

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

RAČUNOVODSKA ANALIZA POSLOVANJA GRADBENEGA
PODJETJA BAUIMEX

Ljubljana, september 2010

AJDA ŠAMPERL

IZJAVA

Študentka Ajda Šamperl izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Marka Hočevarja, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. ANALIZA POSLOVANJA S TEHNIČNIMI IN VSEBINSKIMI VIDIKI.....	2
1.1 Opredelitev računovodske analize poslovanja	2
1.2 Vrste analiziranja v podjetjih	2
1.3 Proces analiziranja v podjetjih	3
1.4 Orodja, metode in pristopi analize	4
2. RAČUNOVODSKA ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA.....	5
2.1 Predstavitev podjetja	5
2.2 Analiza učinkovitosti poslovanja podjetja v letih 2008–2009	7
2.3 Analiza uspešnosti poslovanja podjetja v letih 2008–2009	10
2.4 Analiza finančnega položaja podjetja v letih 2008–2009	14
2.4.1 Finančna moč podjetja	17
2.4.1.1 Kapital	17
2.4.1.2 Poslovni izid	18
2.4.1.3 Bilanca poslovnih tokov	18
2.4.1.4 Izkaz denarnih tokov	19
2.4.1.5 Finančno - posredniški položaj podjetja v letih 2008–2009	21
LITERATURA.....	24
Priloge	i

UVOD

Vsa živa bitja spoznavajo pojave in stvari okoli sebe. To je ključni del njihovega življenja. Večina živih bitij to počne instinktivno, človek pa je šel v svoji evoluciji korak dlje. Začel je razmišljati in dojemati povezavo med vzroki in posledicami. Svoje delovanje je prilagodil procesu, ki ga imenujemo logično spoznavanje.

Tudi analiziranje je nekakšna splošna pot k spoznanju. Analiziranje pomeni preučevanje določenega pojava, ki ga želimo spoznati, z namenom ugotoviti, kako posamezni deli vplivajo na končno doseganje ciljev.

V diplomskem delu bo predmet analize poslovanja podjetje Bauimex d.o.o, v katerem analizo opravljajo z namenom, da bodo lahko v prihodnje sprejemali konkretne odločitve, s pomočjo katerih bodo izboljšali uspešnost poslovanja.

Analiza poslovanja bo s pomočjo trenutnih podatkov razkrila, kaj je še treba storiti oziroma spremeniti, da bo učinek oziroma vložek čim večji in čim bolj ugoden za podjetje. Glavni namen analiziranja podjetja je s pomočjo bilance stanja in izkaza poslovnega izida prikazati zanesljive informacije, na podlagi katerih bodo v podjetju v prihodnje lažje sprejemali poslovne odločitve, ki bodo vodile do uspešnejšega poslovanja.

Cilj diplomskega dela je z izračunavanjem računovodskih kazalnikov ugotoviti, v katerem letu je podjetje poslovalo najboljše.

S pomočjo računovodske analize podjetja bom ugotavljala, katere bodo osnova za potrditev ali ovržbo zastavljene hipoteze. Osnovna hipoteza je: *»Podjetje Bauimex je finančno dobro stoječe podjetje. Poslovanje podjetja je bilo v letu 2008 boljše kot v letu 2009.«*

Diplomsko delo bo sestavljeno iz dveh delov. V prvem, teoretičnem delu bom uporabila deskriptivni pristop, v katerem bom opredelila osnovne pojme računovodske analize, opisala bom kazalnike ter predstavila obravnavano podjetje. Za opisovanje osnovnih pojmov ter kazalnikov bom uporabila strokovno literaturo, ki je na voljo. V praktičnem delu bom s pomočjo računovodskih kazalnikov prikazala uspešnost poslovanja podjetja. Z metodo zbiranja podatkov bom pridobila tudi letno poročilo podjetja, ki ga bom v praktičnem delu analizirala.

1. ANALIZA POSLOVANJA S TEHNIČNIMI IN VSEBINSKIMI VIDIKI

1.1 Opredelitev računovodske analize poslovanja

Računovodska analiza je temeljni, sestavni del računovodstva, ki temelji na računovodskih podatkih, pridobljenih iz letnih poročil danega podjetja.

Na splošno lahko opredelim analiziranje kot proces spoznavanja (preučevanja) določenega pojava, da bi se o njem premišljeno odločali in s tem izboljšali doseganje njegovega cilja. Analiza se torej izvaja z namenom, da v podjetju lažje sprejmejo določene odločitve, ki posledično pomenijo izboljšanje uspešnosti.

Posamezni avtorji različno opredeljujejo pojem analize. V slovenskem prostoru je najbolj uveljavljena **Lipovčeva** opredelitev analize poslovanja. Analizo poslovanja definira kot proces sistematičnega spoznavanja konkretnega poslovanja konkretnega podjetja z določenim ekonomsko-organizacijskim namenom (Lipovec, 1983, str. 15).

1.2 Vrste analiziranja v podjetjih

Na analiziranje poslovanja v podjetju lahko gledam z različnih perspektiv. Poznamo več vrst:

- notranje in zunanje analiziranje,
- analiziranje za upravljanje in vodstvene ravni,
- analiziranje premoženjskega, finančnega in uspešnega položaja,
- analiziranje posameznih temeljnih funkcij (analiza proizvodnje, prodajne, nakupne in druge analize),
- predhodno, tekoče in poznejše analiziranje,
- delno in popolno analiziranje.

Analiziranje omogoča zbirka postopkov in metod, ki jih uporabljam pri preučevanju in presojanju. Če hočem uspešno uresničevati analitsko dejavnost, morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji (Koletnik, 1992, str. 15):

- poznati moram potrebe uporabnikov;
- imeti moram potrebne vhodne podatke;
- imeti moram potrebne tvorce za uresničevanje analitske dejavnosti;
- poznati moram analitske postopke in metode.

V postopku analize poslovanja uporabljam različne metode, kot so:

- metoda razčlenjevanja (analiziranje),

- metoda primerjanja (komparacija),
- metoda izločevanja (eliminacija),
- metoda osamljanja (izoliranje),
- metoda strnjevanja (sinteza).

Najprej se za razčlenjevanje poslovnega procesa na njegove sestavne dele uporablja metoda analiziranja. Z metodo primerjanja ugotavljam medsebojne povezave, razmerja ali odmike med posameznimi sestavnimi deli. Ko pridem do ugotovitev, da primerjava med določenimi deli ni smiselna ali možna, le-te s pomočjo metode eliminacije izločim. V kolikor pa zasledim pomembnejše sestavne dele, jih osamim z metodo osamljanja ter jih podrobneje analiziram. V zadnji fazi analiziranja strnem ugotovitve, ki bodo pri preučevanju služile kot osnova za sprejemanje poslovnih odločitev.

Za analiziranje računovodskih izkazov najpogosteje uporabljam:

- vodoravno analizo,
- navpično analizo,
- analizo s kazalniki.

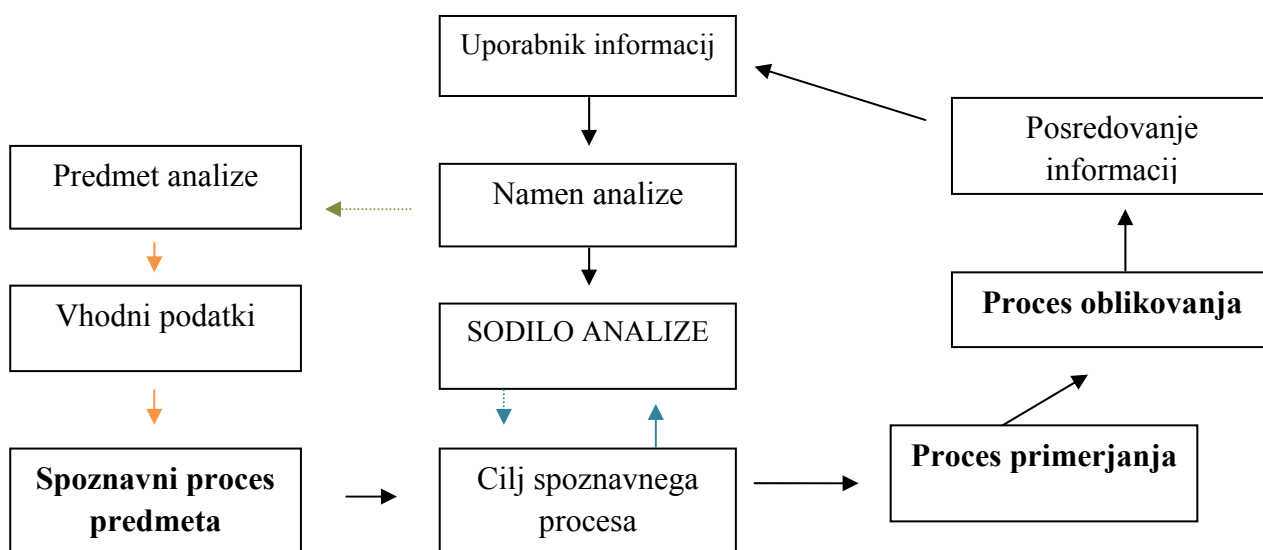
1.3 Proces analiziranja v podjetjih

Uporabnik analize določa namen analize, ki mora biti zelo natančno opredeljen. Od namena je odvisen predmet analize, ki pogojuje potrebo po vhodnih podatkih. Po drugi strani pa namen določa tudi sodilo analize, ki je ključni element – osnova procesa analiziranja. Brez sodila (tisto, pri čemer se opredelim o kakovosti oblikovanih informacij, ali je nekaj dobro ali slabo) namreč ni analize, s katero želim dobiti dovolj kakovostnih informacij za sprejem določene odločitve. Vse to so osnove, ki opredeljujejo potek in kakovost procesa analiziranja.

Potek analize poteka v treh povezanih procesih:

- spoznavni proces predmeta analize,
- proces primerjanja,
- proces oblikovanja informacij.

Slika 1: Struktura procesa analiziranja



Vir: Ž. Bergant, *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*, 1993, str. 23.

Iz slike (1) je razvidno, da se temeljni proces analiziranja začne s spoznavanjem predmeta, nadaljuje s primerjanjem sodila in konča z oblikovanjem informacij za naprej opredeljen namen, tako kot kaže vodoravno zaporedje močnejše označenih pravokotnikov. Za uspešen zaključek analiziranja pa je pomemben tudi proces, ki je na omenjeni sliki prikazan navpično. Ta sestoji iz opredelitve namena, ki izhaja od uporabnika informacij, metodološkega preoblikovanja namena in opredelitve sodila ter opredelitve cilja spoznavnega procesa. Nasprotno usmerjeni navpični puščici, označeni z modro, kažeta medsebojno korelacijo in soodvisnost sodila analize in cilja spoznavnega procesa analize. Zeleno obarvana puščica nakazuje pobudo za zagon analitičnega procesa, ki jo sproži opredelitev namena v zvezi s predmetom analize. Oranžni puščici pa prikazujeta potek še enega navpičnega procesa priprave vhodnih podatkov za potrebe spoznavnega procesa. Oba navpična procesa, čeprav nista sestavni del samega procesa analiziranja, pomenita nekakšno pripravo na analiziranje, brez katere se analiziranje v pravem smislu ne more odvijati.

Sodilo analize je tisto, po čemer presojam, ali je določeno stanje ali gibanje dobro ali slabo. Zato spada v osrednje mesto v procesu analiziranja, saj ima ključno težo oziroma vpliv na to, kako bom iz podatkov, ki jih pridobim v spoznavnem procesu, oblikovali informacije in kakšna bo njihova kakovost.

1.4 Orodja, metode in pristopi analize

Orodja analize poslovanja je mogoče združiti v:

- kazalce (velikosti posameznih kategorij in poslovni tokovi),
- kazalnike (indeksi, koeficienti, strukture),
- grafična orodja (grafikoni, tabele, sheme, slike ...),
- matematična in statistična orodja (statistične metode, finančna matematika).

V analiziranem podjetju pri svojem odločanju uporabljam kazalnike, ki v splošnem pomenijo primerjavo nekaterih kategorij med seboj. Izbira kazalnikov je odvisna predvsem od družbenoekonomskega sistema (Turk, 1989, str. 283). Na voljo imam več možnih razvrstitev kazalnikov, SRS - standard 29 pa jih združuje v različne skupine. Sem spadajo kazalniki stanja financiranja, investiranja, vodoravnega finančnega ustroja, obračanja, gospodarnosti, dobičkonosnosti ter dohodkovnosti (Helfert, 2000, str. 36).

V naslednjem poglavju bom s pomočjo računovodske analize in nekaterih pomembnejših kazalnikov prikazala poslovanje podjetja.

2. RAČUNOVODSKA ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA

Računovodska analiza sestavlja računovodstvo skupaj s knjigovodstvom, računovodskim predračunavanjem ter računovodskim nadziranjem. Gre za pomemben sestavni del analiziranja poslovanja z namenom ustvarjati konkretne informacije podjetju za nadaljnjo uspešno poslovno odločanje s pravočasnimi, ustreznimi, zanesljivimi in primerljivimi podatki. Ti so izraženi vrednostno in se v danem podjetju nahajajo v letnih poročilih (2007, 2008 in 2009), ki prikazujejo pretekla stanja oziroma pretekla poslovanja podjetja.

Z analiziranjem bom ugotovila, kako je podjetje Bauimex d.o.o. poslovalo in se razvijalo do sedaj, in prikazala, kakšne so njegove možnosti poslovanja v prihodnje. Analiza ne bo služila samo za odkrivanje slabosti, ampak bo v pomoč tudi za odkrivanje priložnosti in izkoriščanja prednosti, ki jih ima podjetje oziroma bi jih utegnili imeti v prihodnje (Koletnik, 1997, str. 107).

Posebnost pri računovodski analizi podjetja je, da lahko posamezne kategorije preračunam na več različnih načinov iz različno danih vrst podatkov. Zato vsak izračun kategorije še ne pomeni vzrokov za njeno spremembo. Izrednega pomena je ločevanje med izračuni, ki pokažejo vzrok posledičnega razmerja, in tistimi, ki so zgolj analitičnega pomena. Analiza s pomočjo računovodskih kazalnikov ne zagotavlja odgovorov na vprašanja o podjetju omogoča pa postavljanje pravih vprašanj o poslovanju podjetja (Duhovnik, 2003, str. 231).

2.1 Predstavitev podjetja

Začetki dejavnosti podjetja Bauimex d.o.o segajo v leto 1980, ko je lastnik kot samostojni podjetnik začel z izkopi gradbenih jam in kasneje s prevzemi naročil za izkop in polaganje električnih kablov za Elektro Gorenjska d.d.

Glede na vse večje potrebe odjemalcev in širitev dejavnosti je lastnik leta 1990 ustanovil družbo z imenom Bauimex d.o.o., ki se ukvarja s:

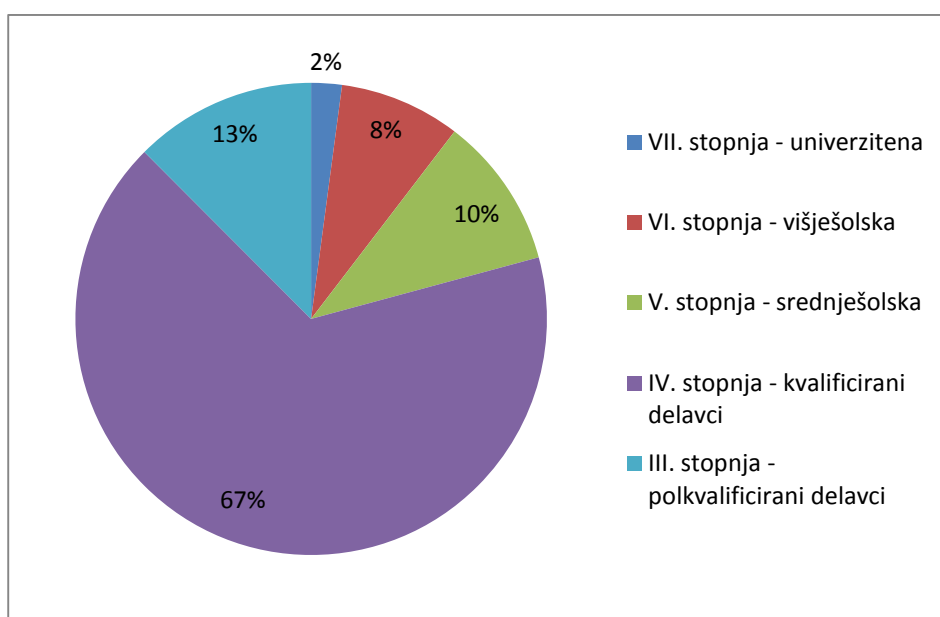
- splošnimi gradbenimi deli,
- električnimi instalacijami,
- telekomunikacijskimi instalacijami,
- vodovodnimi instalacijami,
- sanitarnimi instalacijami,

- prevozi za lastne potrebe in zunanja naročila.

Uradni naziv družbe z omejeno odgovornostjo je Bauimex, elektro - gradnje - inženiring, d.o.o. Kranj. Sedež podjetja je v Kranju, kjer so tudi poslovni, proizvodni in skladiščni prostori. Delo opravljajo izključno na območju Gorenjske.

Podjetje Bauimex d.o.o. je srednje veliko podjetje in trenutno zaposluje 45 ljudi. Povprečno število ljudi na podlagi opravljenih ur v letu 2009 je bilo 46,83. Fluktuacije delovne sile ni bilo veliko. Pri zavodu za zaposlovanje so iskali predvsem profil električar-energetik in strojnik TGM. Izobrazbena struktura se izboljšuje, saj ne zaposlujejo več delavcev brez poklicne šole. Za izvajanje del ima podjetje sodobno mehanizacijo in usposobljene kadre.

Slika 2: Izobrazbena struktura zaposlenih



Vir: Poslovno poročilo, 2009.

V nadaljevanju bom s pomočjo analize učinkovitosti, uspešnosti in finančnega položaja podjetja prikazala, kako podjetje deluje in posluje. Predstavila bom, zakaj je prišlo do takih enormnih oziroma očitnih sprememb, in svetovala poslovodstvu, kako naj odstopanja v prihodnje z boljšimi metodami in poslovanjem izloči.

Analiza bo namenjena poslovanju na ravni podjetja, saj le-ta dobro pokaže stanje in poslovanje. Vključevala bo:

- učinkovitost poslovanja,
- uspešnost poslovanja,
- plačilno sposobnost podjetja.

2.2 Analiza učinkovitosti poslovanja podjetja v letih 2008–2009

Pri analizi poslovanja učinkovitosti gre za razmerje med inputi in outputi. Želje vsakega podjetja so, da so outputi večji od inputov, torej s čim manjšimi napori doseči čim boljše rezultate. Namen analize je s pomočjo opisanega razmerja ugotoviti, kaj storiti, da bodo rezultati za podjetje ugodnejši. Doseči je treba maksimalen rezultat z minimalnimi vložki (načelo mini-max).

Vsako podjetje želi biti na trgu uspešno. To si prizadevajo tako njegovi lastniki kot vlagatelji v kapital. S pomočjo kazalnikov uspešnosti poslovanja, ki jih delimo v tri temeljne skupine, bom ugotavljala:

- proizvodnost – produktivnost (količina poslovnih učinkov glede na delovno silo),
- gospodarnost – ekonomičnost (prihodki glede na stroške),
- dobičkonosnost – rentabilnost (dobiček glede na vložena sredstva).

Za ugotovitev uspešnosti delovne sile v podjetju bom najprej izračunala produktivnost dela, ki predstavlja razmerje med proizvedeno količino storitve in časom, ki smo ga porabili za to. Analizirano podjetje je gradbeno podjetje, torej opravlja gradbene storitve, ki jih med seboj ne moremo seštevati, zato si bom pri izračunu pomagala z razpoložljivimi podatki. V števcu bom upoštevala prihodke iz poslovanja, v imenovalcu pa število vseh zaposlenih, pri čemer dobljena številka ne bo vsebovala direktorja in ostalega poslovodstva (Košir, 2003, str. 164)

$$\text{Dobičkonosnost dela} = \text{prihodki iz poslovanja} / \text{povprečno število zaposlenih} \quad (1)$$

$$2008 = 3.548.115 / 48 = 73.919$$

$$2009 = 3.463.663 / 45 = 76.970$$

V letu 2009 se je na zaposlenega povečalo 76,9 mio € prihodka, v letu 2008 pa 73,9 mio €, kar pomeni, da se je produktivnost v letu 2009 glede na leto 2008 povečala za 1,04 %. Kljub dejstvu, da so se poslovni prihodki zmanjšali in da so v podjetju odpuščali, je opazna večja produktivnost. To pomeni, da je podjetje lansko leto poslovalo učinkovito in se tako uvršča med dobro stoječa podjetja.

V drugi sklop spada gospodarnost oziroma ekonomičnost, ki se opredeli kot razmerje med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanjo potrebnimi vloženi sredstvi. Ker pa opravlja analizirano podjetje več gradbenih uslug, je treba ekonomičnost izračunati kot razmerje med prihodki in odhodki.

$$\text{Ekonomičnost} = \text{prihodki} / \text{odhodki} \quad (2)$$

$$2008 = 3.569.175 / 3.197.658 = 1,12$$

$$2009 = 3.469.682 / 3.309.533 = 1,05$$

Med celotne prihodke štejem prihodke iz poslovanja, finančne prihodke in izredne prihodke, medtem ko spadajo med celotne odhodke odhodki iz poslovanja, finančni in izredni odhodki.

V obeh preučevanih obdobjih je bila ekonomičnost večja od 1, kar pomeni, da podjetje uspešno posluje. V tem primeru govorim o celotni ekonomičnosti, ki se je v letu 2009 zmanjšala za dobrih 6 % in je znašala 1,05, kar pomeni, da je podjetje na 100 enot celotnih prihodkov ustvarilo 105 enot celotnega odhodka. Vzrok za zmanjšanje je mogoče iskati v rahlem povečanju prihodkov (za 3 %) kot odhodkov (za slabe 4 %) v tem obdobju.

Poznam tudi poslovno ekonomičnost, ki se je v letu 2009 zmanjšala za dobra 2 % in je znašala 1,00, kar pomeni, da je podjetje s prihodki iz poslovanja na meji pokrilo odhodke iz poslovanja. Razlog za poslabšanje poslovne ekonomičnosti je hitrejše zmanjševanje prihodkov iz poslovanja (za slabe 3 %) kot odhodkov iz poslovanja (ostajajo skoraj enaki).

Med učinkovitost poslovanja sodijo tudi vsi kazalniki gospodarnosti, ki povedo, kako gospodarno so v analiziranem podjetju ravnali. Ponovno gre za koncept, koliko je treba vložiti, da je učinek maksimalen. Večji kot so prihodki v odvisnosti od odhodkov, večja je gospodarnost in s tem maksimalen učinek, izračunavajo pa se za določeno računovodsko obdobje na osnovi bilance uspeha. V obravnavanem primeru so uporabljeni za merjenje učinkovitosti poslovanja – večja kot je vrednost teh kazalnikov, bolj uspešno je podjetje.

a) Koeficient čiste dobičkonosnosti prihodkov (v %)

$$\text{Koeficient čiste dobičkonosnosti prihodkov} = \text{čisti dobiček} / \text{celotni prihodki} \quad (3),$$

kjer v čisti dobiček štejemo dobiček pred davkom.

$$2008 = 296.029 / 3.569.175 = 8,29$$

$$2009 = 126.351 / 3.469.682 = 3,64$$

Iz enačbe (3) je razvidno, da je bilo na prodanih 100 € v letu 2008 doseženega 829 € čistega dobička, medtem ko je bilo lansko leto doseženih 364 € čistega dobička. Lahko rečem, da je bilo podjetje leta 2008 veliko bolj uspešno v primerjavi z letom kasneje. Zaradi velike razlike v izgubi lahko kot glavnega »krivca« za takšno stanje navedem gospodarsko krizo, ki je prizadela predvsem gradbeno dejavnost in s tem omejila nadaljnje poslovanje.

Čista dobičkonosnost prihodkov podjetja Bauimex je bila v letu 2009 za 44 odstotnih točk nižja kot v letu 2008. Družba v preučevanem obdobju ni imela negativnega koeficienta čiste dobičkonosnosti prihodkov, kar pomeni, da je podjetje ves čas svojega poslovanja poslovalo z dobičkom.

b) Koeficient gospodarnosti poslovanja

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja} = \text{poslovni prihodki} / \text{poslovni odhodki} \quad (4)$$

$$2008 = 3.548.115 / 3.184.800 = 1,11$$

$$2009 = 3.463.663 / 3.167.824 = 1,09$$

Gospodarnost poslovanja kaže na učinkovitost poslovanja podjetja, saj so iz koeficienta izločeni prihodki in odhodki iz financiranja in izredni prihodki in odhodki (Hočevar, 1995, str. 249).

Podjetje je uspešnejše, čim večja je vrednost tega kazalca ob tem, da izkazuje še čisti dobiček (Ipavic, 2004, str. 20).

Iz izračuna je razvidno, da je podjetje v letu 2008 poslovalo učinkoviteje kot v letu 2009. Razlog je tudi v tem, ker podjetje dela izključno samo na Gorenjskem, kjer je bilo lansko leto na trgu veliko cenejših ponudnikov. Kljub odvzemu nekaterih gradbenih del je podjetje poslovalo ugodno. To pomeni, da so poslovni prihodki presejali poslovne odhodke v obeh letih.

a) Koeficient celotne gospodarnosti

Omenjeni kazalnik najbolj sintetično izraža odvisnost odmika prihodkov od odhodkov. Podjetje je poslovno uspešnejše, če je vrednost kazalca večja od 1 in če istočasno izkazuje čisti dobiček. In čeprav je vrednost kazalnika celotne gospodarnosti večja od 1, ima podjetje lahko čisto izgubo, ker je bil obračunan davek od dobička večji od razlike med skupnimi prihodki in odhodki.

$$\text{Koeficient celotne gospodarnosti} = \text{prihodki} / \text{odhodki} \quad (5)$$

$$2008 = 3.569.175 / 3.197.658 = 1,12$$

$$2009 = 3.469.682 / 3.309.533 = 1,05$$

Omenjeni kazalnik kaže, da je bilo podjetje v letu 2008 uspešnejše. Celotna gospodarnost je znašala 1,12 in je bila za 12 odstotnih točk višja kot v letu 2009, ko je znašala 1,05.

Sledijo kazalniki obračanja, pri katerih gre za primerjalno analizo bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Kazalniki prikazujejo hitrost obračanja posameznih sredstev, ki je lahko merjena v samem koeficientu ali pa v dnevih. S tem, ko poznam hitrost obračanja posameznih sredstev, lažje in predvsem hitreje presodim kakovost poslovanja.

Obračanje lahko ponazorim tudi s časom angažiranja posamezne kategorije med sredstvi oziroma viri sredstev v podjetju, saj hitrejši obrat sredstev pomeni krajši čas vezave sredstev. S pomočjo kazalnikov obračanja in njihovo vrednostjo bom v naslednjih izračunih ugotovila sposobnosti posloводства pri odločanju in njihovo poslovanje s sredstvi. Zato so vrednosti teh kazalnikov pomembne za lastnike podjetja in posojilodajalcev.

a) Obračanje terjatev (v dnevih)

$$\text{Koeficient obračanja terjatev} = \text{prihodki iz poslovanja} / \text{povprečne terjatve} \quad (6),$$

kjer povprečne terjatve dobim tako, da seštejem terjatve obravnavnega računskega obdobja in tiste iz prejšnjega.

$$2008 = 3.548.115 / 355.807 = 9,97$$

$$2009 = 3.463.663 / 396.817 = 8,73$$

$$\text{Dnevi vezave terjatev} = 365 \text{ dni} / \text{koeficient obračanja terjatev} \quad (7)$$

$$2008 = 365 / 9,97 = 36,61$$

$$2009 = 365 / 8,73 = 42,81$$

Terjate so se v letu 2009 obračale 43 dni, kar primerjavi z letom dni prej kljub zmanjšanju pridobljenega dela pomeni šest dni več. Podjetje je bilo v času krize (ki ponekod še traja) solidarno s preostalimi podjetji, s katerimi posluje – ima namreč prakso dobro stoječim podjetjem in dolgoročnim partnerjem podaljšati rok plačila, zato se je obseg terjatev povečal do 45 dni.

b) Obračanje kratkoročnih obveznosti do dobavitelje (v dnevih)

Koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev = odhodki / povprečne obveznosti do dobaviteljev (8)

$$2008 = 3.197.658 / 249.462 = 12,82$$

$$2009 = 3.309.533 / 242.666 = 13,64$$

Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev = 365 / koeficient obračanja (9)

$$2008 = 365 / 12,82 = 29,15$$

$$2009 = 365 / 13,6 = 26,84$$

Dnevi obračanja obveznosti do dobaviteljev so se iz leta 2008 v leto 2009 zmanjšali za povprečno dva dni. Takšne roke plačil so določili v poslovodstvu zaradi nekaterih dobaviteljev, s katerimi v preteklosti niso dobro sodelovali, oziroma zaradi določil prodajno-nakupnih pogodb.

2.3 Analiza uspešnosti poslovanja podjetja v letih 2008–2009

Uspešnost je tisto orodje, s katerim podjetje meri zastavljene cilje. Gre za stopnjo realizacije med zastavljenim in dejanskim ciljem. Tako s pomočjo dejanske uspešnosti dobim odgovor, če so cilji zastavljeni realno. Z uspešnostjo poslovanja odgovorim na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo poslovanja, t. i. mini-max načelo, ki pomeni doseči čim večji učinek s sredstvi, ki so na razpolago, oziroma doseči učinek s čim manj sredstvi. Večino obstoječih modelov merjenja uspešnosti podjetja je mogoče razdeliti v skupini, ki imata različna izhodiščna pristopa, in sicer:

- modeli, ki poleg finančnih rezultatov vsebujejo druge izide poslovanja podjetja;
- modeli, ki skušajo oblikovati enotno mero uspešnosti, ki izhaja zgolj iz finančnih kategorij.

V drugo skupino spada eden najpomembnejših predstavnikov modelov, model ekonomsko dodane vrednosti s predpostavko, da je temeljni cilj podjetja dolgoročna rast vrednosti enote lastniškega kapitala. V analiziranem primeru se bom osredotočila na omenjeni model ekonomske dodane vrednosti, ki ga bom poimenovala **ekonomski dobiček**.

- Ekonomski dobiček

Rezultat učinkovitosti poslovanja se izkazuje v ustvarjenem dobičku. Računsko se dobiček opredeli kot razlika med celotnimi prihodki in odhodki. Vsebinsko opredeljuje podjetje dobiček kot neko točno določeno informacijo, ki mora vedno vsebovati izrazno moč in natančno določen namen za uporabnika. To pa pomeni, da ima za različne uporabnike različno vsebino.

Dobiček predstavlja kategorijo, ki je najpomembnejša mera za uspešnost podjetja glede na tveganje in pričakovani donos vlagateljev. Namen njegovega izračunavanja je ugotavljanje povečanja in/ali zmanjšanja vrednosti lastniškega kapitala. Seveda gre pričakovati, da z večjim tveganjem pridobim večji donos, s katerim pritegnem vlagatelje. Takega primera pri obravnavanem podjetju ne bo, saj ima 100-odstotni delež le direktor, ki vse prihodke usmerja v podjetje.

V naslednji tabeli bom prikazala poenostavljen izračun ekonomskega dobička, v katerem bo zaradi lažjega razumevanja zahtevana donosnost kapitala 10 % za obe leti (brez dolgoročnih rezervacij).

Tabela 1: Ekonomski dobiček

	2008	2009
Kapital	1.349.740	1.476.091
Poslovni dobiček	296.029	126.351
Zahtevana donosnost kapitala	10 %	10 %
Potrební dobiček	134.974	147.609
Ekonomski dobiček oz. izguba	161.055	-21.258

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex d.o.o., 2008 in 2009.

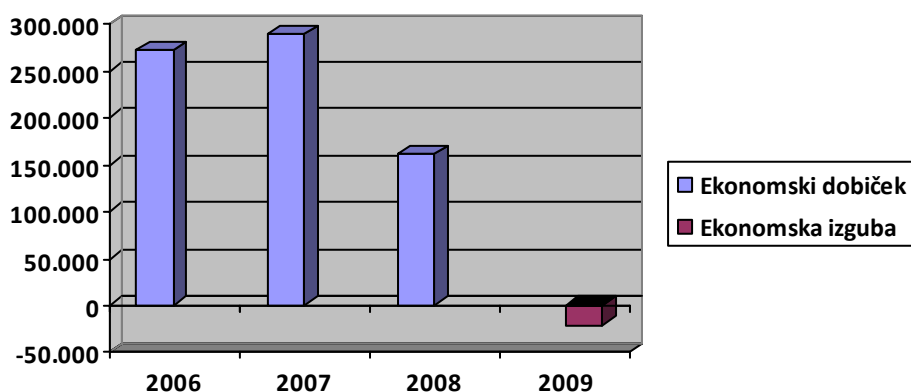
Očitno je gospodarska kriza v gradbeništvu močno prizadela tudi obravnavano podjetje, saj so v letu 2009 ustvarili ekonomsko izgubo. Kljub izgubi to še ne pomeni, da podjetje nima plačilne discipline in da poslovanje z njimi ni donosno. Velike zasluge v letu 2008 gredo podjetju za realizacijo večjega poslovnega (računovodskega) dobička od potrebnega. Z ekonomskega vidika je bil ustvarjen ekonomski dobiček.

V letu 2008 so v podjetju presegli zahtevan donos kapitala, saj je ekonomski dobiček znašal 161.055 € ob zahtevanem 10-odstotnem donosu, torej je lastnik zagotovil 10 % zahtevanega donosa in omogočil še dodatnih 11,93 % dobička.

V letu 2009 je podjetje izkazalo ekonomsko izgubo, ki predstavlja 1,44 %, in čeprav je bil ustvarjen poslovni dobiček, je bil le-ta prenizek, da bi lahko pokrili zahtevano donosnost kapitala.

Za lažji pregled in boljšo predstavo bom grafično na podlagi let 2006 in 2007 k že obravnavanima 2008 ter 2009 prikazala gibanje ekonomskega dobička oziroma izgube.

Graf 1: Ekonomski dobiček oziroma izguba



Z zgornjega grafa (1) je razvidno, da je podjetje v primerjavi z letom 2009 prejšnja leta poslovalo boljše. Ekonomski dobiček določenega obdobja prikazuje tok vrednosti lastniškega kapitala. Različni rezultati so odraz različnih situacij in gibanja prihodkov, poslovnih odhodkov ter amortizacije. Ekonomski dobiček sem dobila na podlagi razlik med dobičkonosnostjo poslovno vložnega kapitala in ceno kapitala, dobljeni odstotek pa sem pomnožila s poslovno vloženim kapitalom.

Najbolj znana kazalnika učinkovitosti poslovanja podjetja sta dva sistema – tako imenovani ROI sistem (angl. "Return on Investment"), ki pojasnjuje donosnost vseh virov sredstev, in ROA sistem (angl. "Return on Assets"), ki izraža donosnost vseh sredstev. Najbolj uporaben pa je ROE sistem (angl. "Return on Equity"), ki pojasnjuje, kako poslovodstvo posluje s premoženjem lastnikov in izkazuje stopnjo poslovnega izida v primerjavi s kapitalom.

Rentabilnost ali donosnost je mera uspešnosti celotnega poslovanja podjetja. Opremljena je kot razmerje med ustvarjenim dobičkom podjetja in vanj vloženim kapitalom.

a) Koeficient dobičkonosnosti kapitala podjetja Bauimex (ROE)

Za opisani koeficient moram vedeti, da:

- kazalnik opisuje stanje za leto dni nazaj, kar pomeni, da je uspešnost dolgoročnih odločitev izvzeta, saj nekatere odločitve dajejo uspešne rezultate šele čez nekaj obdobj;
- kazalnik ne prikazuje poslovnega in finančnega tveganja, ki je povezano z doseganjem dobička. Z visokim zadolževanjem podjetje lahko doseže visoko vrednost kazalnika, zaradi katere je lahko poslovanje podjetja izredno tvegano. Višje tveganje je povezano z ustreznim nagrajevanjem lastnikov kapitala.

Kot primer računovodske analize učinkovitosti bom izračunala najpomembnejši in najpogosteje uporabljen kazalnik.

$$ROE = \text{čisti dobiček} / \text{povprečni kapital} \quad (10)$$

O čistem dobičku v podjetju govorim, kadar v izkazu poslovnega izida od vseh prihodkov odštejem odhodke. Takrat dobim bruto dobiček, od katerega odštejem davek od dobička in dobim čisti dobiček.

Povprečni kapital pa dobim tako, da vzamem vsoto leta, ki ga analiziram, in prejšnje leto ter dobljeni rezultat delimo z dva.

$$2008 = 296.029 / 266.922 = 1,11$$

$$2009 = 126.351 / 266.922 = 0,47$$

Koeficient podjetja ROE se je za lansko leto v primerjavi z letom 2008 bistveno zmanjšal, kar predstavlja negativni trend – dobičkonosnost kapitala se je znižala. Lahko bi rekla, da je bila v letu 2009 celo prenizka. Iz enačbe (10) lahko ugotovim, da je čista dobičkonosnost kapitala prenizka, saj bi morala biti glede na višje tveganje, ki ga predstavlja vložek v podjetje, bistveno višja.

b) Koeficient dobičkonosnost vseh sredstev (ROA)

Bistvo kazalnika je, da mi pove, kako uspešno je bilo poslovanje pri upravljanju s sredstvi podjetja. Slovenski računovodski standard 29 opredeljuje kazalnik kot koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev.

$$ROA = \text{čisti dobiček} / \text{povprečna sredstva} \quad (11)$$

Tabela 2: Koeficient dobičkonosnosti vseh sredstev (ROA)

	2008	2009
296.029 / 2.879.189	0,10	
126.351 / 2.990.755		0,04

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex d.o.o., 2008 in 2009.

Iz tabele (2) je razvidno, da čisti poslovni izid, vsebovan v enačbi (10), predstavlja v letu 2008 10 %, v letu 2009 pa 4 % celotnih sredstev. Za tak rezultat ima podjetje dva razloga: prvi je, da se je koeficient v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečal zaradi višjega donosa sredstev v primerjavi s tržno obrestno mero, drugega pa najdemo v izkazu poslovnega izida, kjer so poslovni in finančni odhodki (v obravnavanih letih) rasli sorazmerno s prihodki.

a) Koeficient dobičkonosnosti prodaje (ROS)

Koeficient dobičkonosnosti prodaje kaže stopnjo poslovnega izida iz poslovanja v primerjavi s prihodkih iz poslovanja.

$$ROS = \text{poslovni izid iz poslovanja} / \text{prihodki iz poslovanja} \quad (12)$$

$$2008 = 26.847 / 3.548.115 = 0,08$$

$$2009 = 146.030 / 3.463.663 = 0,04$$

V letu 2008 je dobiček iz poslovanja predstavljal 0,08 % poslovnih prihodkov, v letu 2009 le še 0,04 %. Razlaga rezultatov leži v razmišljanju posloводства v smeri dajanja celotnih prihodkov v dobro podjetja, v nakup potrebne gradbene mehanizacije ter zadovoljstvo zaposlenih.

2.4 Analiza finančnega položaja podjetja v letih 2008–2009

Kodeks poslovnofinančnih načel opredelim kot stanje podjetja na podlagi preteklih doseženih finančnih ciljev kot tudi sposobnost v prihodnje zastavljenih realno dosegljivih ciljev. Glavna naloga finančne funkcije v podjetju je skozi celotno računovodsko obdobje zagotavljati plačilno sposobnost podjetja. To nalogo pomagajo dosegati kratkoročni cilji, med katere štejem zagotavljanje najugodnejše kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja, prispevek k zmanjšanju tveganja poslovanja, prispevek k dolgoročnejši donosnosti lastniškega kapitala ter prispevek k poslovni neodvisnosti podjetja.

Kot sem že prej lahko skozi graf in izračunano enačbo videli, omogoča praksa kljub negativnemu ekonomskemu dobičku v letu 2009 podjetju kratkoročno plačilno sposobnost. Za normalno poslovanje je nujno potrebna tekoča plačilna sposobnost, seveda pa je za obvladovanje višjih tveganj potreben dobiček tudi v prihodnosti.

Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v trenutku zapadlosti z denarnimi sredstvi poravnava svoje obveznosti. Gre za pogodbo, s katero podjetje dosega poslovni izid. Načelo plačilne sposobnosti je tesno povezano z načeli rentabilnosti in ekonomičnosti ter je z njima obratno sorazmerno, zato je treba med njimi najti ustrezno skladnost financiranja. Pri računovodski analizi se podjetje lahko primerja tudi s tekmeci v isti panogi in tako ugotavlja svojo potencialno tržno moč ali na podlagi gibanja postavk ocenjuje izboljšanje oziroma poslabšanje finančnega položaja in uspešnosti poslovanja skozi čas (Kavčič, 2002, str. 158).

Plačilno sposobnost obravnavam kot problem prihodnjega poslovanja, saj podjetje svojo plačilno sposobnost dokazuje že s svojim obstojem. Opredeljujem jo kot posledico spreminjanja gospodarskih kategorij v prihodnosti. Pri kazalnikih plačilne sposobnosti upoštevam razmerje med postavko s sredstvi in postavkami obveznosti do virov sredstev.

• KAZALCI PLAČILNE SPOSOBNOSTI

a) Splošna plačilna sposobnost

$$\text{Splošna plačilna sposobnost} = \text{gibljava sredstva} / \text{kratkoročne obveznosti} \quad (13)$$

$$2008 = 710.598 / 768.015 = 0,93$$

$$2009 = 827.431 / 820.972 = 1,01$$

Kazalec splošne plačilne sposobnosti naj bi imel vrednost 2, minimalno pa vsaj 1,2. Pri mojem izračunu pa je bila leta 2008 vrednost kazalca 0,93. V letu 2009 se je plačilna sposobnost povečala za 8,6 % in je znašala 1,01, a je bila kljub povečanju še vedno dokaj

nizka. Podjetju svetujem, naj nadaljuje v smeri povečanja trenda rasti, saj bo tako zviševalo svojo plačilno sposobnost in s tem likvidnost.

b) Trenutna plačilna sposobnost

$$\text{Trenutna plačilna sposobnost} = \text{denarna sredstva} / \text{kratkoročne obveznosti} \quad (14)$$

Med denarna sredstva podjetje uvršča denarna sredstva na računih ter kratkoročni depozit v domači valuti.

$$2008 = 399.679 / 768.015 = 0,52$$

$$2009 = 344.396 / 820.927 = 0,42$$

Kazalec trenutne plačilne sposobnosti kaže, kolikšen del kratkoročnih obveznosti bi lahko poravnali takoj z najbolj likvidnimi sredstvi. V letu 2008 je kazalec plačilne sposobnosti znašal 0,52 in se je glede na leto 2009, ko je znašal 0,42, znižal za slabih 20 odstotnih točk. Vzrok je v večjem zmanjšanju denarnih sredstev glede na kratkoročne obveznosti.

Če strnem oba kazalnika plačilne sposobnosti, ugotovim, da podjetje ni bilo sposobno poravnati svojih obveznosti z denarnimi sredstvi v trenutku zapadlosti. Poslovodstvu podjetja svetujem, naj za gradbeno dejavnost in poslovanje najde najugodnejšo možnost financiranja, s čimer se bodo zmanjšale zamude pri poravnavanju obveznosti.

V finančno analizo bom kljub trenutni plačilni sposobnosti uvrstila tudi kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost. Analizirala ju bom s kazalniki vodoravnega finančnega ustroja, kjer je med seboj treba primerjati podatke iz aktivne in pasivne bilance stanja.

V računovodstvu gre za temeljne kazalnike, saj je njihova največja izrazna moč v izkazovanju višine in strukture obratnih sredstev in tekočih obveznosti ter njihovih sprememb na dolgoročno finančno ravnovesje podjetja. Več zaporednih obdobj, kjer se kazalniki vodoravnega finančnega ustroja zmanjšujejo, lahko pomenijo znak poslabšane likvidnosti podjetja.

Slabost kazalnikov finančnega ustroja je, da se izračunavajo na podlagi **statičnih podatkov** na določen trenutek. Plačilna sposobnost je dinamična kategorija, zato je smiselna analiza plačilne sposobnosti podjetja skupaj s podatki iz izkazov denarnih in finančnih tokov.

c) Kratkoročna plačilna sposobnost

31. 12. 2008 in 31. 12. 2009 sposobnost poravnavanja kratkoročnih obveznosti ob njihovi dospelosti ni bila zagotovljena, saj so kratkoročne obveznosti, kot je razvidno iz tabele (3), presegale denarna sredstva.

Tabela 3: Kratkoročna plačilna sposobnost

	2008	2009
Hitri koeficient	0,52	0,43
Pospešeni koeficient	0,92	1,01
Kratkoročni koeficient	0,92	1,01

$$\text{Hitri koeficient} = (\text{denarna sredstva} + \text{kratkoročne finančne naložbe}) / \text{kratkoročne obveznosti} \quad (15)$$

$$2008 = (399.679 + 0) / 768.015 = 0,52$$

$$2009 = (344.396 + 0) / 820.927 = 0,43$$

$$\text{Pospešeni koeficient} = (\text{denarna sredstva} + \text{kratkoročne finančne naložbe} + \text{kratkoročne poslovne terjatve}) / \text{kratkoročne obveznosti} \quad (16)$$

$$2008 = (399.679 + 0 + 310.598) / 768.015 = 0,92$$

$$2009 = (344.396 + 0 + 483.035) / 820.927 = 1,01$$

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \text{kratkoročna sredstva} / \text{kratkoročne obveznosti} \quad (17)$$

$$2008 = 710.277 / 768.015 = 0,92$$

$$2009 = 827.431 / 820.927 = 1,01$$

Iz tabele (3) je razvidno, da ima podjetje enak pospešeni in kratkoročni koeficient. Vendar oba nista zaradi pridobljena rezultata za ocenjevanje likvidnosti podjetja mirodajna. V poslovodstvu pravijo, da ves dobiček, ki ga ustvarijo, namenijo za nakup novih strojev in tovornih vozil ter kakovostna izobraževanja za zaposlene.

d) Dolgoročna plačilna sposobnost

Tabela 4: Dolgoročna plačilna sposobnost

	2008	2009
Dolgoročno financiranje stalnih sredstev	0,97	1,00
Kapitalska pokritost stalnih sredstev	0,57	0,73

$$\text{Dolgoročno financiranje stalnih sredstev} = (\text{kapital} + \text{dolgoročne obveznosti}) / \text{denarna sredstva} \quad (18)$$

$$2008 = (1.349.740 + 932.748) / 2.355.203 = 0,97$$

$$2009 = (1.476.091 + 537.597) / 2.020.312 = 1,00$$

Kazalec je v letu 2009 dosegel popolno vrednost 1, v letu 2008 pa je zaostajal le za 0,03 odstotne točke, kar pomeni, da podjetje vsa svoja dolgoročna sredstva financira z dolgoročnimi viri in lastnim kapitalom.

$$\text{Kapitalska pokritost stalnih sredstev} = \text{kapital} / \text{dolgoročna sredstva} \quad (19)$$

$$2008 = 1.349.740 / 2.355.203 = 0,57$$

$$2009 = 1.476.091 / 2.020.312 = 0,73$$

Oba obravnavana kazalca sta pod vrednostjo 1, kar pomeni, da podjetje nima težav pri zagotavljanju likvidnosti, dolgoročnih sredstev pa ne financira z dolgoročnimi obveznostmi. Se je pa v letu 2009 pokazala manjša kriza s plačevanjem dolgoročnih obveznosti do dobaviteljev, saj je bil upočasnen celoten plačilni tok vseh v gospodarski verigi zaradi gospodarske krize.

2.4.1 Finančna moč podjetja

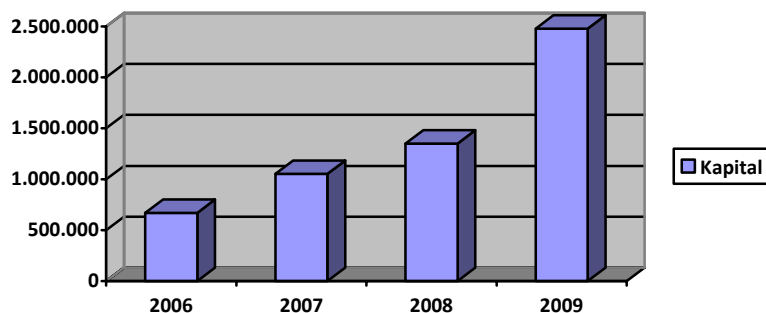
Finančna moč podjetja je objektivni dejavnik oblikovanja, ki soustvarja finančno politiko v podjetju. Pomen besede zajema obseg in gibanje lastniškega kapitala, na katerega vplivajo dobičkonosnost, politika obvladovanja tveganj ter politika dividend. Informacije, pridobljene o finančni moči podjetja, se delijo na pet sklopov: trajni kapital, poslovni izid, bilanca poslovnih tokov, finančni izid ter finančno-posredniški položaj (Livingstone, 1992, str. 126). Vse bom v nadaljevanju podrobneje opisala, izračunala in na koncu dobljene rezultate računovodsko razložila.

2.4.1.1 Kapital

Kapital razumem kot računovodsko oceno, v katero dodajam nekatere vrste dolgoročnih rezervacij. Predstavlja neto oziroma čisto premoženje podjetja. Kapital pojmovno ni enak finančnemu kapitalu, ki vključuje celotno dolgoročno financiranje.

V letu 2006 so imeli v podjetju 668.334 € kapitala, v letu 2007 1.053.711 €, v letu 2008 1.349.740 € in v 2009 1.476.091 €.

Graf 2: Rast kapitala



Vir: Interni podatki podjetja Bauimex d.o.o., 2006, 2007, 2008 in 2009.

Graf (2) nazorno prikazuje konstantno rast kapitala. Spremembe razlik med kapitalom so bile leto za letom višje, do česar je prišlo zaradi več hkratnih sprememb: v letu 2008 so bile spremembe vidne predvsem v postavkah dolgov, medtem ko so v letu 2009 spremembe iz leta 2008 veliko pripomogle k ustvarjeni ekonomski izgubi, s katero se podjetje bori.

Kapital se je v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečal za 9,4 odstotne točke, kar je rezultat ustvarjenega večjega čistega poslovnega dobička v letu 2008.

2.4.1.2 Poslovni izid

Računovodsko je poslovni izid opredeljen kot razlika med poslovnimi prihodki in odhodki v obračunskem obdobju, vključno z razliko med finančnimi prihodki in odhodki in izrednimi prihodki ter odhodki. Analiza poslovnega izida prikazuje, zakaj so se spremembe v trajnem kapitalu pojavile, in daje odgovor, zakaj se je spremenil dobiček.

Tabela 4: Analiza poslovnega izida podjetja

	2008	2009	
Dobiček iz poslovanja	371.517	160.149	
			56,89

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Iz tabele (5) je razvidno poslovanje podjetja. Lansko leto je poslovalo precej slabše kot leto poprej – dobiček poslovanja se je zmanjšal za 56,89 odstotne točke, kar je posledica znižanja prihodkov zaradi premajhnega povpraševanja po delu ter istočasno rasti stroškov dela.

Tabela 5: Analiza stroškov dela podjetja

	2008	2009	
Stroški dela	1.360.474	1.313.892	
			3,42

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Stroški dela so se v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšali za 3,42 odstotne točke. Čeprav se dejanski stroški niso preveč znižali, lahko v izkazu poslovnega izida vidim veliko razliko vrednosti pri odpisu vrednosti, kamor spada gradbena mehanizacija.

2.4.1.3 Bilanca poslovnih tokov

Bilanca tokov poda ogromno informacij o finančni moči podjetja. Pri bilanci poslovnih tokov je potreben algoritem, in sicer: **priskrba sredstev** predstavlja povečanje pasivne postavke ali zmanjšanje aktivne, **poraba sredstev** pa zmanjšanje pasivne ali povečanje aktivne postavke bilance stanja.

Bilanca poslovnih tokov je računovodski izkaz, ki pokaže sliko o priskrbi in porabi sredstev za poljubno obdobje. Na preseku bilance glede na ročnost pomeni spremembo obratnega kapitala (OBK).

Bilanco poslovnih tokov podjetje Bauimex obravnava kot osnovo za vse ostale poslovne tokove.

Tabela 6: Bilanca poslovnih tokov za leto 2009 (v primerjavi z letom 2008) v €

	2009	2009
POSTAVKA	PRISKRBA	PORABA
Zaloge		
Kratkoročne poslovne terjatve		172.437
Kratkoročne finančne naložbe		
Denarna sredstva	55.283	
AČR		3.896
Kratkoročne finančne obveznosti		47.252
Kratkoročne poslovne obveznosti		5.660
SPREMEMBA OBK	374.446	
Neopredmetena dolgoročna sredstva		
Opredmetena osnovna sredstva	334.891	
Dolgoročne finančne naložbe		
Kapital		126.351
Dolgoročne finančne obveznosti	395.151	
Dolgoročne poslovne obveznosti		
VSOTA	785.325	355.596

Bilanca poslovnih tokov Bauimexa je prikazana ločeno glede na ročnost, zato njen presežek kaže spremembe obratnega kapitala. V obravnavanem letu je bil obratni kapital pozitiven, saj je znašal 374.446 €.

Razvidno je, da je 35,53 % celotne priskrbe sredstev v obdobju predstavljalo zmanjšanje kapitala, 13,29 % povečanje kratkoročnih obveznosti, 48,50 % povečanje kratkoročnih poslovnih terjatev, 7,04 % zmanjšanje denarnih sredstev in 1,1 % povečanje AČR. Pri tem je 1,59 % celotne porabe predstavljalo zmanjšanje kratkoročnih poslovnih obveznosti, 42,64 % zmanjšanje opredmetenih osnovnih sredstev, ostalih 55,77 % celotne porabe pa zmanjšanje dolgoročnih finančnih obveznosti.

2.4.1.4 Izkaz denarnih tokov

Izkaz denarnih tokov je poseben računovodski izkaz, izveden iz bilance poslovnih tokov. Finančni izid ali čisti denarni tok je posebej izkazan pri:

- poslovanju,
- naložbenju,
- financiranju.

Gre za enega izmed najpomembnejših izkazov, saj mi kot dobiček z dinamičnega vidika pokaže, koliko le-tega je na voljo. V spodnji tabeli je prikaz nekoliko prirejen glede na standardizirano obliko zaradi lažjega prikaza in boljšega razumevanja.

Tabela 7: Izkaz denarnih tokov

	2008	2009	Indeks 08/09
Prihodki	3.555.123	3.463.696	
Odhodki (brez amortizacije)	2.887.455	2.835.093	
Davki	75.488	33.798	
Končni manj začetni poslovni dolgovi	248.929	5.660	
Začetne manj končne poslovne terjatve	90.417	172.437	
Začetne manj končne AČR in končne manj začetne PČR	8.398	5.943	
Denarni tokovi pri poslovanju	923.128	426.179	46,17
Prejemki pri naložbenju	0	5.986	
Izdatki za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	457.577	0	
Denarni tokovi pri naložbenju	457.577	5.986	1,31
Izdatki za odplačila dolgoročnih finančnih obveznosti	152.522	395.151	
Izdatki za dane obresti	12.795	139.549	
Prejemki od povečanja kratkoročnih finančnih obveznosti	58.865	47.252	
Denarni tokovi pri financiranju	106.452	487.448	457,9
KONČNO STANJE DENARNIH SREDSTEV	399.679	344.396	86,17

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Tabela (7) prikazuje, da se je finančni izid poslovanja iz leta 2008 glede na 2009 zmanjšal. Razliko lahko pripišem gospodarski krizi, ki se je do sedaj še najbolj kazala v letu 2009. Finančni izid se je zmanjšal za dobrih 13 odstotnih točk, kar pa za poslovanje podjetja še ni tako hudo, da bi lahko rekla, da je obravnavano podjetje v krizi. Drugi razlog zmanjšanja denarnega toka je v nižji vrednosti čistega dobička.

Zalog pri računovodski analizi ne morem upoštevati pri nobenem izračunu, saj je narava podjetja taka, da se ukvarja z gradbeno dejavnostjo, kjer pa zaloge niso niti možne niti zaželeno – če na primer inženir pri dobavitelju naroči nek material za gradnjo nekega objekta, se le-ta takoj, ko je dostavljen na gradbišče, tudi vgradi, porabi.

Zanimiva je postavka o spremembah osnovnih sredstev, kjer vidim da v letu 2008 niso imela nikakršne računovodske vrednosti. Podjetje je imelo takrat vso gradbeno mehanizacijo na lizing.

Tako prikazan in opredeljen čisti denarni tok iz poslovanja na eni strani in dobiček na drugi strani sta medsebojno sicer povezana, vendar pod nobenim pogojem nista nikoli enaka.

2.4.1.5 Finančno - posredniški položaj podjetja v letih 2008–2009

Finančno - posredniški položaj izraža finančno razmerje. Podjetje je v neki meri finančni posrednik, ker istočasno terja od nekoga in nekomu drugemu dolguje. Torej je podjetje lahko:

- neto upnik: vsota vseh terjatev je večja od vsote vseh dolgov;
- neto dolžnik: vsota vseh dolgov je večja od vsote vseh terjatev;
- nevtralni finančni posrednik: kadar gre za samofinanciranje, to pomeni, da je vsota terjatev enaka vsoti dolgov.

V nadaljevanju bo tabelarično prikazana situacija finančno-posredniškega položaja podjetja v letih 2008 in 2009.

$$\text{Neto dolg} = \text{materialne naložbe} - \text{kapital} \quad (20)$$

Tabela 8: Neto dolg podjetja

	2008	2009	
Kapital	1.349.740	1.476.091	
Materialne naložbe	1.483.093	1.148.202	
NETO DOLG	- 133.353	327.889	

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Podjetje je nastopilo na presečna dneva 31. 12. 2008 kot neto dolžnik in 31. 12. 2009 kot neto upnik, saj materialne naložbe niso presegale trajnega kapitala.

$$\text{Neto kratkoročni dolg} = \text{kratkoročni dolgovi} - \text{kratkoročne terjatve} \quad (21)$$

Tabela 9: Neto kratkoročni dolg

	2008	2009
Kratkoročne terjatve	710.277	827.431
Kratkoročni dolgovi	726.029	774.787
NETO KRATKOROČNI DOLG	15.752	52.644

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Podjetje je bilo na presečni dan 31. 12. 2008 neto kratkoročni upnik, kar pomeni, da iz dela kratkoročnih dolgov ni financiralo nobenih zalog, ker jih tudi ni imelo. 31. 12. 2009 pa je bilo neto kratkoročni dolžnik, kar pomeni, da so bile ustvarjene majhne zaloge gradbenega materiala, ki jih niso uspeli takoj porabiti.

$$\text{Neto dolgoročni dolg} = \text{dolgoročni dolg} - \text{dolgoročne terjatve} \quad (22)$$

Tabela 10: Neto dolgoročni dolg

	2008	2009
Dolgoročni dolgovi	932.748	537.597
Dolgoročne terjatve	0	0
NETO DOLGOROČNI DOLG	932.748	537.597

Vir: Interni podatki podjetja Bauimex, 2008 in 2009.

Iz tabele (10) lahko razberemo, da podjetje nima dolgoročnih terjatev, kar pomeni, da je bilo na presečna dneva 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009 neto dolgoročni dolg enak dolgoročnim dolgovom. Torej mi že prej omenjeni lizing, zaradi katerega podjetje ni imelo v letu 2008 zabeleženih nikakršnih osnovnih sredstev, poda informacijo, da ima podjetje dolgoročna bančna posojila.

SKLEP

Namen izračunov računovodskih kazalnikov je bila pridobitev točno določenih informacij, s pomočjo katerih je razvidno, kako je podjetje Bauimex poslovalo v letu 2009 glede na leto 2008. Vse pridobljene informacije oz. izračunani koeficienti so koristni za ocenjevanje poslovnega in finančnega poslovanja podjetja.

Dobavitelje, ki sodelujejo s podjetjem, bolj kot uspešnost in poslovni izid podjetja zanima sposobnost poravnave obveznosti v danih rokih in likvidnost podjetja. Kljub samemu dobičku še ni nujno, da bo podjetje sposobno v prihodnosti poravnati vse svoje obveznosti.

Podjetje Bauimex je družinsko podjetje in za današnje razmere stabilno. To je razvidno tudi iz podatkov analize, saj vidimo, da so izračuni kazalnikov dokaj ugodni. Ne morem reči, da posluje odlično ali slabo, saj primerjave kazalnikov onemogočajo različne poslovne in računovodske analize, zlasti na področju vrednotenja zalog, saj podjetje le-teh nima. Kljub pomanjkljivostim, ki jih prinašajo kazalniki, jih moram uporabiti, v kolikor želim podjetje analizirati, saj pogosto nimamo na razpolago dovolj podatkov.

Na podlagi analize sem ugotovila, da so leta 2009 odhodki naraščali relativno hitreje kot prihodki, kar je razumljivo glede na takratno stanje. Podjetje je v letu 2008 vlagalo v osnovna sredstva, ki so se povečala za slabih 12 %. Naraščanje sredstev je mogoče pripisati širitvi poslovanja, saj so se v letu 2008 povišali tudi prihodki.

Opozoriti bi veljalo na visok delež denarnih sredstev v kratkoročnih sredstvih v letu 2008, saj ta postavka v bilanci stanja predstavlja več kot 50 % kratkoročnih sredstev. Ta sredstva bi se lahko donosnejše naložila.

Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev za podjetje ni najbolj ugoden, saj za poplačilo terjatev podjetje čakata dobra dva meseca. Terjatve predstavljajo problem, saj so glavni krivec za poslabšano likvidnost.

Zastavljeno hipotezo potrjuje dejstvo, da je bilo celotno poslovanje podjetja v letu 2008 boljše in uspešnejše kot v letu 2009, k čemur je doprinesla tudi recesija, vendar je podjetje kljub temu ostalo stabilno.

Na podlagi vseh izračunov in ostalih informacij podjetju svetujem, da je bolj pozorno na odhodke, saj ti naraščajo hitreje od prihodkov, zato ni dobro ocenjevati uspešnosti poslovanja glede na višino prihodkov.

Podjetje naj ne hrani denarnih sredstev v gibljivih sredstvih, ampak naj te naloži v področja, ki so donosnejša. Zmanjša naj terjatve, kljub temu da to lahko pomeni zmanjšanje števila kupcev. Podjetje trenutno nima finančnih težav, vendar pa te lahko nastopijo, če se zaposleni ne bodo zavedali zgoraj navedenih dejstev.

LITERATURA

1. Bergant, Ž. (1993). *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. Ljubljana: Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo.
2. Duhovnik, M. (2002). *Uspešnost in učinkovitost podjetja na podlagi ekonomskih in finančnih kazalnikov* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Filipič, D., & Markovič Hribernik, T. (1998). *Osnove financ-zapiski predavan*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
4. Gea College (2006). *Procesi analiziranja*.
5. GVIN, (2008). Baza poslovnih in bonitetnih informacij.
6. Helfert, E. (2000). *Techniques of financial analysis: a guide to value creation* (10th ed.).
7. Hočevnar, M., & Igličar, A. (1995). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Ipavic, A. (2004). *Analiza uspešnosti poslovanja družbe Petrol d.d.* (diplomsko delo) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2000). *Uravnoteženi sistem kazalnikov*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
10. Kavčič, S. (2002). *Računovodsko analiziranje (računovodsko proučevanje) z vidika uporabnikov*. Zbornik referatov 5. letne konference preizkušenih računovodij. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
11. Koletnik, F. (1992). *Analiza bilanc z revizijo* (študijsko gradivo). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
12. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomska poslovna fakulteta.
13. Košir, A. (2003). *Sistem kazalnikov za presojanje uspešnosti poslovanja v podjetju Slovenije* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
15. Livingstone, J. L. (1992). *The Portable MBA in Finance and Accounting*. New York.
16. Slapničar, S. (2003). *Analiza računovodskih izkazov – gradivo za vaje pri finančnem računovodstvu*.
17. Turk, I. (1989). *Nov sistem medsebojno povezanih kazalnikov*. Revizor, 6.
18. Bauimex d.o.o., (2007). *Letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.
19. Bauimex d.o.o., (2008). *Letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.
20. Bauimex d.o.o., (2009). *Letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.
21. Bauimex d.o.o., (2007). *Konsolidirano letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.
22. Bauimex d.o.o., (2008). *Konsolidirano letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.
23. Bauimex d.o.o., (2009). *Konsolidirano letno poročilo*. Kranj: Bauimex d.o.o.

Priloge

PRILOGA A: SEZNAM SLIK

<i>Slika 1: Struktura procesa analiziranja</i>	<i>4</i>
<i>Slika 2: Izobrazbena struktura zaposlenih</i>	<i>6</i>

PRILOGA B: SEZNAM TABEL

<i>Tabela 1: Ekonomski dobiček</i>	11
<i>Tabela 2: Koeficient dobičkonosnosti vseh sredstev (ROA)</i>	13
<i>Tabela 3: Kratkoročna plačilna sposobnost</i>	16
<i>Tabela 4: Analiza poslovnega izida podjetja</i>	18
<i>Tabela 5: Analiza stroškov dela podjetja</i>	18
<i>Tabela 6: Bilanca poslovnih tokov za leto 2009 (v primerjavi z letom 2008) v €</i>	19
<i>Tabela 7: Izkaz denarnih tokov</i>	20
<i>Tabela 8: Neto dolg podjetja</i>	21
<i>Tabela 9: Neto kratkoročni dolg</i>	21
<i>Tabela 10: Neto dolgoročni dolg</i>	22

PRILOGA C: BILANCA STANJA 2007, 2008 IN 2009

POSTAVKE	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
SREDSTVA	2.660.702	3.097.676	2.883.835
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	2.195.034	2.355.203	2.020.312
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	0	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	1.322.924	1.483.093	1.148.202
III. Dolgoročne finančne naložbe	872.110	827.110	827.110
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	441.596	742.473	827.431
I. Zaloge	0	0	0
1. Material	0	0	0
2. Nedokončana proizvodnja	0	0	0
3. Proizvodi	0	0	0
4. Blago	0	0	0
5. Predujmi za zaloge	0	0	0
II. Poslovne terjatve	401.016	310.598	483.035
1. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0
2. Kratkoročne poslovne terjatve	401.016	310.598	310.598
III. Denarna sredstva	40.580	399.679	344.396
C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	24.072	32.196	36.092
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	2.660.702	3.097.676	2.883.835
A. KAPITAL	1.053.711	1.349.740	1.476.091
I. Osnovni kapital	242.656	242.656	242.656
II. Rezerve iz dobička	24.266	24.266	24.266
III. Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let	401.412	786.789	1.082.818
IV. Prenesena čista izguba iz prejšnjih let	0	0	0
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta	385.377	296.029	126.351
B. REZERVACIJE	42.446	41.986	46.140
C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	1.559.545	1.700.763	1.358.524
a. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	1.085.271	932.748	537.597
b. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	474.274	768.016	820.927
D. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	5.000	5.187	3.080

PRILOGA C: IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

	2007	2008	2009
Prihodki poslovanja	3.085.972	3.548.115	3.463.663
Finančni prihodki	160	14.052	5.986
Izredni prihodki	26	7.008	33
Celotni prihodek	3.086.158	3.569.175	3.469.682
Odhodki poslovanja	2.536.350	3.184.800	3.167.824
Finančni odhodki	48.355	12.795	140.044
Izredni odhodki	121	63	1.665
Celotni odhodki	2.584.826	3.197.658	3.309.533
Bruto dobiček	501.332	371.517	160.149
Davek od dobička	115.955	75.488	33.798
Čisti dobiček	385.377	296.029	126.351