.660	381.765
	3. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	227.605	647.963

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

POSTAVKA		31.12.2008	31.12.2007
IV.	Denarna sredstva	97.687	138.148
C.	KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	15.099	10.001
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		26.035.729	24.504.555
A.	KAPITAL	19.747.530	17.770.211
I.	Vpoklicani kapital	23.762.344	23.762.344
	1. Osnovni kapital	23.762.344	23.762.344
II.	Kapitalske rezerve	13	13
III.	Preneseni čisti poslovni izid	-4.014.827	-6.903.977
IV.	Čisti poslovni izid poslovnega leta	0	911.831
B.	REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	721.760	1.206.835
	1. Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti	472.629	463.460
	2. Druge rezervacije	249.131	743.375
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	583.333	0
I.	Dolgoročne finančne obveznosti	583.333	0
II.	Dolgoročne poslovne obveznosti	-	-
Č.	KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	4.604.282	5.441.504
I.	Kratkoročne finančne obveznosti	2.133.951	1.462.062
	1. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	2.132.595	1.448.688
	2. Druge kratkoročne finančne obveznosti	1.356	13.374
II.	Kratkoročne poslovne obveznosti	2.470.331	3.979.442
	1. Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	237.681	237.902
	2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	1.729.347	2.983.166
	3. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	93.515	107.073
	4. Druge kratkoročne poslovne obveznosti	409.788	651.301
D.	KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	378.824	86.005

Vir: Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2007; Peko, d. d., Bilanca stanja podjetja Peko, d. d., na dan 31. 12. 2008.

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida (v EUR) podjetja Peko, d. d., v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2007 in v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2008, v stalnih cenah

POSTAVKA		2008	2007
A.	ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	19.231.509	19.801.079
I.	Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	4.369.305	4.760.497
II.	Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu	5.166.675	5.111.721
III.	Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	8.944.500	8.505.419
IV.	Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu	751.029	1.423.442
B.	SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	547.696	138.407
C.	DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (S PREVREDNOTEVALNIMI POSLOVNIMI PRIHODKI)	624.415	665.748
Č.	KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA	20.403.620	20.605.234
D.	POSLOVNI ODHODKI	20.228.848	20.047.588
I.	Stroški blaga, materiala in storitev	14.340.526	13.582.892
	1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	3.941.257	4.141.970
	2. Stroški porabljenega materiala	5.921.271	5.922.365
	a) Stroški materiala	5.153.514	5.216.421
	b) Stroški energije	642.644	575.520
	c) Drugi stroški materiala	125.113	130.424
	3. Stroški storitev	4.477.998	3.518.557
	a) Transportne storitve	323.750	467.665
	b) Najemnine	1.000.335	840.190
	c) Povračila stroškov zaposlenim v zvezi z delom	121.289	140.671
	č) Drugi stroški storitev	3.032.624	2.070.031
II.	Stroški dela	4.576.275	4.496.137
	1. Stroški plač	3.299.530	3.217.885
	2. Stroški pokojninskih zavarovanj	289.895	284.783
	3. Stroški socialnih zavarovanj	270.956	289.790
	4. Drugi stroški dela	715.894	703.679
III.	Odpisi vrednosti	1.147.116	1.691.966
	1. Amortizacija	898.345	759.076
	2. Prevrednotevalni poslovni odhodki pri neopredmetenih dolgoročnih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	144.765	2.789
	3. Prevrednotevalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	104.006	930.101
IV.	Drugi poslovni odhodki	164.931	276.593
E.	FINANČNI PRIHODKI	463.237	504.125
I.	Finančni prihodki iz deležev	417.061	329.442
	1. Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	414.407	328.508

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

POSTAVKA		2008	2007
	2. Finančni prihodki iz drugih naložb	2.654	934
II.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	46.176	174.683
	1. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	8.255	34.508
	2. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	37.921	140.175
F.	FINANČNI ODHODKI	180.563	213.841
I.	Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	130.610	88.539
	1. Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	122.149	88.539
	2. Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	8.461	0
II.	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	49.953	125.302
	1. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	0	20.646
	2. Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	49.953	104.656
G.	DRUGI PRIHODKI	105.103	91.563
H.	DRUGI ODHODKI	17.076	17.127
I.	DAVEK IZ DOBIČKA	0	0
J.	ODLOŽENI DAVKI	-1.431.846	10.535
K.	ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	1.977.319	911.831

Vir: Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2007; Peko, d. d., Izkaz poslovnega izida podjetja Peko, d. d., za leto 2008.