

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA CHEMASS

Ljubljana, december 2010

MAJA ŠVAJGELJ

IZJAVA

Študent/ka MAJA ŠVAJGELJ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom dr. METKE TEKAVČIČ , in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne_____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA.....	3
2. ANALIZA BILANCE STANJA.....	4
2.1 Analiza sredstev	5
2.2 Analiza obveznosti do virov sredstev.....	7
3. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI.....	9
3.1 Analiza izkaza poslovnega izida	9
3.1.1 Struktura prihodkov.....	10
3.1.2 Struktura odhodkov	11
3.1.3 Analiza čistega poslovnega izida	12
3.2 Analiza poslovne uspešnosti s pomočjo DuPontovega sistema	13
4. KAZALNIKI.....	15
4.1 Kazalniki stanja financiranja.....	15
4.1.1 Stopnja lastniškosti financiranja.....	15
4.1.2 Stopnja dolgoročnosti financiranja.....	16
4.2 Kazalniki stanja investiranja	17
4.2.1 Stopnja osnovnosti investiranja.....	17
4.2.2 Stopnja finančnosti investiranja	18
4.2.3 Stopnja dolgoročnosti investiranja.....	18
4.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja	19
4.3.1 Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev.....	19
4.3.2 Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev	20
4.3.3 Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti.....	20
4.3.4 Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti	21
4.3.5 Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti.....	22
4.4 Kazalniki obračanja.....	22
4.4.1 Koeficient obračanja obratnih sredstev	23
4.4.2 Koeficient obračanja terjatev do kupcev	24
4.5 Kazalniki gospodarnosti	24
4.5.1 Koeficient gospodarnosti poslovanja	25
4.5.2 Koeficient celotne gospodarnosti	25
4.5.3 Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov	25
5. ANALIZA ZAPOSLENIH	26
6. ANALIZA FAZ POSLOVNEGA PROCESA	27
6.1 Nabava.....	27
6.2 Prodaja.....	28
6.3 Financiranje	29
SKLEP.....	30
LITERATURA IN VIRI.....	33

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Vrednost (v EUR) in struktura sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	5
<i>Tabela 2: Vrednost (v EUR) in struktura razčlenjenih sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	6
<i>Tabela 3: Vrednost (v EUR) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	8
<i>Tabela 4: Vrednost (v EUR) in struktura razčlenjenih obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	8
<i>Tabela 5: Vrednost (v EUR) in struktura prihodkov (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	11
<i>Tabela 6: Vrednost (v EUR) in struktura odhodkov (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	12
<i>Tabela 7: Vrednost (v EUR) in struktura čistega poslovnega izida (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	12
<i>Tabela 8: Stopnja lastniškosti financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	16
<i>Tabela 9: Stopnja dolgoročnosti financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	17
<i>Tabela 10: Stopnja osnovnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	18
<i>Tabela 11: Stopnja finančnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	18
<i>Tabela 12: Stopnja dolgoročnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	18
<i>Tabela 13: Koeficient pokritosti osnovnih sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i> ...	20
<i>Tabela 14: Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	20
<i>Tabela 15: Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	21
<i>Tabela 16: Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	21
<i>Tabela 17: Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	22
<i>Tabela 18: Koeficient obračanja obratnih sredstev in dnevi vezave podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	23
<i>Tabela 19: Koeficient obračanja terjatev do kupce in dnevi vezave podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	24
<i>Tabela 20: Koeficient gospodarnosti poslovanja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	25
<i>Tabela 21: Koeficient celotne gospodarnosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	25
<i>Tabela 22: Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i> ..	26
<i>Tabela 23: Število zaposlenih v podjetju Chemass v letih 2008, 2009 in 2010</i>	26
<i>Tabela 24: Dobičkovnost prihodkov podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	3
<i>Tabela 25: Obračanje sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	3
<i>Tabela 26: Dobičkonosnost sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	3
<i>Tabela 27: Struktura virov financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	3
<i>Tabela 28: Dobičkonosnost kapitala podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	3

UVOD

V današnjem času je zelo pomembno, da si podjetje na trgu zagotovi svoje stranke in svoj prostor, v katerem bo poslovalo in delovalo, kajti konkurenca je vsak dan večja, tehnični in tehnološki napredek je iz dneva v dan bolj skokovit, ljudje so vedno bolj izobraženi, tako da je poslovnih priložnosti vsak dan manj. Zato je pomembno, da smo na trgu ves čas prisotni, da smo konkurenčni in da nas potencialne stranke opazijo. Podjetje mora imeti jasno zastavljene dolgoročne cilje, katerim mora slediti in jih dosegati.

Podjetje je v svoji osnovi gospodarska tvorba, zato se mora predvsem in pretežno ravnati po ekonomskih motivih. Jasno je, da motivacija podjetja ni zgolj ekonomska, čeprav je treba vedeti, da je povsem določen razlog, da podjetje obstaja, ekonomski in ne kakšen drug. Podjetje danes ni več neka zelo homogena družbena tvorba niti pri nas, še manj pa v svetu (Pučko, 2008, str. 1).

Po svetu obstaja več opredelitev analize poslovanja, ki so jih v preteklosti dajali različni avtorji, ampak vse se nanašajo na isto stvar. Glede na vse opredelitve, značilnosti in sestavine lahko rečemo, da lahko analizo poslovanja podjetja opredelimo kot proces spoznavanja konkretnega poslovanja nekega podjetja z določenim ekonomskim in organizacijskim namenom. Pri takem razumevanju analize poslovanja gre za to, da se ta veda ukvarja z raziskovanjem poslovanja čisto določenega podjetja. Gre torej za vedo, ki je po svoji naravnosti empirična in ne teoretska. Ta empirična naravnost seveda ne pomeni, da ta veda ne razvija splošnih spoznanj in prijemov, kako izboljševati ekonomsko uspešnost poslovanja združbe. Vendar je njeno poslanstvo vezano na izboljševanje uspešnosti poslovanja konkretne združbe (Pučko, 2004, str. 14). Namen analize poslovanja je, da z določenim postopkom ocenimo poslovanje, ki nam pokaže boljše ali slabše poslovanje v določenem obdobju. Poleg tega je namen analize poslovanja tudi pripravljanje zahtevnejše poslovne informacije na podlagi presoje določenega pojava, kar omogoča uporabniku spoznavno podlago za sprejemanje poslovnih odločitev (Koletnik, 1997, str. 34).

Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja Chemass d. o. o. (v nadaljevanju Chemass), ki je zelo uspešno na področju prodaje, popravil in preventivnega vzdrževanja laboratorijske opreme. Analiza podjetja se nanaša na poslovni leti 2008 in 2009. V diplomskem delu sem natančno prikazala, kakšna je uspešnost poslovanja, tako da sem analizirala bilanco stanja, bilanco poslovnega izida ter izračunala določene kazalnike.

Namen diplomskega dela je, skozi analizo bilance stanja in izkaza poslovnega izida ter z izračunom nekaterih pomembnih kazalnikov ugotoviti prednosti in slabosti v poslovanju podjetja Chemass, ki bi omogočile lažje odločitve zaposlenim pri doseganju njihovih ciljev. Z drugimi podjetji na slovenskem trgu podjetja nisem mogla primerjati, ker je podjetje Chemass med redkimi podjetji v Sloveniji, ki se ukvarja s tovrstnim delom, tako da sem primerjala

podatke v času in ugotovila, da podjetje vsako leto dosega boljše rezultate in da vsako leto stremijo še višje.

Cilj diplomskega dela je, da na osnovi rezultatov spoznam celotno poslovanje podjetja, ugotovim oziroma pokažem prednosti in slabosti v poslovanju ter pokažem nekaj najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo k izboljšanju poslovanja podjetja.

Poslovanje podjetja lahko opazujemo v skladu z naravnim tokom odvijanja reprodukcijskega procesa. Rezultat reprodukcijskega procesa se pokaže v poslovnem uspehu in poslovni uspešnosti. Ta logika reprodukcijskega procesa nam omogoča tudi, da v skladu z njo opravljamo po enakem zaporedju proces opazovanja poslovanja. Po drugi strani imamo v uporabni analizi poslovanja vedno na voljo tudi možnost, da opazovanje začnemo pri poslovnem uspehu in poslovni uspešnosti, nato pa ga na neki način širimo in poglobljamo še z opazovanjem financiranja, prodaje, proizvodnje pa vse tja do nabave (Pučko, 2001, str. 47). Tako bom v diplomskem delu za analizo poslovanja podjetja Chemass uporabila pristop, ki temelji na ocenjevanju poslovnega uspeha in uspešnosti podjetja, kjer bom prikazala analizo bilance stanja ter analizo izkaza poslovnega izida. Nato bom izračunala tudi nekaj najbolj pomembnih kazalnikov, ki so zelo dobri pokazatelji uspešnosti poslovanja podjetja, podatke bom črpala iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida za poslovni leti 2008 in 2009.

Pomemben dejavnik, ki vpliva na primerljivost podatkov, je inflacija. Skoraj vsi podatki v diplomskem delu so izraženi vrednostno, zato je potrebno le-te zaradi medčasovne primerljivosti ustrezno popraviti (bodisi s postopkom inflacioniranja bodisi deflacioniranja) ter s tem omogočiti izračun realnih indeksov. Za popravljanje podatkov iz bilance stanja, ki se nanašajo na dan 31. 12. posameznega leta, pri popravljanju uporabljamo kot indikator inflacije indeks življenjskih potrebščin za obdobje december tekočega leta v primerjavi z decembrom predhodnega leta. Za obravnavano obdobje je ta indeks znašal: $I_{\text{dec.2009/dec.2008}} = 101,8$ (podatki Statističnega urada Republike Slovenije; Si-stat podatkovni portal, <http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko>). Podatke iz izkazov poslovnega izida, ki predstavljajo tokove, pa je potrebno medčasovno primerljivost zagotoviti z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin. Ta indeks je znašal: $I_{2009/2008} = 100,8$ (<http://www.stat.si/indikatorji.asp?ID=1>). Ker sta oba indeksa le nekoliko višja od 100, se realni indeksi ne bi bistveno razlikovali od nominalnih, zato postopka popravljanja podatkov nisem izvedla in so vsi izračuni ter njihove interpretacije narejeni na osnovi nominalnih podatkov.

Moje diplomsko delo je sestavljeno iz šestih delov. Prvi del vsebuje kratko predstavitev podjetja, kratko zgodovino in opredelitev osnovne dejavnosti podjetja. V drugem poglavju sledi analiza bilance stanja, kjer je natančno predstavljena analiza sredstev in obveznosti do virov sredstev. V tretjem poglavju je analiza poslovnega uspeha in uspešnosti podjetja ter analiza izkaza poslovnega izida. V tem delu je predstavljena analiza strukture prihodkov, strukture odhodkov, strukture čistega poslovnega izida in na koncu poglavja še analiza

poslovne uspešnosti, s pomočjo DuPontovega sistema medsebojno povezanih kazalnikov. Četrto poglavje vsebuje izračun pomembnih kazalnikov, ki so navedeni tudi v Slovenskih računovodskih standardih 29, v petem poglavju je predstavitev zaposlenih. V zadnjem poglavju je narejena še analiza faz poslovnega procesa, kjer je opravljena analiza nabave, prodaje in financiranja.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje Chemass je mlado nastalo podjetje, ki je samostojno začelo delovati leta 2000. Vendar njegova zgodovina vseeno sega kar daleč nazaj. Zaposleni v današnjem podjetju Chemass so bili nekoč del ekipe bivšega matičnega podjetja Hermes Plus d. d., ki je danes slovenski član dunajske skupine S & T nekoč je bil s hčerinskimi podjetji zastopnik za Hawlett Packard za Slovenijo. Zaradi hitrega razvoja tehnologije, velike obremenjenosti in še večjega povpraševanja po produktih, se je podjetje začelo deliti na posamezne enote. Tako je leta 1999 prišlo do delitve. Hawlett Packard še vedno nadaljuje z vsakodnevnim razvojem in proizvodnjo računalniške opreme in tiskalnikov, medtem ko se je podjetje Agilent Technologies ločilo in se podalo v svoj razvoj na področju naravoslovnih znanosti. Glede na razlikovanje produktov in storitev je bila ta delitev zelo pomembna odločitev, kajti na ta način lahko vsako podjetje posebej nadgrajuje in razvija svoje ideje. Chemass se je razvijal v skoraj vseh segmentih (instrumenti in potrošni material), saj so v letu 2000 postali distributer podjetja Agilent Technologies (<http://www.chemass.si>).

Poslanstvo podjetja Chemass je postati in ostati vodilno podjetje na področju kemijske analize z doslednim doseganjem in preseganjem pričakovanj njihovih strank. Strankam želijo zagotavljati najboljše in najnovejše rešitve na področju tehnologije in podpore. Podjetje Chemass si želi kontinuiranega učenja preko odziva njihovih strank in partnerjev, v želji po še boljšem sodelovanju, tako na nivoju komuniciranja kot tudi s svojimi izdelki in storitvami. Da bi podjetje pritegnilo, razvilo in obdržalo ekipo, ki je potrebna za doseganje njihovega poslanstva, želi podjetje Chemass spodbujati kulturo, ki razvija praktične, kreativne, strokovne in motivirane zaposlene.

Slovenija je zelo majhen trg, zato je narava poslovanja farmacevtskih podjetij visoko digitalizirana. Glavni del poslovanja prihaja ravno iz farmacevtske industrije, povezanih podjetij in institucij (55 %) ravno zaradi dejstva, da na majhnem slovenskem trgu obstajata dve relativno močni farmacevtski podjetji (Krka d. d. in Lek d. d.). Drugi največji del poslovanja pripada prehrani in okolju (20 %), ki sta najbolj pogosto združena v iste institucije, kot je na primer Zavod za zdravstveno varstvo. Tretji segment je kemijska industrija (15 %), v četrti segment pa spadata forenzika in toksikologija (10 %). Tako je podjetje Chemass s svojimi proizvodi in storitvami delno prisotno pri vseh.

Danes se torej podjetje ukvarja s prodajo analitskih instrumentov, popravili, preventivnim vzdrževanjem in storitvami, na področju kvalifikacij in verifikacij laboratorijske strojne in

programske opreme. Zanimivo je, da ima podjetje šest lastnikov, med katerimi ima ena oseba dvojni delež in naziv direktorja. V podjetju Chemass je danes zaposlenih štirinajst ljudi. Zanje lahko rečemo, da so v grobem razdeljeni v dve skupini, glede na tehnično razdelitev, podpora tekočinski ter podpora plinski kromatografiji, ter seveda administracija in prodaja. V administraciji in računovodstvu sta zaposleni dve osebi, v prodaji tri osebe, v podpori je tako zaposlenih osem oseb.

Ko je podjetje začelo samostojno delovati, je izbralo ime Chemass, ki je izpeljanka iz besed Chemical Assistance, ki v slovenščini pomeni kemijska asistenca oziroma pomoč. Podjetje Chemass je na slovenskem trgu edino podjetje, ki prodaja in vzdržuje opremo podjetja Agilent Technologies, na trgu obstaja tudi nekaj ponudnikov druge opreme. Tako je podjetje Chemass odgovorno, da svojim strankam ponuja tako strojno kot programsko opremo ter celovite rešitve in skrbi za njihovo nemoteno delovanje.

2. ANALIZA BILANCE STANJA

Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do virov ob koncu poslovnega leta, za katero se sestavlja. Kaže obseg in kakovost sredstev ter obseg in kakovost njihovega financiranja (http://www.ajpes.si/fipo/Pojasnila_gd.asp). Rečemo lahko tudi, da bilanca stanja prikazuje premoženje, s katerim podjetje razpolaga (sredstva) na določen dan in vire financiranja, s katerimi podjetje financira to premoženje (obveznosti do virov sredstev). Bilanca stanja nam torej kaže finančni položaj podjetja na določen dan. Sestavlja se najmanj enkrat na leto in se nanaša na zadnji dan poslovnega leta ter je objavljena v letnem poročilu podjetja (Igličar & Hočevnar, 1997, str. 52–53). Bilanca stanja dejansko prikazuje vsako odločitev podjetja v preteklem obdobju. Kakšne so bile odločitve podjetja Chemass, je prikazano v Sliki 1 (Priloga 1).

Bilanca stanja prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na določen dan. Pravimo tudi, da ima bilanca na aktivni strani sredstva ter na pasivni strani vire financiranja. Aktivna stran kaže obseg in vrsto sredstev, s katerimi razpolaga podjetje. Sredstva so najpogostejše členjena na stalna in gibliva sredstva. Na splošno ločujemo dve vrsti virov financiranja, in sicer na lastni ter tuji viri (Koletnik & Novak, 1994, str. 27). Za boljšo predstavo uspešnosti podjetja lahko naredimo primerjave bilančnih podatkov in kazalcev poslovanja. Možna je primerjava podatkov v času, kjer primerjamo vrednost določenega podatka ali kazalca za isto podjetje v različnih časovnih obdobjih. Možna je primerjava v prostoru, kjer gre za primerjavo določenega podatka ali kazalca za različna podjetja v istem časovnem obdobju ali primerjamo dejansko doseženo stanje s planiranim stanjem. Pri tem analiziramo odmike doseženega od planiranega in iščemo vzroke za pozitivna in negativna odstopanja.

Jaz bom naredila analizo bilance stanja podjetja Chemass s primerjavo podatkov v času, za leti 2008 in 2009, ker je podjetje Chemass edini pooblaščen zastopnik za prodajo in vzdrževanje laboratorijske in analitske opreme proizvajalca Agilent Technologies v Sloveniji.

2.1 Analiza sredstev

Sredstva so v denarni merski enoti izražene stvari, pravice in denar, s katerimi premoženjskoppravno razpolaga podjetje. Gledano iz finančnega zornega kota so povezani z naložbenjem podjetja (Slovenski računovodski standardi 24 – v nadaljevanju SRS).

Sredstva nam povedo, kakšno je premoženje podjetja v določenem trenutku. Sredstva lahko opredelimo kot ekonomske dejavnike, ki jih upravlja oziroma z njimi razpolaga podjetje in katerih vrednost je mogoče objektivno določiti v trenutku pridobitve. Razdelimo jih na stalna in gibliva sredstva. Med stalna sredstva spadajo neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, med gibliva sredstva štejemo zaloge, terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (Igličar & Hočevár, 1997, str. 81–82).

Tabela 1: Vrednost (v EUR) in struktura sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31.12.2009	%	I 09/08
1. Dolgoročna sredstva	273.138,56	8,49	485.019,00	16,15	177,57
2. Kratkoročna sredstva	2.896.438,03	90,06	2.509.834,00	83,56	86,65
3. Aktivne časovne razmejitve	46.512,42	1,45	8.860,00	0,29	19,05
4. SKUPAJ SREDSTVA (1+2+3)	3.216.089,01	100,00	3.003.713,00	100,00	93,40

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Dolgoročna sredstva so sredstva, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju, daljšem od leta dni. Sestavljajo jih opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in dolgoročne poslovne terjatve (SRS 24).

Kratkoročna sredstva so sredstva, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju, krajšem od leta dni. Sestavljajo jih zaloge, poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva, kratkoročno odloženi stroški, kratkoročno odloženi odhodki in kratkoročno nezaračunani prihodki (SRS 24).

V Tabeli 1 vidimo prikaz sredstev v podjetju Chemass v letih 2008 in 2009. Sredstva delimo na tri najpomembnejše postavke, to so dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitve. V letu 2008 so največji delež predstavljala kratkoročna sredstva, kar 90,06 % vseh sredstev, v letu 2009 83,56 %, kar nam pove, da so se sredstva v letu 2009 zmanjšala za 13,35 %. Manjši delež celotnih sredstev predstavljajo dolgoročna sredstva, ki so v letu 2008 znašala 273.138,56 €, kar predstavlja 8,49 % vseh sredstev, v letu 2009 so se ta sredstva povečala na 485.019,00 €, kar predstavlja 16,15 % vseh sredstev in kaže dejansko povečanje za 77,57 % iz leta 2008 v 2009. Še manjši del, a

nezanemarljiv, predstavljajo aktivne časovne razmejitve, ki so v letu 2008 znašale 46.512,00 €, kar predstavlja 1,45 % vseh sredstev, medtem ko so se v letu 2009 zmanjšale na 8.860,00 € in predstavljale le 0,29 %, kar pomeni, da so se znižale za kar 80,95 %.

Kaj je razlog za povečanje dolgoročnih sredstev in zmanjšanje kratkoročnih sredstev ter aktivnih časovnih razmejitev, prikazujem v Tabeli 2.

Tabela 2: Vrednost (v EUR) in struktura razčlenjenih sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31.12.2009	%	I 09/08
1. Dolgoročna sredstva	273.138,56	8,49	485.019,00	16,15	177,57
* Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	4.554,53	1,67	4.974,00	1,03	109,21
* Opredmetena osnovna sredstva	6.141,59	2,25	4.872,00	1,00	79,33
* Naložbene nepremičnine	0,00		0,00		
* Dolgoročne finančne naložbe	262.137,04	96,08	475.173,00	97,97	181,27
* Dolgoročne poslovne terjatve	0,00		0,00		
* Odložene terjatve za davek	0,00		0,00		
2. Kratkoročna sredstva	2.896.438,03	90,06	2.509.834,00	83,56	86,65
* Sredstva za prodajo	0,00		0,00		
* Zaloge	449.866,42	15,53	487.598,00	19,43	108,39
* Kratkoročne finančne naložbe	1.944.380,00	67,13	640.000,00	25,50	32,92
* Kratkoročne poslovne terjatve	467.789,31	16,15	962.265,00	38,34	205,70
* Denarna sredstva	34.402,29	1,19	419.971,00	16,73	1220,76
3. Aktivne časovne razmejitve	46.512,42	1,45	8.860,00	0,29	19,05
4. SKUPAJ SREDSTVA (1+2+3)	3.216.089,01	100,00	3.003.713,00	100,00	93,40

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 2 je prikazana razčlenitev dolgoročnih sredstev, kratkoročnih sredstev in aktivnih časovnih razmejitev. Najprej sem razčlenila dolgoročna sredstva. Neopredmetena osnovna sredstva tvorijo sredstva, ki se uporabljajo za ustvarjanje učinkov, kamor spadajo patenti, licence, dobro ime, blagovne znamke in drugo. Njihova značilnost je ta, da se jih dejansko ne da prijeti. V podjetju Chemass neopredmetena osnovna sredstva predstavljajo le majhen odstotek vseh dolgoročnih sredstev. V letu 2008 je ta odstotek znašal 1,67 %, v letu 2009 se je le še zmanjšal na 1,03 %, kar nam pove, da podjetje ni dosti vlagalo v patente, licence in drugo. Druga postavka so opredmetena osnovna sredstva, ki prikazujejo izdatke za nepremičnine, zemljišča, stroje, opremo in podobno. Vendar podjetje tudi v to, v obeh letih, ni vložilo veliko svojih sredstev. V letu 2008 so opredmetena osnovna sredstva predstavljala 2,25 % dolgoročnih sredstev, v letu 2009 le 1,00 %. Razlog je v tem v tem, da se je nakup zemljišča, opreme in ostalih stvari izvršil že veliko časa nazaj, tako da ponovnih vložkov ni bilo potrebnih. Vendar so večji del dolgoročnih sredstev namenili dolgoročnim finančnim naložbam. To so bile predvsem naložbe v druga podjetja in posojila zaposlenim, ki so vezana več kot eno leto. Le-te naložbe so v podjetju leta 2008 predstavljale 96,08 %, v letu 2009 so se le še povečale na 97,97 %, kar pomeni, da so se v enem letu dolgoročne finančne naložbe povečale za 81,27 %.

Druga razčlenitev so kratkoročna sredstva, ki v podjetju predstavljajo večji delež. Med njimi so najpomembnejše kratkoročne finančne naložbe, ki so v letu 2008 predstavljale 67,13 % vseh kratkoročnih sredstev, a so se v letu 2009 znižale na 25,50 %. Razlog je le v tem, da je bilo posojil, krajših od enega leta, v letu 2009 bistveno manj kot leto prej. Med pomembnejšimi postavkami so tudi zaloge, kamor spadajo predvsem izdatki za material in so se iz leta 2008 do leta 2009 povečale za 8,39 %. Skoraj enak delež kot zaloge predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve. V letu 2008 so predstavljale 16,15 % kratkoročnih sredstev, v letu 2009 so se povečale na 38,34 %, kar pomeni, da so se povečale terjatve do delavcev, do države in druge terjatve. V letu 2008 so majhen delež, 34.402,29 €, predstavljala denarna sredstva, ki so se v letu 2009 močno povečala na 419.971,00 € in predstavljala kar 16,73 % vseh kratkoročnih sredstev.

2.2 Analiza obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev so obveznosti, ki temeljijo na pravno zasnovanem razmerju podjetja do virov sredstev, s katerimi se financira podjetje. Podjetje ohranja tista sredstva financerjev, ki so pri njem, in jih vrača v ustreznih rokih z obrestmi ali drugim nadomestilom za gospodarjenje vred. Gledano iz finančnega zornega kota so povezane s financiranjem podjetja (SRS 24). Dejansko gre za zrcalno sliko sredstev. Sredstva kažejo dejansko stanje podjetja, medtem ko obveznosti do virov sredstev odgovarjajo na vprašanje, čigavo je podjetje oziroma od kje podjetju sredstva. Do teh virov sredstev ima podjetje obveznosti. V bilanci stanja morajo biti sredstva enaka obveznostim do virov sredstev.

Obveznosti do virov sredstev razdelimo v tri skupine:

(Igličar & Hočevar, 1997, str. 49–50)

1. Kapital, ki je trajen vir financiranja, ki so ga v podjetje vložili lastniki ali pa je nastajal z uspešnim poslovanjem podjetja.
2. Časovne razmejitve nastajajo na podlagi odloženih prihodkov in na podlagi vnaprej vračunanih stroškov (odhodkov).
3. Dolgovi v nasprotju s kapitalom predstavljajo obveznosti iz naslova dolgov obveznosti, ki jo je treba v določenem obdobju poravnati.

V Tabeli 3 prikazujem obveznosti do virov sredstev, ki so v letu 2008 znašale 3.216.089,01 €, v letu 2009 pa 3.003.713,00 € in so se v letu 2009 glede na leto 2008 zmanjšale za 6,60 %. Največji del obveznosti do virov sredstev v podjetju Chemass predstavlja kapital. V letu 2008 je le ta znašal 2.202.336,11 €, kar je 68,48 % vseh obveznosti, medtem ko se je v letu 2009 le še povečal na 2.762.423,00 € in predstavljal kar 91,97 %. Iz leta 2008 v leto 2009 se je tako povečal kar za 25,43 %.

Podjetje ima še kratkoročne obveznosti, ki so se v letu 2009 glede na leto 2008 močno znižale. Leta 2008 so le-te znašale 1.013.752,90 € in so predstavljale 31,52 % vseh obveznosti

do virov sredstev, medtem ko so se leta 2009 znižale in znašale le še 241.290,00 € in predstavljale 8,03 % vseh obveznosti.

Zanimivo je, da podjetje drugih obveznosti do virov sredstev ni imelo.

Tabela 3: Vrednost (v EUR) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31.12.2009	%	I 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	68,48	2.762.423,00	91,97	125,43
2. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne časovne razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	
3. Dolgoročne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	
4. Kratkoročne obveznosti	1.013.752,90	31,52	241.290,00	8,03	23,80
5. Kratkoročne pasivne čas. razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	
6. SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (1+2+3+4+5)	3.216.089,01	100,00	3.003.713,00	100,00	93,40

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 4 vidimo vrednosti in strukturo razčlenjenih obveznosti do virov sredstev. Kapital je obveznost do lastnikov podjetja kot financerjev podjetja, ki zapadejo v plačilo, če podjetje preneha delovati ali če se sprejme sklep o dokapitalizaciji podjetja, zaradi zmanjšanja njegovega delovanja. Če se gleda nanj iz finančnega zornega kota, se imenuje tudi lastniški kapital, da se razlikuje od dolgovanega kapitala (upniškega kapitala) (SRS 24).

Tabela 4: Vrednost (v EUR) in struktura razčlenjenih obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31.12.2009	%	I 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	68,48	2.762.423,00	91,97	125,43
* Vpoklicani kapital	212.401,63	9,64	208.646,00	7,55	98,13
* Rezerve iz dobička	21.240,57	0,96	20.865,00	0,76	98,23
* Presežek iz prevrednotenja	-7.101,57	-0,32	-5.970,00	-0,22	84,07
* Preneseni čisti poslovni izid	1.173.260,27	53,27	1.710.859,00	61,93	145,82
* Čisti poslovni izid poslovnega leta	802.535,21	36,44	828.023,00	29,97	103,18
2. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne časovne razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	
3. Dolgoročne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	
* Dolgoročne finančne obveznosti	0,00		0,00		
* Dolgoročne poslovne obveznosti	0,00		0,00		
* Odložene obveznosti za davek	0,00		0,00		
4. Kratkoročne obveznosti	1.013.752,90	31,52	241.290,00	8,03	23,80
* Kratkoročne finančne obveznosti	0,00		0,00		
* Kratkoročne poslovne obveznosti	1.013.752,90	100,00	241.290,00	100,00	23,80
5. Kratkoročne pasivne čas. razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	
6. SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (1+2+3+4+5)	3.216.089,01	100,00	3.003.713,00	100,00	93,40

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V podjetju Chemass približno polovica kapitala predstavlja preneseni čisti poslovni izid, ki je v letu 2008 znašal 1.173.260,27 € in se v letu 2009 povečal za 45,82 % in tako znašal 1.710.859,00 €. Čisti poslovni izid poslovnega leta predstavlja malo manjši del celotnega kapitala in je v letu 2008 znašal 802.535,21 € in predstavljal 36,44 % celotnega kapitala, v letu 2009 se je povečal za 3,18 %, znašal 828.023,00 € in predstavljal 29,97 % kapitala. Manjši del je predstavljal vpoklicani kapital, v letu 2008 9,64 % celotnega kapitala, v letu 2009 7,55 %. Manj kot en odstotek celotnega kapitala so predstavljale rezerve iz dobička, negativne številke najdemo pri presežku iz prevrednotenja. Presežek iz prevrednotenja pomeni, da je bilo dejansko plačilo delnice večje od nominalne vrednosti. Dolgoročne obveznosti so obveznosti, ki kot celota zapadejo v plačilo, v obdobju daljšem od enega leta. Vendar podjetje Chemass teh obveznosti nima. Podjetje ima kratkoročne obveznosti, ki so obveznosti, ki zapadejo v plačilo v obdobju do enega leta. Vendar ima podjetje le kratkoročne poslovne obveznosti, ki predstavljajo 100 % delež kratkoročnih obveznosti.

3. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. Temeljita ocena problemskih položajev omogoča opredelitev glavnih problemov, ki terjajo rešitev oz. ukrepanje (Pučko, 2004, str. 141).

3.1 Analiza izkaza poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida oziroma z drugimi besedami rečeno izkaz uspeha je računovodski izkaz, ki sistematično in urejeno prikazuje poslovnoizidne tokove določenega obdobja. Izkaz uspeha zajema dosežene prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju ter ustvarjeni poslovni izid, ki je razlika med prihodki in odhodki. Če so prihodki večji od odhodkov, podjetje doseže dobiček, če pa so odhodki večji od prihodkov, ima podjetje izgubo. Izkaz uspeha nam torej kaže uspešnost poslovanja podjetja v določenem obdobju.

Izkaz uspeha je dinamičen računovodski izkaz, saj se nanaša na obdobje in ne na določen časovni trenutek. Pri sestavljanju izkaza uspeha moramo torej zmeraj navesti obdobje, na katerega se nanaša (npr. mesečni, trimesečni, polletni, letni izkaz uspeha). Letni izkaz uspeha zajema prihodke in odhodke celotnega poslovnega leta. Razlika med enimi in drugimi je rezultat v obravnavanem obdobju (<http://www.vsr.si/clanki/Bilanca%20stanja.pdf>).

Izkaz uspeha ni kumulativen izkaz, saj se v njem seštevajo zgolj prihodki in odhodki, ustvarjeni v posameznem obdobju. To pomeni, da v letnem izkazu uspeha seštejemo vse prihodke in odhodke, dosežene v posameznem letu, in ugotovimo poslovni izid. Naslednje poslovno leto prihodke in odhodke začnemo seštevati od »ničle«. Logika sestavljanja izkaza uspeha je torej seštevanje prihodkov in odhodkov v določenem obdobju, in ne presek podjetja na določen dan, kot velja za bilanco stanja (Igličar & Hočevár, 1997, str. 57). Slovenski

računovodski standard 25 (v nadaljevanju SRS 25) opredeli izkaz poslovnega izida kot temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali medletna obdobja, za katere se sestavlja.

Pomembno je tudi to, da ima izkaz poslovnega izida dva temeljna dela, to so prihodki in odhodki, ki jih razdelimo še naprej. Pri prihodkih ločimo poslovne prihodke, finančne prihodke in druge prihodke, pri odhodkih ločimo poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke.

V Sliki 2 (Priloga 1) sem prikazala izkaz poslovnega izida podjetja Chemass. Kakšni so prihodki, odhodki in čisti poslovni izid, bom prikazala v nadaljevanju.

3.1.1 Struktura prihodkov

Prihodki zajemajo vrednost prodanih proizvodov in opravljenih storitev podjetja v določenem obdobju, prihodke od financiranja in druge izredne postavke, ki povečujejo poslovni izid. Pri prodaji proizvodov prihodki zajemajo seštevek zmnožkov prodanih proizvodov in njihovih cen (Igličar & Hočevar, 1997, str. 55).

Prihodke razčlenimo na redne in izredne (Igličar & Hočevar, 1997, str. 56):

- a) Redne prihodke, ki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, lahko nadalje razčlenimo na:
 - prihodki od poslovanja,
 - prihodki od financiranja.
- b) Izredni prihodki so rezultat izrednih poslovnih dogodkov.

V Tabeli 5 vidimo dejansko stanje in strukturo prihodkov v podjetju Chemass. Največji delež predstavljajo poslovni prihodki, ki so v letu 2008 znašali 4.398.903,94 € oziroma kar 97,81 % celotnih prihodkov, medtem ko so se v letu 2009 le-ti še rahlo povečali in znašali 4.606.962,00 € in predstavljali 97,76 % vseh prihodkov in to predstavljajo čisti prihodki od prodaje. Drugih poslovnih prihodkov v letu 2008 ni bilo, v letu 2009 so skoraj zanemarljivi. Preostale odstotke v celotnih prihodkih so predstavljali finančni prihodki, ki so v letu 2008 znašali 2,18 % vseh prihodkov, v letu 2009 so se le-ti povečali za 9,82 % in znašali 105.450,00 €, ter predstavljali 2,24 % vseh prihodkov

Tabela 5: Vrednost (v EUR) in struktura prihodkov (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	%	2009	%	I 09/08
1. Poslovni prihodki	4.398.903,94	97,81	4.606.962,00	97,76	104,73
*Čisti prihodki od prodaje	4.302.529,06	100,00	4.606.947,00	100,00	104,73
* Drugi poslovni prihodki	0,00		15,00		
2. Finančni prihodki	96.019,05	2,18	105.450,00	2,24	109,82
3. Drugi prihodki	356,83	0,01	180,00	0,00	50,44
4. CELOTNI PRIHODKI (1+2+3)	4.495.279,82	100,00	4.712.592,00	100,00	104,83

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

3.1.2 Struktura odhodkov

Odhodki so nasprotje prihodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Nanašajo se na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov kot pridobljenih vrednosti. Večino odhodkov sicer lahko pojasnimo s stroški, ki se nanašajo na prodane količine. Iz tega pa sledi, da so odhodki sicer povezani s stroški, vendar niso istovetni z njimi. Odhodki so torej tisti stroški, ki po odbitku od prihodkov soustvarjajo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju (Turk & Melavc, 2001, str. 67).

Podobno kot prihodke tudi **odhodke razčlenimo** v dve skupini (Igličar & Hočevar, 1997, str. 56–66):

- a) Redne odhodke, ki so posledica normalnih pojavov pri poslovanju in jih naprej delimo na:
 - odhodki poslovanja,
 - odhodki financiranja.
- b) Izredni odhodki so rezultat izrednih poslovnih dogodkov.

V Tabeli 6 prikazujem vrednosti in strukturo odhodkov v podjetju Chemass. V podjetju Chemass največji delež med odhodki predstavljajo poslovni odhodki. Med poslovne odhodke spadajo stroški blaga, materiala in storitev, ki so v letu 2008 predstavljali 85,16 % vseh poslovnih odhodkov, v letu 2009 so se ti stroški povečali za 8,65 %, znašali 3.055.503,00 € in predstavljali 84,71 % poslovnih odhodkov. Večji del poslovnih odhodkov predstavljajo stroški dela, kamor spadajo stroški plač, pokojninskih zavarovanj in drugih socialnih zavarovanj. Vendar je največji delež namenjen predvsem stroškom plač. V letu 2008 so ti stroški znašali 477.996,62 € in predstavljali 14,47 % poslovnih odhodkov, v letu 2009 so se ti stroški povišali za 113,13 %, znašali 540.756,00 € in predstavljali 14,99 % poslovnih odhodkov. Manjši delež predstavljajo še odpisi vrednosti in drugi poslovni odhodki. Odpisi vrednosti vsebujejo amortizacije, prevrednotovalne poslovne odhodke pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih ter prevrednotovalne poslovne odhodke pri

obratnih sredstvih. Odpisi vrednosti in drugi poslovni odhodki so v letu 2008 skupaj predstavljali 0,37 % poslovnih odhodkov, v letu 2009 le 0,31 %.

Tabela 6: Vrednost (v EUR) in struktura odhodkov (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	%	2009	%	I 09/08
1. Poslovni odhodki	3.302.341,05	97,70	3.607.165,00	98,42	109,23
* Stroški blaga, materiala in storitev	2.812.290,77	85,16	3.055.503,00	84,71	108,65
* Stroški dela	477.996,62	14,47	540.756,00	14,99	113,13
* Odpisi vrednosti	6.904,80	0,21	4.521,00	0,13	65,35
* Drugi poslovni odhodki	5.148,86	0,16	6.385,00	0,18	124,00
2. Finančni odhodki	77.624,06	2,30	57.891,00	1,58	74,58
3. Drugi odhodki	0,00		0,00		
4. CELOTNI ODHODKI (1+2+3)	3.379.965,11	100,00	3.665.056,00	100,00	108,43

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Finančni odhodki so odhodki, ki jih pripišemo poslovanju podjetja in sem spadajo le finančni odhodki iz poslovnih obveznosti ter tako predstavljajo 100 % delež vseh finančnih odhodkov. Ti finančni odhodki so v letu 2008 predstavljali 2,30 % vseh odhodkov, medtem ko so se v letu 2009 še znižali za 25,42 % in tako predstavljali 1,58 % vseh odhodkov. Drugih odhodkov podjetje ni imelo.

3.1.3 Analiza čistega poslovnega izida

Čisti poslovni izid (čisti dobiček ali čista izguba) je razlika med celotnim poslovnim izidom, obračunanim davkom iz dobička kot deležem države v njem in odloženimi davki. To je poslovni izid, s katerim je mogoče razpolagati po odbitku obračunanega davka ter po pribitku oziroma odbitku za obračunane odložene davke (Slovenski računovodski standardi 19, 2006).

Kot je iz Tabele 7 razvidno, je čisti poslovni izid v letu 2008 znašal 788.345,00 € in se v letu 2009 povečal za 5,03 % in znašal 828.023,00 €, kar nam pove, da podjetje dobro posluje in svoj dobiček vsako leto le še povečuje.

Tabela 7: Vrednost (v EUR) in struktura čistega poslovnega izida (v %) podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Celotni prihodki	4.495.279,82	4.712.592,00	104,83
2. Celotni odhodki	3.379.965,11	3.665.056,00	108,43
3. Poslovni izid pred obdavčitvijo (1-2)	1.115.314,71	1.047.536,00	103,63
4. Davek iz dobička	224.287,06	219.513,00	98,65
5. ČISTI POSLOVNI IZID (3-4)	788.345,00	828.023,00	105,03

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Pri obravnavi celotnih prihodkov in celotnih odhodkov sem predstavila, da so se celotni prihodki v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečali za 4,83 %, prav tako so se v letu

2009 v primerjavi z letom 2008 povečali celotni odhodki, za 8,43 %. Če odštejemo poslovne prihodke in poslovne odhodke, dobimo poslovni izid pred obdavčitvijo. Poslovni izid pred obdavčitvijo je v letu 2008 znašal 1.115.314,71 € in se glede na povečanje poslovnih prihodkov in poslovnih odhodkov v letu 2009 povečal za 3,63 % in znašal 1.047.536,00 €. Davek od dobička podjetij obdavčuje dobiček podjetij, torej njihov pozitivni poslovni izid. Če podjetje posluje z izgubo, država tega ne obdavčuje. V podjetju Chemass poslujejo z dobičkom, tako je bil davek iz dobička v letu 2008 224.287,00 €, v letu 2009 se je zmanjšal za 1,35 % in tako znašal 219.513,00 €.

3.2 Analiza poslovne uspešnosti s pomočjo DuPontovega sistema

Sistem medsebojno povezanih kazalnikov, ki se je uveljavil pod imenom DuPontova analiza, je dobil ime po ameriškem podjetju DuPont, kjer so ga razvili in pričeli uporabljati konec dvajsetih let dvajsetega stoletja. Ta sistem izhaja iz kazalnika donosnosti kapitala, kot cilja, ki ga managementu postavijo lastniki podjetja. Iz tega sistema povezanih kazalnikov vidimo, da je čista donosnost kapitala odvisna od: hitrosti obračanja sredstev, čiste donosnosti prihodkov in strukture financiranja. To so hkrati področja delovanja in odločanja managementa, s katerimi le-ta lahko vpliva na donosnost kapitala.

Bistvena prednost DuPontovega sistema povezanih kazalnikov je, da s pomočjo nekaj kazalnikov prikaže v bistvu celotno poslovanje in področje dela managementa. Mnoga podjetja DuPontov sistem povezanih kazalnikov izberejo kot izhodišče pri določanju ciljev poslovanja. Kot smo rekli, lastniki postavijo cilj, to je donosnost kapitala, in nato management preuči, na katerih segmentih lahko izboljša svoje delovanje, da bo doseganje ciljev lažje in učinkovitejše (Igličar & Hočevnar, 1997, str. 250).

DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov bom začela razčlenjevati od spodaj navzgor in tako po vrsti analizirala potrebne kazalnike in izpeljala celoten sistem.

Najprej bom začela z izračunom **dobičkovnostjo prihodkov**, ki kaže razmerje med čistim poslovnim izidom obračunskega obdobja in med celotnimi prihodki. Donosnost prihodkov odseva odločitve o poslovanju, se pravi o prihodkih in odhodkih. Čisti dobiček, ki je v števcu kazalnika čiste donosnosti prihodkov, je razlika med prihodki in odhodki ter davkom na dobiček. Management čisto donosnost prihodkov lahko povečuje bodisi tako, da absolutno povečuje prihodke, ali da v prodaji poveča delež proizvodov, ki so bolj donosni. Pri teh odločitvah seveda naletimo na omejitve trga, saj je take spremembe težko doseči kratkoročno. Donosnost prihodkov se lahko povečuje tudi z znižanjem stroškov in odhodkov. Tukaj gre za iskanje tako imenovanih notranjih rezerv podjetja, se pravi za povečanje produktivnosti, znižanje stroškov in druge podobne aktivnosti, ki so bolj ali manj odvisne od sposobnosti managementa (Igličar & Hočevnar, 1997, str. 249–250).

Kot je razvidno iz Tabele 24 (Priloga2), je dobičkovnost prihodkov v letu 2008 znašala 25,18 %, leto kasneje se je znižala za 15,77 % in tako znašala 21,21 %. Na takšen rezultat je vplivalo rahlo znižanje celotnega poslovnega izida obračunskega obdobja iz leta 2008 v leto 2009 za 9,04 %, medtem ko so se celotni prihodki povečali za 7,99 %, kar je zelo ugodno za podjetje.

Za izračun dobičkonosnosti sredstev je najprej potrebno izračunati **obračanje sredstev**, ki kaže razmerje med celotnimi prihodki in povprečno vrednostjo sredstev, ki pa jih sestavljajo stalna in gibliva sredstva. Hitrejše bo obračanje sredstev, višja bo donosnost kapitala. Obračanje sredstev odseva način investiranja v podjetje, saj ta kazalnik v imenovalcu vključuje sredstva podjetja, ki jih v sistemu povezanih kazalnikov razdelamo do posameznih postavk stalnih in gibljivih sredstev. Management torej lahko z odločitvami o sestavi sredstev v bilanci stanja vpliva na donosnost kapitala (Igličar & Hočevvar, 1997, str. 249).

Kot je prikazano v Tabeli 25 (Priloga 2) lahko vidimo, da je obračanje sredstev v letu 2008 znašalo 1,40, leto kasneje se je povečalo za 12,27 % in znašalo 1,57. To je posledica povečanja celotnih prihodkov in znižanja celotnih sredstev.

Ker imamo izračunano dobičkovnost prihodkov in obračanje sredstev, lahko iz tega izračunam **dobičkonosnost sredstev**, ki jo lahko izračunamo tudi kot zmnožek dobičkonosnosti prihodkov in obračanja sredstev. Dobičkonosnost sredstev pove, koliko dobička smo ustvarili na eno enoto vloženih sredstev. V primeru podjetja Chemass je dobičkonosnost sredstev v letu 2008 znašala 35,29 %, leto kasneje so se znižala celotna sredstva za 3,81 %, znižal se je tudi čisti poslovni izid obračunskega obdobja, zato se je dobičkonosnost sredstev zmanjšala za 5,44 % in znašala 33,37 %. Ta izračun prikazujem v Tabeli 26 (Priloga 2).

Na donosnost kapitala vpliva tudi **struktura financiranja**, ki primerja sredstva s kapitalom. Ta kazalnik je obrnjen kazalnik deleža kapitala v financiranju in predstavlja njegovo recipročno vrednost. Manjši je delež kapitala v financiranju, višja bo donosnost kapitala. Delež kapitala odseva način financiranja podjetja. Management torej lahko s spremembo načina financiranja vpliva na donosnost kapitala (Igličar & Hočevvar, 1997, str. 250).

Razmerje med celotnimi sredstvi in kapitalom za obe leti prikazujem v Tabeli 27 (Priloga 2). V letu 2008 je vrednost celotnih sredstev deljena s kapitalom 1,44, v letu 2009 so se zmanjšala za 24,67 % in znašala 1,08. To je posledica povečanja kapitala iz leta 2008 v leto 2009 za 27,69 % in zmanjšanja celotnih sredstev za 3,81 %.

Iz teh izračunanih postavk lahko izračunam **dobičkonosnost kapitala**. Dobičkonosnost kapitala lahko torej povežemo s produktivnostjo dela, ekonomičnostjo poslovanja, obračanjem sredstev in strukturo virov sredstev. Dobičkonosnost kapitala je odvisna od dobičkonosnosti sredstev in razmerja med sredstvi in kapitalom. Dobičkonosnost sredstev bi

bila enaka dobičkonosnosti kapitala, če bi podjetje vsa sredstva financiralo z lastnimi viri. Kakor hitro pa del sredstev financira z dolgom (razmerje med sredstvi in kapitalom je tedaj večji od 1), pa je dobičkonosnost kapitala večja od dobičkonosnosti sredstev. Čim večji je delež dolga v virih sredstev (in s tem razmerje med sredstvi in kapitalom), tem večja je dobičkonosnost kapitala v primerjavi z dobičkonosnostjo sredstev.

Dobičkonosnost kapitala lahko izračunamo tudi kot zmnožek dobičkonosnosti sredstev in strukture virov financiranja. V Tabeli 28 (Priloga 2) lahko vidimo, da je dobičkonosnost kapitala v letu 2008 znašala 50,79 %, leto kasneje se je znižala za 28,77 % in tako znašala 36,18 %.

Celotno sliko DuPontovega sistema medsebojno povezanih kazalnikov prikazujem v Sliki 3 in Sliki 4 (Priloga 2) za leti 2008 in 2009.

4. KAZALNIKI

Kazalniki so relativna števila, dobljena z delitvijo določene ekonomske kategorije s kako drugo. Te pa lahko izrazimo kot indekse, koeficiente ali deleže. Izračun je navadno najpreprostejši del analize, bistveno pomembnejše je vsebinsko razlaganje izračunane vrednosti in ugotavljanje ugodnosti ali slabosti izkazane vrednosti. Velikokrat pravo sliko o vrednosti posameznega kazalnika pri konkretnem podjetju dobimo šele s primerjavo te vrednosti z vrednostjo kazalnika pri sorodnem podjetju, s povprečjem panoge, v kateri podjetje deluje, ali z najboljšimi podjetji (Igličar & Hočevvar, 1997, str. 229).

Slovenski računovodski standard 29 računovodske kazalnike opredeli kot relativna števila, dobljena s primerjavo dveh velikosti, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Kazalnik ima spoznavno moč, ki omogoča oblikovati sodbo o poslovanju.

V nadaljevanju bom prikazala izračune kazalnikov za podjetje Chemass. Obravnavala sem kazalnike stanja financiranja, kazalnike stanja investiranja, kazalnike vodoravnega finančnega ustroja, kazalnike obračanja in kazalnike gospodarnosti za leti 2008 in 2009.

4.1 Kazalniki stanja financiranja

Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja (pasivna stran bilance stanja), pri čemer nas zanima delež kapitala, dolgov in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov financiranja. Ti kazalniki so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja, med zunanjimi uporabniki pa zanimajo posojilodajalce podjetja, saj jim kažejo tveganost glede vračil glavnice in obresti (Igličar & Hočevvar, 1997, str. 231).

4.1.1 Stopnja lastniškosti financiranja

Ta kazalnik prikazuje lastniški delež virov financiranja. Večja kot je vrednost kazalnika, več sredstev je financiranih z lastniškim kapitalom. Večja vrednost tako pomeni večjo varnost naložb upnikov in stabilnost donosov lastnikov. Previsoka vrednost tega kazalnika lahko po drugi strani pomeni neracionalno financiranje sredstev (<http://www.bizi.si/pomoc/>).

$$\text{Stopnja lastniškosti financiranja} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (1)$$

Tabela 8 predstavlja stopnjo lastniškosti financiranja v podjetju Chemass, izračunane na osnovi podatkov iz bilance stanja podjetja za leti 2008 in 2009.

Tabela 8: Stopnja lastniškosti financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	1 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	2.762.423,00	125,43
2. Obveznosti do virov sredstev	3.216.089,01	3.003.713,00	93,40
3. Stopnja lastniškosti financiranja (1/2)	0,68	0,92	135,29

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V podjetju Chemass je stopnja lastniškosti financiranja v letu 2008 znašala 0,68, v letu 2009 se je povečala za 35,29 % in tako znašala 0,92. Ta izračun nam prikazuje razmerje med kapitalom in obveznostmi do virov sredstev. V podjetju Chemass je bilo v letu 2008 kar 68 % sredstev financiranih z lastniškim kapitalom, medtem ko se je ta delež v letu 2009 le še povečal in znašal kar 92 %.

4.1.2 Stopnja dolgoročnosti financiranja

Kazalnik stopnja dolgoročnosti financiranja kaže razmerje med dolgoročnimi viri financiranja, kot so kapital, rezervacije in pasivne časovne razmejitve ter dolgoročni dolgovi in obveznostmi do virov sredstev. Izračunamo ga po spodaj navedeni formuli.

$$\text{Stopnja dolgor. financiranja} = \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov (z dolgor. rezervac.)}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (2)$$

V Tabeli 9 lahko vidimo stopnjo dolgoročnosti financiranja v podjetju Chemass, ki so izračunane na osnovi podatkov iz bilance stanja za leti 2008 in 2009.

Tabela 9: Stopnja dolgoročnosti financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	2.762.423,00	125,43
2. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0,00	0,00	
3. Dolgoročni dolgovi	0,00	0,00	
4. Obveznosti do virov sredstev	3.216.089,01	3.003.713,00	93,40
5. Stopnja dolgoročnosti financiranja (1+2+3)/4	0,68	0,92	135,29

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Podjetje Chemass rezervacij in dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev ter dolgoročnih dolgov sploh ni imelo, tako da je stopnja dolgoročnosti financiranja enaka stopnji lastniškosti financiranja.

Stopnje dolžniškosti financiranja, stopnje razmejenosti financiranja, stopnje kratkoročnosti financiranja, stopnje osnovnosti kapitala in koeficienta dolgovno-kapitalskega razmerja ne bom računala, ker podjetje nima dolgov in nima kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev. Stopnjo osnovnosti kapitala je nesmiselno računati, ker je osnovni kapital enak celotnemu kapitalu podjetja.

4.2 Kazalniki stanja investiranja

S kazalniki investiranja analiziramo strukturo sredstev, se pravi aktivno stran bilance stanja. Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za management podjetja, ki odloča o investicijah v posamezne vrste sredstev, manj pa za zunanje uporabnike. Kazalniki investiranja so močno odvisni od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja (Igličar & Hočevnar, 1997, str. 234).

4.2.1 Stopnja osnovnosti investiranja

Ta kazalnik kaže, kolikšen del sredstev predstavljajo stalna sredstva. Na vrednost kazalnika med drugim vplivajo dejavnost, v katero se gospodarska družba uvršča, hitrost obračanja gibljivih sredstev ter dezinvestiranje oziroma investiranje v osnovna sredstva (<http://www.bizi.si/pomoc>).

$$\text{Stopnja osnovnosti investiranja} = \frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}} \quad (3)$$

Tabela 10: Stopnja osnovnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Opredmetena osnovna sredstva	6.141,59	4.872,00	79,33
2. Sredstva	3.216.089,01	3.003.713,00	93,40
3. Stopnja osnovnosti investiranja (1/2)	0,0019	0,0016	84,21

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 10 vidimo stopnjo osnovnosti investiranja v podjetju. Podjetje Chemass je imelo stopnjo osnovnosti investiranja v obeh letih skoraj zanemarljivo. V letu 2009 je bila le-ta 0,0016, ki se je v primerjavi s predhodnim letom zmanjšala za 15,79 %, torej je v letu 2008 stopnja osnovnosti investiranja znašala 0,0019. Kar vpliva na ta rezultat je to, da so opredmetena osnovna sredstva v podjetju zelo nizka, ker podjetje nima večjih izdatkov za nepremičnine, stroje, opremo in drugo.

4.2.2 Stopnja finančnosti investiranja

Ta kazalnik kaže stopnjo prisotnosti finančnih naložb v sredstvih, vendar je v podjetju Chemass teh naložb zelo malo oziroma so le dolgoročne finančne naložbe.

Tabela 11: Stopnja finančnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Vsota dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb	2.206.517,04	1.115.173,00	50,54
2. Sredstva	3.216.089,01	3.003.713,00	93,40
3. Stopnja finančnosti investiranja (1/2)	0,69	0,37	53,62

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 11 lahko vidimo stopnjo finančnosti investiranja v podjetju Chemass. Tako je stopnja finančnosti investiranja v letu 2008 znašala 0,69, v letu 2009 se je zmanjšala za 46,38 % in znašala 0,37.

4.2.3 Stopnja dolgoročnosti investiranja

Ta kazalnik predstavlja vsoto osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev v sredstvih.

Tabela 12: Stopnja dolgoročnosti investiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Opredmetena osnovna sredstva	6.141,59	4.872,00	79,33
2. Dolgoročne finančne naložbe	262.137,04	475.173,00	181,27
3. Dolgoročne poslovne terjatve	0,00	0,00	
4. Sredstva	3.216.089,01	3.003.713,00	93,40
5. Stopnja dolgoročnosti investiranja (1+2+3)/4	0,083	0,16	192,77

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Tabela 12 prikazuje stopnjo dolgoročnosti investiranja v podjetju. V podjetju Chemass niso imeli dolgoročnih aktivnih časovnih razmejitev, niso imeli naložbenih nepremičnin in niso imeli dolgoročnih poslovnih terjatev, tako da je bila stopnja dolgoročnosti investiranja odvisna le od opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih finančnih naložb. Vendar je še delež teh dveh postavk bil zelo nizek in je tako v letu 2008 znašala stopnja dolgoročnosti investiranja le 0,0083, v letu 2009 se je povečala za 92,77 % in znašala 0,16.

4.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja

Pri teh kazalnikih primerjamo postavke sredstev z njihovimi viri in obratno, so pa pomembni pri presojanju kvalitete financiranja in jih lahko poimenujemo tudi kazalniki plačilne sposobnosti.

Pri teh kazalnikih primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev. Ti kazalniki so posebno zanimivi za posojilodajalce (predvsem za odobritev kratkoročnih posojil). Za poslovodstvo podjetja pa so kazalniki zanimivi zato, da lahko precenijo »ugled« pri posojilodajalcih, to je kreditno sposobnost podjetja. Manjša je kreditna sposobnost podjetja, težje bo podjetje dobilo posojilo in višja bo obrestna mera. Slabost teh kazalnikov pa je, da se računajo na podlagi statičnih podatkov oziroma izražajo ekonomske kategorije na določen trenutek (Igličar & Hočevár, 1997, str. 236–237).

Kot je navedeno v Slovenskih računovodskih standardih 29, med kazalnike vodoravnega finančnega ustroja oziroma med kazalnike plačilne sposobnosti sodijo: koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev, koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev, koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev, koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog, koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient), koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient), koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient), koeficient komercialnega terjatveno-obveznega razmerja ter koeficient kratkoročnega terjatveno-obveznega razmerja. Od vseh naštetih jih bom izračunala le nekaj.

4.3.1 Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev

Spodaj v Tabeli 13 prikazujem koeficient pokritosti osnovnih sredstev. Ta koeficient prikazuje financiranje neodpisane vrednosti osnovnih sredstev s kapitalom. V podjetju Chemass je bilo opredmetenih sredstev zelo malo. V letu 2008 so znašala 6.141,59 €, leto kasneje so se še znižala za 20,67 % in znašala 4.872,00 €. Kapital predstavlja visok delež obveznosti do virov sredstev in zaradi tega je koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev tako zelo visok. V letu 2008 je znašal kar 358,59, v letu 2009 se je še povečal za 58,12 % in znašal 567,00.

Tabela 13: Koeficient pokritosti osnovnih sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	2.762.423,00	125,43
2. Opredmetena osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)	6.141,59	4.872,00	79,33
3. Kapitalska pokritost osnovnih sredstev (1/2)	358,59	567,00	158,12

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

4.3.2 Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev

Enako kot pri koeficientu kapitalske pokritosti osnovnih sredstev velja pri koeficientu kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev, da prikazuje financiranje dolgoročnih sredstev s kapitalom. Pričakovani kazalnik je 1 ali več, saj seveda pričakujemo, da so dolgoročna sredstva financirana z lastnimi in tujimi dolgoročnimi sredstvi.

Tabela 14: Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Kapital	2.202.336,11	2.762.423,00	125,43
2. Dolgoročna sredstva	273.138,56	485.019,00	177,57
3. Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev (1/2)	8,06	5,70	70,72

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 14 prikazujem dejansko stanje v podjetju Chemass, ki je takšno, da so dolgoročna sredstva v letu 2008 znašala 273.138,56 €, leto kasneje so se povečala na 485.019,00 €. Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev je tako v letu 2008 znašal 8,06, v letu 2009 se je znižal za 29,28 % in tako znašal 5,70, kar je posledica povečanja kapitala iz leta 2008 v leto 2009 za 25,43 % ter povečanja dolgoročnih sredstev za kar 77,57 %.

4.3.3 Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti

Ta koeficient poimenujemo tudi hitri koeficient in pokaže ali bo podjetje sposobno obvladovati in poravnati tekoče kratkoročne obveznosti z denarjem, ki ga ima.

$$\text{Hitri koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (4)$$

Hitri koeficient izračunamo po zgoraj navedeni formuli. Koeficient nam pokaže ali bo podjetje sposobno poravnati tekoče kratkoročne obveznosti z denarjem, ki ga ima. Nižji kot je hitri koeficient, večja je možnost, da bo podjetje imelo težave z likvidnostjo. Priporočena vrednost je okoli 0,5, a v praksi le redko katero podjetje dosega to vrednost. Vendar podjetje Chemass to številko dosega oziroma celo presega.

Tabela 15: Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznost podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	1 09/08
1. Denarna sredstva	34.402,29	419.971,00	1220,76
2. Kratkoročne finančne naložbe	1.944.380,00	640.000,00	32,92
3. Kratkoročne obveznosti	1.013.752,90	241.290,00	23,80
4. Hitri koeficient (1+2)/3	1,95	4,39	225,06

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 15 prikazujem hitri koeficient za podjetje Chemass, ki je v letu 2008 znašal 1,95, v letu 2009 se je povečal za kar 115,06 % in znašal kar 4,39. To je posledica visokega povečanja denarnih sredstev iz leta 2008 v leto 2009, za kar 1220,76 % in veliko manjšega zmanjšanja kratkoročnih finančnih naložb in kratkoročnih obveznosti.

4.3.4 Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti

Ta koeficient je z drugimi besedami tudi pospešeni koeficient, ki kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi dolгови, le da so iz kratkoročnih sredstev izločene zaloge in aktivne časovne razmejitve. Pospešeni koeficient je dobro merilo plačilne sposobnosti, saj v števcu vsebuje kategorije, ki so ali denarna sredstva ali gibljiva sredstva »blizu« denarja. Vrednost pospešenega koeficienta se spreminja po posameznih panogah. V večini analiz se kot ugoden rezultat kaže vrednost okoli 1 (Igličar & Hočevár, 1997, str. 239).

$$\text{Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (5)$$

Pospešeni koeficient nam pove, ali bi podjetje lahko pokrilo svoje trenutne kratkoročne obveznosti, če ne bi moglo uporabiti zalog za pokrivanje teh obveznosti. Priporočena vrednost za pospešeni koeficient je okrog 1.

Tabela 16: Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	1 09/08
1. Denarna sredstva	34.402,29	419.971,00	1220,76
2. Kratkoročne finančne naložbe	1.944.380,00	640.000,00	32,92
3. Kratkoročne poslovne terjatve	467.789,32	962.265,00	205,70
4. Kratkoročne obveznosti	1.013.752,90	241.290,00	23,80
5. Pospešeni koeficient (1+2+3)/4	2,41	8,38	347,27

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

V Tabeli 16 je prikazan pospešeni koeficient. Ta koeficient je v podjetju Chemass v letu 2008 znašal 2,41, v letu 2009 pa kar 8,38, kar kaže da se je povečal za 247,27 %. Posledica je, kot sem že pri hitrem koeficientu omenila, visoko povečanje denarnih sredstev in povečanje

kratkoročnih poslovnih terjatev. Kratkoročne finančne naložbe in kratkoročne obveznosti so se zmanjšale, a je pospešeni koeficient še vedno visoko nad mejo večine podjetij.

4.3.5 Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti

Poimenujemo ga tudi kratkoročni koeficient, ki kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Pri uporabljanju tega kazalnika in pri njegovem razlaganju moramo biti previdni, saj ne moremo kar preprosto trditi, da se je plačilna sposobnost podjetja povečala, če se je povečala tudi vrednost kazalnika.

$$\text{Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (6)$$

Kratkoročni koeficient pove, kakšna je sposobnost podjetja, da poravnava svoje kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi, ki jih ima. Priporočena vrednost je okoli 2. Če je vrednost manjša od 1,5, se podjetje znajde v likvidnostnih težavah.

Tabela 17: Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	1 09/08
1. Kratkoročna sredstva	2.896.438,03	2.509.834,00	86,66
2. Kratkoročne obveznosti	1.013.752,90	241.290,00	23,80
3. Kratkoročni koeficient (1/2)	2,86	10,40	364,06

Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Kot zadnji koeficient sem v Tabeli 17 izračunala kratkoročni koeficient, ki nam pokaže, če bo podjetje lahko pokrilo vse trenutne kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi, ki jih ima. V podjetju Chemass se je po izračunih pokazalo, da podjetje nima težav s pokrivanjem kratkoročnih obveznosti. To nam prikazuje kratkoročni koeficient, ki je v letu 2008 znašal 2,86, leto kasneje se povečal za kar 264,06 % in tako znašal 10,40. Sicer so se kratkoročna sredstva zmanjšala za 13,34 %, vendar so se kratkoročne obveznosti v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 močno zmanjšale, za kar 76,20 %, kar je posledica končne vrednosti kratkoročnega koeficienta.

4.4 Kazalniki obračanja

S kazalniki obračanja preučujemo hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Skozi kazalnike obračanja se kaže sposobnost managementa, da učinkovito posluje s sredstvi. Hitrejše je obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Pri računanju koeficientov obračanja moramo paziti, da so ti kazalniki izračunani kot razmerje med tokom in stanjem in je zato treba zmeraj upoštevati le povprečno stanje sredstev (Igličar & Hočevár, 1997, str. 240).

Ali z drugimi besedami, nam kazalniki obračanja pokažejo, kako učinkovito podjetje upravlja s svojimi sredstvi. Hitreje kot uspe podjetje obrniti svoja sredstva, manj virov financiranja bo potrebovalo za isti obseg poslovanja.

Poznamo osem različnih kazalnikov obračanja: koeficient obračanja obratnih sredstev, koeficient obračanja osnovnih sredstev, koeficient obračanja zalog materiala, koeficient obračanja zalog proizvodov, koeficient obračanja zalog trgovskega blaga, koeficient obračanja terjatev do kupcev, koeficient mesečne zadostnosti zalog proizvodov in koeficient dnevne trajnosti kreditirane prodaje. Vendar bom izračunala le nekaj izmed teh kazalnikov, ki so za podjetje Chemass najbolj smiselni pokazatelji stanja podjetja.

4.4.1 Koeficient obračanja obratnih sredstev

Koeficient obračanja obratnih sredstev nam pove, kolikokrat se obratna sredstva v povprečju obrnejo v določenem obdobju, praviloma v obdobju enega leta. Ugotavljamo ga za preteklo obdobje, nato predpostavimo, da bo v planskem obdobju enak (lahko ga določimo tudi na osnovi izkušenj).

Včasih je smiselno koeficient obračanja obratnih sredstev izračunavati tudi za obdobja, krajša od enega leta (npr. če gre za sezonsko komponento), prav tako tudi za posamezne dele obratnih sredstev (npr. obračanje terjatev do kupca, obračanje zalog gotovih proizvodov, obračanje zalog proizvodov ipd).

Koeficient obračanja obratnih sredstev uporabljamo za izračun potrebnega obsega obratnih sredstev za nemoteno izvedbo predvidenega obsega poslovanja. Tako pridemo tudi do zneska virov, ki so potrebni za financiranje teh obratnih sredstev.

Tabela 18: Koeficient obračanja obratnih sredstev in dnevi vezave podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Stroški blaga, materiala in storitev	2.812.290,77	3.055.503,00	109,52
2. Stroški dela	477.996,62	540.756,00	114,03
3. Drugi poslovni odhodki	6.904,80	6.385,00	125,00
4. Povprečno stanje obratnih sredstev	935.224,00	1.869.834,00	199,93
5. Koeficient obračanja obratnih sredstev (1+2+3)/4	3,50	1,93	55,12
6. Dnevi vezave obratnih sredstev (365 dni/5)	104,41	189,44	181,43

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

Kot je iz Tabele 18 razvidno, je koeficient obračanja obratnih sredstev v letu 2008 znašal 3,50, leto kasneje se je znižal za 44,88 % in znašal 1,93, kar je v največji meri posledica visokega povečanja povprečnega stanja obratnih sredstev, kratkoročnih poslovnih terjatev in denarnih sredstev, za kar 99,93 % v letu 2009 glede na leto 2008.

Dnevi vezave obratnih sredstev nam povedo, koliko dni v povprečju traja en obrat. Izračuna se kot 365 dni deljeno z koeficientom obračanja obratnih sredstev. V podjetju Chemass je en obrat obratnih sredstev v letu 2008 trajal 104 dni, v letu 2009 pa v povprečju kar 189 dni.

4.4.2 Koeficient obračanja terjatev do kupcev

Koeficient obračanja terjatev do kupcev nam pove, kolikokrat v časovnem obdobju se terjatve obrnejo. Višji kot je koeficient obračanja v terjatvah, bolj je to ugodno za podjetje, saj to pomeni, da so njihove terjatve hitreje poravnane. Obračanje terjatev do kupcev lahko opredelimo kot razmerje med čistimi prihodki od prodaje in kratkoročnimi poslovnimi terjatvami. Dneve vezave terjatev dobimo tako, da dobljeni koeficient obračanja terjatev delimo s 365 dnevi in dobimo povprečno dobo vezave terjatev do kupcev.

Tabela 19: Koeficient obračanja terjatev do kupce in dnevi vezave podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	1 09/08
1. Čisti prihodki od prodaje	4.268.382,00	4.606.947,00	107,93
2. Kratkoročne poslovne terjatve	459.518,00	962.265,00	209,41
3. Koeficient obračanja terjatev do kupcev (1/2)	9,29	4,79	51,54
4. Dnevi vezave terjatev do kupcev (365 dni/3)	39,29	76,24	194,02

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

V Tabeli 19 lahko vidimo, da je koeficient obračanja terjatev do kupcev v letu 2008 znašal 9,29, leto kasneje se je znižal za kar 48,46 % in znašal 4,79. Razlog za takšno znižanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev je v visokem povečanju kratkoročnih poslovnih terjatev, ki jih je podjetje imelo. V letu 2009 so se kratkoročne poslovne terjatve v primerjavi z letom 2008 povečale za kar 109,41 %, medtem ko so čisti prihodki od prodaje ostali skoraj nespremenjeni oziroma so se povečali le za 7,93 %.

4.5 Kazalniki gospodarnosti

Gospodarnost oziroma ekonomičnost moremo analizirati na različne načine, vendar je v računovodstvu koeficient gospodarnosti največkrat opredeljen kar takole: Poslovni sistem posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov. Čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki, tem večja je gospodarnost. Seveda pa lahko gospodarnost računamo tudi za posamezne smeri delovanja in ne kar za celotni poslovni sistem (Turk & Melavc, 2001, str. 525).

S kazalnikom ekonomičnosti torej merimo uspešnost podjetja, kazalniki pa kažejo razmerja med posameznimi vrstami prihodkov in odhodkov. Načelo ekonomičnosti govori o čim nižjih stroških na enoto poslovnega učinka. Slovenski računovodski standardi razdelijo temeljne kazalnike gospodarnosti na kar trinajst različnih delov, vendar bom izračunala in prikazala le najpomembnejše.

4.5.1 Koeficient gospodarnosti poslovanja

Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki.

Tabela 20: Koeficient gospodarnosti poslovanja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Poslovni prihodki	4.268.382,00	4.606.962,00	107,93
2. Poslovni odhodki	3.276.132,00	3.607.165,00	110,10
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja (1/2)	1,30	1,28	98,03

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

V Tabeli 20 vidimo, da so se poslovni prihodki v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečali za 7,93 %, poslovni odhodki so se v letu 2009 glede na leto 2008 povišali za 10,10 %. Tako lahko vidimo, da je koeficient gospodarnosti poslovanja v letu 2008 znašal 1,30, leto kasneje se je znižal za 1,97 % in tako znašal 1,28. To je za podjetje dobro, saj so poslovni prihodki v obeh letih večji od poslovnih odhodkov in zato je koeficient večji od 1.

4.5.2 Koeficient celotne gospodarnosti

Ta koeficient izračunamo glede na stanje celotnega podjetja in nam kaže razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki.

Tabela 21: Koeficient celotne gospodarnosti podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Celotni prihodki	4.363.992,00	4.712.592,00	107,99
2. Celotni odhodki	3.353.140,00	3.665.056,00	109,30
3. Koeficient celotne gospodarnosti (1/2)	1,30	1,29	98,80

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Kot lahko vidimo v Tabeli 21, je koeficient celotne gospodarnosti v letu 2008 znašal 1,30, leto kasneje se je le za 1,20 % znižal in znašal v letu 2009 1,29. Celotni prihodki so bili v letu 2008 in v letu 2009 višji od celotnih odhodkov, zato je koeficient celotne gospodarnosti nad 1.

4.5.3 Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov

Ta kazalnik prikazuje stopnjo čiste dobičkovnosti prihodkov. V primeru, da je kazalnik negativen, ima podjetje izgubo namesto dobička.

Tabela 22: Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Čisti dobiček	788.345,00	828.023,00	105,03
2. Celotni prihodki	4.363.992,00	4.712.592,00	107,99
3. Stopnja dobičkovnosti prihodkov (1/2)	0,181	0,176	97,26

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Kot vidimo v Tabeli 22, podjetje posluje z dobičkom, saj je stopnja dobičkovnosti prihodkov v letu 2008 znašala 0,181, leto kasneje se je znižala za 2,74 % in v letu 2009 znašala 0,176.

5. ANALIZA ZAPOSLENIH

Delavci in uslužbenci, ki jih ima podjetje, objektivno pomenijo določen delovni potencial, ki ima praviloma pomemben vpliv na uspešnost poslovanja podjetja. To je razlog, da moramo zaposlene spremljati in ocenjevati z vseh tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja. Ti vidiki so predvsem obseg zaposlenih in njihove različne strukture, dinamika kadra, izkoriščanje delovnega časa v podjetju, različne proizvodne lastnosti zaposlenih in tehnična opremljenost dela (Pučko, 2004, str. 65).

V Tabeli 23 lahko vidimo število zaposlenih v podjetju Chemass, ki spada po številu zaposlenih med majhna podjetja, saj je do konca leta 2008 zaposlovalo trinajst ljudi, konec leta 2009 se je število povečalo za enega zaposlenega. V začetku leta 2010 je število zaposlenih ponovno padlo na dvanajst članov, a so nato zaradi velike obremenjenosti zaposlenih in veliko dela v podjetju in na terenu, v drugi polovici leta 2010 zaposlili še dva kandidata ter tako olajšali prenatrpane urnike. Glede na to, da je delo v podjetju Chemass zelo dinamično, napeto, hitro in usmerjeno predvsem na eno področje, je izbira ustreznih kandidatov zelo pomembna. V letu 2010 ne nameravajo zaposliti dodatnih ljudi. Torej, kot lahko vidimo v spodnji tabeli, se je število zaposlenih v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečalo za 8,33 %, če pa predvidevam, kot mi je povedala ga. Barbara, ki je v podjetju Chemass odgovorna za računovodstvo, podjetje v letu 2010 ne bo zaposlovalo novih ljudi, zato lahko rečem, da se je v letu 2010 glede na leto 2009 število zaposlenih povečalo za 7,69 %. Če primerjam število zaposlenih leta 2008 in danes, lahko rečem, da se je število povečalo za 16,67 %.

Tabela 23: Število zaposlenih v podjetju Chemass v letih 2008, 2009 in 2010

	2008	2009	2010	I 09/08	I 10/09	I 10/08
Število zaposlenih	12	13	14	108,33	107,69	116,67
(na dan 31.12.)			(na dan 1.10.2010)			

Vir: Letno poročilo podjetja Chemass za leta 2008, 2009 in 2010.

Spolna struktura, ki je prikazana na Sliki 3 (Priloga 3) kaže stanje, da je v podjetju Chemass zaposlenih deset moških in le štiri ženske. Razlog za večje število moških v podjetju je specifična dejavnost podjetja, predvsem zato, da je delo usmerjeno v prodajo in vzdrževanje

laboratorijske analitske opreme. V Sliki 4 (Priloga 3) je prikazana starostna struktura zaposlenih v podjetju, gospa Barbara mi je pri tem vprašanju podala natančne podatke. V starostno skupino od 20 do 30 let spadajo trije zaposleni, v naslednjo skupino od 31 do 40 let spadajo štirje zaposleni, v skupino od 41 do 50 let spada šest zaposlenih, v skupino nad 50 let le ena zaposlena.

Stopnja izobrazbe je prikazana na Sliki 5 (Priloga 3), iz katere lahko vidimo, da ima V. stopnjo izobrazbe pet zaposlenih, VI. stopnjo izobrazbe imajo trije zaposleni in VII. stopnjo izobrazbe ima kar šest zaposlenih. Iz tega lahko rečem, da ima podjetje zaposlen visoko izobražen kader. Za spremljanje in ocenjevanje zaposlenih je pomemben dejavnik tudi vidik dinamike zaposlenih. Glavni pripomoček pri spremljanju in ocenjevanju dinamike zaposlenih je bilanca gibanja zaposlenih, ki kaže vsa povečanja in vsa zmanjšanja števila zaposlenih v podjetju pa tudi fluktuacijo osebja (Pučko, 2004, str. 69).

Vendar lahko rečem, da v podjetju Chemass fluktuacije kadrov skoraj ni, saj je v začetku leta 2010 podjetje zapustil le en delavec, odpuščen ni bil nihče.

6. ANALIZA FAZ POSLOVNEGA PROCESA

Poslovni proces lahko opredelimo kot opravljanje neke poslovne dejavnosti. Celoten proces je sestavljen iz štirih faz: nabava, proizvodnja, prodaja in financiranje. Da lahko poslovni proces nemoteno teče, potrebujemo poslovne prvine oziroma prvine poslovnega procesa, kamor spadajo delovna sredstva in predmeti dela, ki skupaj tvorijo produkcijska sredstva, za katere je značilno, da prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke, delo, ki ustvarja vrednost ter tuje storitve.

Podjetje Chemass svojim strankam ponuja storitve, kot so popravila, preventivno vzdrževanje in storitve na področju kvalifikacij (IQ, RQ) in verifikacij (OQ/PV). Podjetje se ukvarja tudi s prodajo specializiranih aparatov za farmacevtska podjetja, laboratorije in podjetja, kjer opravljajo analize delcev. Podjetje Chemass tako nima proizvodnje.

6.1 Nabava

Bistvo nabave je v priskrbi poslovnih prvin. V najširšem smislu štejemo v nabavo priskrbo delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile pa tudi tujih storitev. V ožjem smislu štejemo v nabavo le preskrbo delovnih predmetov. Če jo razumemo širše kot nabavno poslovanje, potem je to vsa dejavnost, ki ima nalogo priskrbeti podjetju surovine, material, sestavne dele in tuje storitve v pravi količini in prave kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno. Vanjo spada tudi še raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje politike nabave, planiranje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, količinsko in kakovostno prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje, evidentiranje in analiziranje nabave. Če nabavo pojmuje kot nakup, imamo opraviti z dvosmernim procesom. V eni smeri se nam gibljejo poslovne

prvine, v drugi pa denarna sredstva. V stvarnosti pa se ta dva nasprotosmerna procesa praviloma ne odvijata istočasno (Pučko, 2004, str. 76).

Kot sem že omenila, je podjetje Chemass storitveno podjetje in podjetje, ki prodaja specializirane aparate, zato je proces nabave nekoliko drugačen. Podjetje oziroma zaposleni se s svojimi strankami najprej dogovorijo za opravljanje določene storitve, nato po dogovoru in zaznavanju problema naročijo material, ki je potreben za popravilo določenega aparata. Vendar material, ki ga uporabljajo vsakodnevno naročajo 1–2 krat tedensko. Podjetje aparatov nima na zalogi in jih naroči šele, ko stranka odda naročilo. Imajo pa z dobavitelji sklenjene dogovore glede rabatov, ki so fiksni in variabilni. Prvi popust je fiksni distributerski popust, kar pomeni, da v primeru, če si distributer podjetja Agilent Technologies, je začetni popust 10 %. Sledeči so variabilni popusti, kjer distributer vodi bazo kupcev in podjetje Chemass ima tako še dodatni popust. Sledeči variabilni popust je volumen prodaje, kar pomeni, če v celem letu prodaj med 2 in 3 milijone USD, dobiš še dodatni popust. Zadnji popust je popust za doseganje plana. Če v šestih mesecih prodaj določeno opremo in dosežeš njihov plan, imaš spet dodatni popust. In tako se popusti med sabo seštevajo. Popusti, ki jih imajo veliki kupci podjetja Chemass, so popusti za potrošni material, opremo in opravljeno delo, ki so različni od velikosti in količine, koliko je podjetje veliko in koliko kupijo. Ti popusti so določeni vsako leto s pogodbo, kjer tudi stranke povedo, za koliko denarja imajo namen kupiti opreme v določenem obdobju in na podlagi tega se sklenejo pogodbe. Podjetje Chemass kupuje od distributerjev po še bolj znižani ceni Demo opremo, katero potem potencialnim strankam ponudijo v uporabo kot testno opremo. Da vidijo, kako oprema deluje, se da aparat na test strankam za določen čas in ta aparat nato prodajo znižan kot demo opremo. V podjetju Chemass so mi posredovali podatke o dobaviteljih za obdobje 1. 1. 2008–30. 9. 2010. Podjetje ima približno petdeset dobaviteljev, s katerimi uspešno poslujejo. Iz podatkov je razvidno, da je največji dobavitelj opreme, aparatov in rezervnih delov podjetje Agilent Technologies, kar 81,92 %. Med večje kratkoročne obveznosti do dobaviteljev spada tudi podjetje Gerstel, katerega glavna dejavnost je avtomatizacija priprave vzorcev za plinsko in tekočinsko kromatografijo, v kombinaciji z masno spektroskopijo, ki predstavlja 5,64 % obveznosti do dobaviteljev. Še tretji večji dobavitelj je podjetje Analytik Jena, ki ponuja na tržišču celovite systemske rešitve na področju analitske merilne tehnike, predstavlja pa 3,95 % obveznosti.

6.2 Prodaja

Prodaja je faza v poslovnem procesu, ki mora na temelju proučevanja prodajnega trga usmerjati proizvodnjo, hkrati pa pridobivati kupce za proizvode oziroma storitve podjetja ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. S prodajo prehajajo proizvodi v last kupcev. Njihova vrednost pa se podjetju pretvori sprva največkrat v terjatev do kupca, kasneje s plačilom v obliki denarnih sredstev. Če zanemarimo prodajo v najširšem smislu trženja in se omejimo zgolj na prodajno operativno, potem je moč proces prodaje razčleniti na postopke razpošiljanja ponudb, na sprejemanje

naročil, priprave pošilk, odpreme, fakturiranja in izterjave terjatev. V prodaji je treba urejati delo pri opravljanju teh postopkov, vendar je to že organizacijski problem, ki nas tukaj ne zanima (Pučko, 2004, str. 111).

Podjetje Chemass je podjetje, ki ponuja specializirano opremo in storitve, tako da dejanskih prodajnih mest nimajo, a za prodajo aparatov imajo zaposlene tri ljudi. Podjetje prodaja aparate na tak način, da spremlja razne javne razpise, kjer farmacevtska podjetja, javni zavodi in inštituti kupujejo opremo. Pri teh javnih razpisih Chemass zraven poda tri bančne garancije. Prva je bančna garancija za resnost ponudbe, ki pomeni, da če se podjetje prijavi in se nato odloči, da pri tem razpisu ne bi sodelovali, vendar so že izbrani s strani ponudnika, so ob 10 % vrednosti posla. Druga je bančna garancija za dobro izvedbo posla. Ko je podjetje izbrano za razpisani posel, mora biti izvedba korektno izpeljana in v dogovorjenem roku. Tretja je bančna garancija za odpravo napak v garancijskem roku, ki odgovarja za to, če se kaj pokvari in podjetje ne želi odpraviti napake, lahko naročnik uveljavlja bančno garancijo in si servis oziroma popravilo uredi drugje.

Večji del prodaje v podjetju poteka tako, da farmacevtska podjetja, zavodi in inštituti, ki za analize potrebujejo aparate, samodejno pokličejo oziroma se obrnejo na podjetje Chemass in želijo ponudbo ali pa oddajo direktno naročilo. Ko je naročilo s strani naročnika dejansko potrjeno in izvršeno, potem šele podjetje Chemass odda naročilo za aparat. Če podjetje pri njih še ni naročilo aparata, podjetje zahteva bančno garancijo, torej da banka garantira, da bo oprema v roku plačana in se na takšen način izognejo neplačnikom in da naročeni aparati ostanejo v firmi.

6.3 Financiranje

Čeprav v ekonomiki poslovanja velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, ima financiranje drugačno naravo kot nabava, proizvodnja ali prodaja. Financiranje je za razliko od teh drugih faz delni proces, ki je nekako prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. Rečemo lahko, da napaja vse druge delne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi. Zato tudi pravimo, da se v financiranju na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja. To pomeni, da moramo vzroke za problemske položaje, ki jih bomo ugotavljali na področju financiranja, iskati v okviru celega poslovnega procesa.

Vsa sredstva, ki jih ima neko podjetje, morajo biti enaka vsem obveznostim do virov sredstev. Gre za temeljno ravnovesje, ki ga je najti v podjetju. Bilanca je zato tudi izhodiščna dokumentacijska osnova za opazovanje financiranja v podjetju. Opazovanje financiranja je osredinjeno predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 2004, str. 126).

Proces financiranja v širšem pomenu se prične s priskrbovanjem sredstev, praviloma v obliki denarja (financiranje v ožjem pomenu); vzpostavljanje določenega obsega sredstev je vedno

povezano s kapitalom in dolgovi v poslovnem sistemu. Nadaljuje se s preoblikovanjem denarja v delovna sredstva in predmete dela ter kasneje proizvode, dokler se končno ne pojavijo spet sredstva v izhodiščni, to je denarni obliki, s čimer je omogočeno ponavljanje celotnega procesa. Procesi nakupovanja, ustvarjanja učinkov in prodajanja v tržnem gospodarstvu ne bi bili izvedljivi brez financiranja. Zato smo ga dolžni šteti med temeljne procese v poslovnem sistemu (Turk & Melavc, 2001, str. 14–15).

Obseg in strukturo sredstev in obveznosti do virov sredstev sem prikazala že v drugem poglavju, kjer sem oboje natančno analizirala. V četrtem poglavju sem tudi izračunala večji del pomembnih kazalnikov, ki med drugimi prikazujejo tudi stanje financiranja.

SKLEP

Podjetje je najprej delovalo pod taktirko podjetja, v katero je bila združena računalniška in laboratorijska oprema, vendar se je leta 2000 odcepilo in začelo delovati pod svojim imenom in s svojimi proizvodi ter storitvami. Podjetje se ukvarja s takšno dejavnostjo, ki širši javnosti ni poznana oziroma je poznana le podjetjem, ki imajo laboratorijsko opremo, katero je potrebno vzdrževati, servisirati ali kupiti.

Iz izkaza poslovnega izida lahko vidimo, da so se celotna sredstva v letu 2009 znižala za 4,92 % v primerjavi z letom 2008, kar je predvsem posledica zmanjšanja kratkoročnih sredstev, ki v celotnih sredstvih predstavljajo največji del. Za kar 80,61 % so se zmanjšale tudi aktivne časovne razmejitve, povečala so se dolgoročna sredstva, kar ni veliko vplivalo na končno stanje celotnih sredstev. Na drugi strani lahko vidimo obveznosti do virov sredstev, kjer sta v podjetju Chemass samo postavki kapital in kratkoročne obveznosti. Tako lahko povem le to, da se je kapital v letu 2009 povečal za 27,69 % v primerjavi z letom 2008, na kar sta imela največji vpliv preneseni čisti poslovni izid in čisti poslovni izid iz poslovanja. Kratkoročne obveznosti so v letu 2009 močno znižale v primerjavi z letom 2008, in sicer za 75,77 %, kar je posledica velikega zmanjšanja kratkoročnih poslovnih terjatev.

Poslovanje podjetja Chemass se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 izboljšalo, saj je to vidno iz same bilance stanja. Pri preračunavanju sem izključila vpliv inflacije in računala le nominalne indekse. Iz analize izkaza poslovnega izida je razvidno, da so se celotni prihodki povečali za kar 7,99 %, kar je predvsem posledica povečanja poslovnih in finančnih prihodkov. Na drugi strani so se povečali tudi celotni odhodki za 9,30 %, kar je posledica povečanja poslovnih odhodkov, ker finančni odhodki so se znižali, drugih odhodkov sploh ni bilo. Povečanje celotnih prihodkov je bilo sicer manjše od povečanja celotnih prihodkov, vendar je bila vrednost poslovnih prihodkov bistveno višja, zato se je poslovni izid pred obdavčitvijo povišal za 3,63 %, po odbitem davku od dobička se je čisti poslovni izid v letu 2009 povečal za 5,03 % v primerjavi z letom 2008.

Prav tako je poslovanje podjetja Chemass prikazano v DuPontovem sistemu medsebojno povezanih kazalnikov, kjer lahko vidimo, da se je dobičkovnost prihodkov v letu 2009 v

primerjavi z letom prej znižala za 4,04 %, v letu 2009 se je znižal tudi koeficient obračanja sredstev za 7,09 %. Kot vse ostale stvari, se je v letu 2009 znižala tudi dobičkonosnost sredstev za 10,84 % in struktura financiranja za 7,15 %. Glede na vse te postavke sem izračunala tudi glavni kazalnik dobičkonosnost kapitala, ki se je v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 znižal za 17,21 %.

V diplomskem delu analizi poslovnega izida podjetja in analizi bilance stanja sledi izračun najpomembnejših kazalnikov za podjetje, ki so navedeni v slovenskih računovodskih standardih. Pri kazalnikih stanja financiranja sem izračunala le stopnjo lastniškosti financiranja in stopnjo dolgoročnosti financiranja in oba sta se v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečala za 34,30 %, kar je posledica tega, da podjetje Chemass ni imelo rezervacij in dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev ter dolgoročnih, zato sta bila kazalnika enaka in sta se oba enako povečala. Pri kazalnikih financiranja sem izračunala tri najpomembnejše za podjetje Chemass, kjer sem dobila zanimive rezultate. Pri stopnji osnovnosti financiranja je igralo pomembno vlogo dejstvo, da so se opredmetena osnovna sredstva in celotna sredstva kar precej znižala, tako lahko vidimo, da se je stopnja osnovnosti financiranja v letu 2009 v primerjavi z letom prej znižala. Medtem ko pri drugih dveh kazalnikih zasledimo, da sta se oba povišala. Sledeči izračunani kazalniki so kazalniki vodoravnega finančnega ustroja. Prvi med njimi je koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev, ki se je v letu 2009 povečal, kar je predvsem posledica povečanja kapitala in rahlega zmanjšanja opredmetenih osnovnih sredstev. Drugi kazalnik je koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev, kjer zasledimo, da se je kazalnik v letu 2009 znižal, kar je prav tako posledica povečanja kapitala in seveda povečanja dolgoročnih sredstev. Naslednji trije kazalniki so se v letu 2009 v primerjavi z letom 2008, močno povečali. Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki se je povečal za kar 125,06 %, koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki se je povečal za kar 247,27 %. Razlog za to veliko povečanje je enak kot pri kazalniku prej, da so se denarna sredstva zelo povečala in prinesla tak rezultat. Zadnji med temi kazalniki je koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki se je povečal za kar 264,06 %, razlog je ta, da so se kratkoročna sredstva v letu 2009, v primerjavi z letom 2008 znižala, vendar so se kratkoročne obveznosti znižale še bolj in tako prinesle dani koeficient. Potem so sledili kazalniki obračanja, ki sem jih opredelila in dva izmed njih izračunala. Tako koeficient obračanja obratnih sredstev kot koeficient obračanja terjatev do kupcev sta se močno povečala. Zadnji sklop kazalnikov so kazalniki gospodarnosti, kateri so se vsi trije izračunani rahlo znižali.

V diplomskem delu sem prikazala tudi analizo zaposlenih, kjer sem ugotovila, da večji del zaposlenih predstavljajo moški, za kar je največji razlog vrsta dejavnosti, ki jo podjetje opravlja. Število zaposlenih se skoraj ne spreminja, razlog pa so dobri delovni pogoji, usposobljenost in izobraževanje zaposlenih za delo, ki ga v podjetju opravljajo. O stopnji fluktuacije v podjetju Chemass skoraj ne morem govoriti, ker podjetje ne odpušča in kader zaposlenih se dejansko ne menja. Starostno so zelo razgibano podjetje, od nekje 20 let pa tudi nad 50. Kar se je meni zdela zelo zanimiva informacija je ta, da se vsi zaposleni med sabo

dobro razumejo, da deluje timski duh, da se skoraj ne občuti starostna razlika ter to, da v podjetju ni delavcev ampak so samo sodelavci.

Nazadnje sem prikazala še analizo faz poslovnega procesa, katera se je oblikovala skozi čas, danes je takšna kot je in zadovoljni so tako naročniki oziroma kupci, podjetje Chemass in distributerji. Nabava ostaja tako že nekaj časa nespremenjena, prodaja se z vsakim dnem izboljšuje, financiranje pa je pogojeno s tem. Pri nabavi sem analizirala, kakšen je proces nabave, kakšni so rabati in kateri so največji dobavitelji podjetja Chemass, pri prodaji sem analizirala, kakšen je način prodaje podjetja Chemass in kakšni so pogoji poslovanja, pri financiranju sem tako že vse analizirala tekom celotnega diplomskega dela.

Glede na informacije, ki sem jih uspela pridobiti, lahko rečem, da podjetje Chemass zelo dobro posluje, da ima zelo dobre strategije do svojih strank in da se uspešnost poslovanja iz leta v leto samo povečuje in stopnjuje. Za to je zaslužno dobro vodstvo in dobra celotna ekipa zaposlenih, ker eden brez drugega ne bi bili to kar danes so in ponosni so na to.

LITERATURA IN VIRI

1. *Branje računovodskih poročil*. Najdeno 30. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.vsr.si/clanki/Bilanca%20stanja.pdf>
2. Chemass d. o. o. (2008). *Bilanca stanja podjetja Chemass d. o. o. na dan 31. 12. 2008*. Ljubljana: Chemass d. o. o.
3. Chemass d. o. o. (2009). *Bilanca stanja podjetja Chemass d. o. o. na dan 31. 12. 2009*. Ljubljana: Chemass d. o. o.
4. Chemass d. o. o. (2008). *Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass d. o. o. za leto 2008*. Ljubljana: Chemass d. o. o.
5. Chemass d. o. o. (2009). *Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass d. o. o. za leto 2009*. Ljubljana: Chemass d. o. o.
6. Igličar, A. & Hočevár, M. (1997). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
7. Koletnik, F. & Kokotec–Novak, M. (1994). *Bilanciranje in bilančna politika*. Maribor: Ekonomska–poslovna fakulteta.
8. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomska–poslovna fakulteta.
9. O podjetju Chemass d.o.o.. Najdeno 23. septembra na spletnem naslovu <http://www.chemass.si/>
10. *Pojasnila postavk iz bilance stanja*. Najdeno 30. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/fipo/Pojasnila_za_gd.asp
11. Pučko, D. (2001). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
12. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Pučko, D. (2008). *Strateški management 1*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Razgovor z računovodkinjo v podjetju Chemass d. o. o., ga. Barbaro Jelenc in z zaposlenim v tehnični podpori g. Denisom Pungerčarjem
15. *Slovenski računovodski standardi 2001*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
16. *Slovenski računovodski standardi 2006 (Ur. l. RS, št. 118/2005; 27. 12. 2005)*. Najdeno 27. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/publikacije/index.php>
17. Statistični urad Republike Slovenije. Indeks inflacije. Najdeno 5. oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/indikatorji.asp?ID=1>

18. Statistični urad Republike Slovenije. Indeks cen življenjskih potrebščin. Najdeno 5. oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/database/Ekonomsko/>
19. Teorija kazalniki. Najdeno 29. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/pomoc/>
20. Turk, I. & Melavc, D. (2001). *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

PRILOGA 1: BILANCA STANJA IN IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA	i
PRILOGA 2: DUPONTOV SISTEM MEDSEBOJNO POVEZANIH KAZALNIKOV	3
PRILOGA 3: ANALIZA ZAPOSLENIH	6

KAZALO SLIK (V PRILOGAH)

<i>Slika 1: Bilanca stanja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	<i>1</i>
<i>Slika 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass v letih 2008 in 2009</i>	<i>2</i>
<i>Slika 3: DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov podjetja Chemass za leto 2008..</i>	<i>4</i>
<i>Slika 4: DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov podjetja Chemass za leto 2009..</i>	<i>5</i>
<i>Slika 5: Spolna struktura zaposlenih v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010</i>	<i>6</i>
<i>Slika 6: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010</i>	<i>6</i>
<i>Slika 7: Struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010</i>	<i>7</i>

PRILOGA 1: BILANCA STANJA IN IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

Slika 1: Bilanca stanja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2009	2008
SREDSTVA	3.003.713	3.159.223
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	485.019	268.309
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	4.974	4.474
1. Neopredmetena sredstva	4.974	4.474
2. Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	4.872	6.033
III. Naložbene nepremičnine	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	475.173	257.802
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	34.350	22.495
2. Dolgoročna posojila	440.823	235.307
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	2.509.834	2.845.224
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0
II. Zaloge	487.598	441.912
III. Kratkoročne finančne naložbe	640.000	1.910.000
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0
2. Kratkoročna posojila	640.000	1.910.000
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	962.265	459.518
V. Denarna sredstva	419.971	33.794
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	8.860	45.690
Zabilančna sredstva	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	3.003.713	3.159.223
A. KAPITAL	2.762.423	2.163.395
I. Vpoklicani kapital	208.646	208.646
1. Osnovni kapital	208.646	208.646
2. Nvpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0
III. Rezerve iz dobička	20.865	20.865
IV. Presežek iz prevrednotenja	(-5.970)	(-6.976)
V. Preneseni čisti poslovni izid (preneseni čisti dobiček/izguba)	1.710.859	1.152.515
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta (čisti dobiček/čista izguba poslovnega leta)	828.023	788.345
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0
1. Rezervacije	0	0
2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	0
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	0
I. Dolgoročne finančne obveznosti	0	0
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	241.290	995.828
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	0	0
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	241.290	995.828
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0
Zabilančne obveznosti	0	0

Vir: Letno poročilo podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Slika 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2009	2008
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	4.606.947	4.268.382
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	15	0
5. Stroški blaga, materiala in storitev	3.055.503	2.789.971
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	2.749.089	2.504.101
b) Stroški storitev	306.414	285.870
6. Stroški dela	540.756	474.203
a) Stroški plač	421.881	367.689
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	33.439	26.661
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	34.533	32.537
č) Drugi stroški dela	50.903	47.316
7. Odpisi v vrednosti	4.521	6.850
a) Amortizacija	4.461	6.802
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	60	48
8. Drugi poslovni odhodki	6.385	5.108
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	9.820	13.565
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	95.630	81.691
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	0	0
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	57.891	77.008
15. DRUGI PRIHODKI	180	354
16. DRUGI ODHODKI	0	0
17. DAVEK IZ DOBIČKA	219.513	222.507
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA)	828.023	788.345
20. POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU	13,00	11,92
21. PRENESENI ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA	1.710.859	1.152.515
22. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	0	0
23. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0
a) zmanjšanje zakonskih rezerv	0	0
b) zmanjšanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0
c) zmanjšanje statutarne rezerv	0	0
č) zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	0	0
24. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0
a) povečanje zakonskih rezerv	0	0
b) povečanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0
c) povečanje statutarne rezerv	0	0
č) povečanje drugih rezerv iz dobička	0	0
25. BILANČNI DOBIČEK/IZGUBA	2.538.882	1.940.860

Vir: Letno poročilo podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

PRILOGA 2: DUPONTOV SISTEM MEDSEBOJNO POVEZANIH KAZALNIKOV

Tabela 24: Dobičkovnost prihodkov podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	1.098.812,00	999.459,00	90,96
2. Celotni prihodki	4.363.992,00	4.712.592,00	107,99
3. Dobičkovnost prihodkov (1/2)x100	25,18	21,21	84,23

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Tabela 25: Obračanje sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Celotni prihodki	4.363.992,00	4.712.592,00	107,99
2. Celotna sredstva	3.113.533,00	2.994.853,00	96,19
3. Obračanje sredstev (1/2)	1,40	1,57	112,27

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Tabela 26: Dobičkonosnost sredstev podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Dobičkovnost prihodkov	25,18	21,21	84,23
2. Obračanje sredstev	1,40	1,57	112,27
3. Dobičkonosnost sredstev (1x2)	35,29	33,37	94,56

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

Tabela 27: Struktura virov financiranja podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Celotna sredstva	3.113.533,00	2.994.853,00	96,19
2. Kapital	2.163.395,00	2.762.423,00	127,69
3. Celotna sredstva/kapital (1/2)	1,44	1,08	75,33

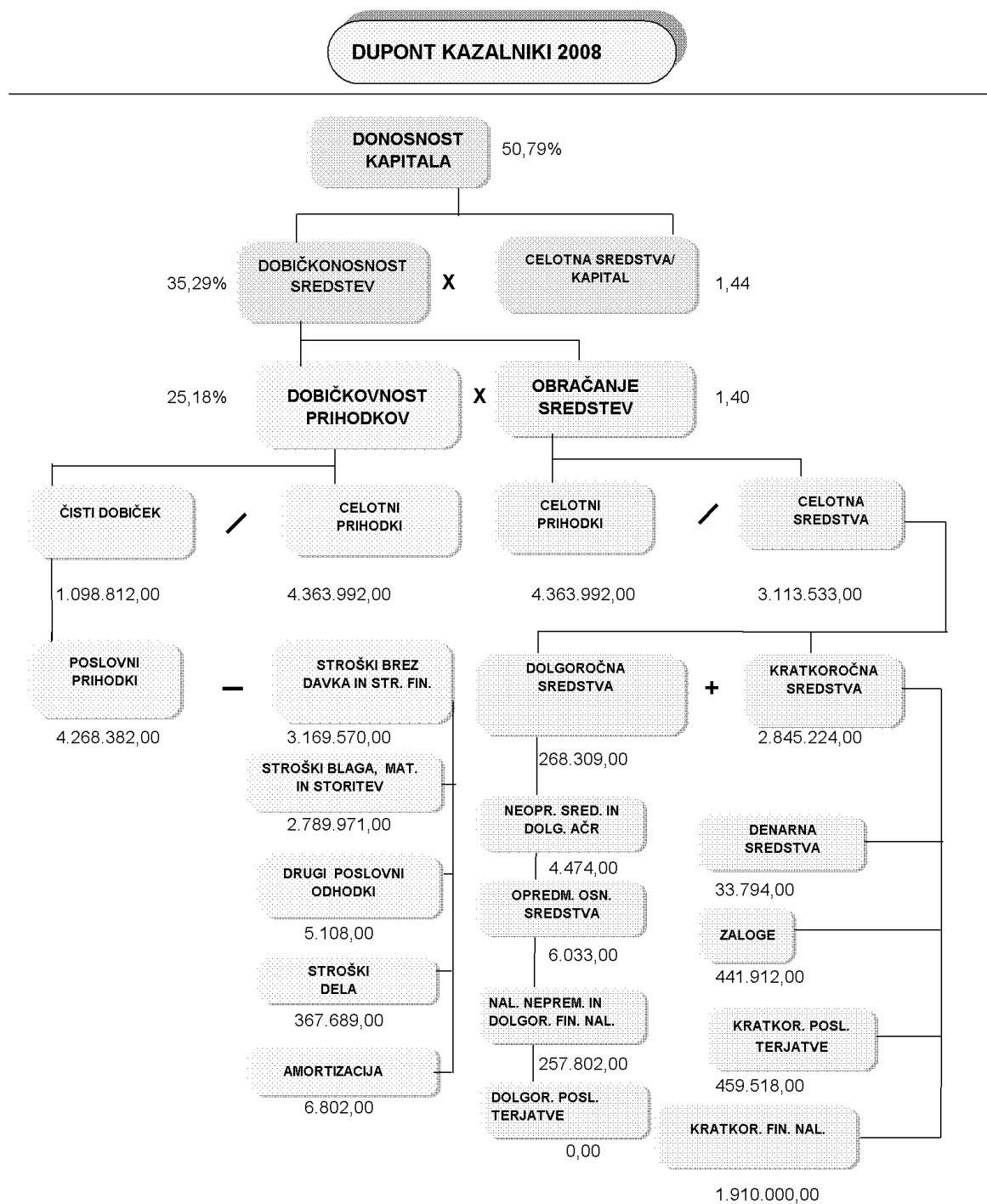
Vir: Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Tabela 28: Dobičkonosnost kapitala podjetja Chemass v letih 2008 in 2009

	2008	2009	I 09/08
1. Dobičkonosnost sredstev	35,29	33,37	94,56
2. Celotna sredstva/kapital	1,44	1,08	75,33
3. Donosnost kapitala (1x2)	50,79	36,18	71,23

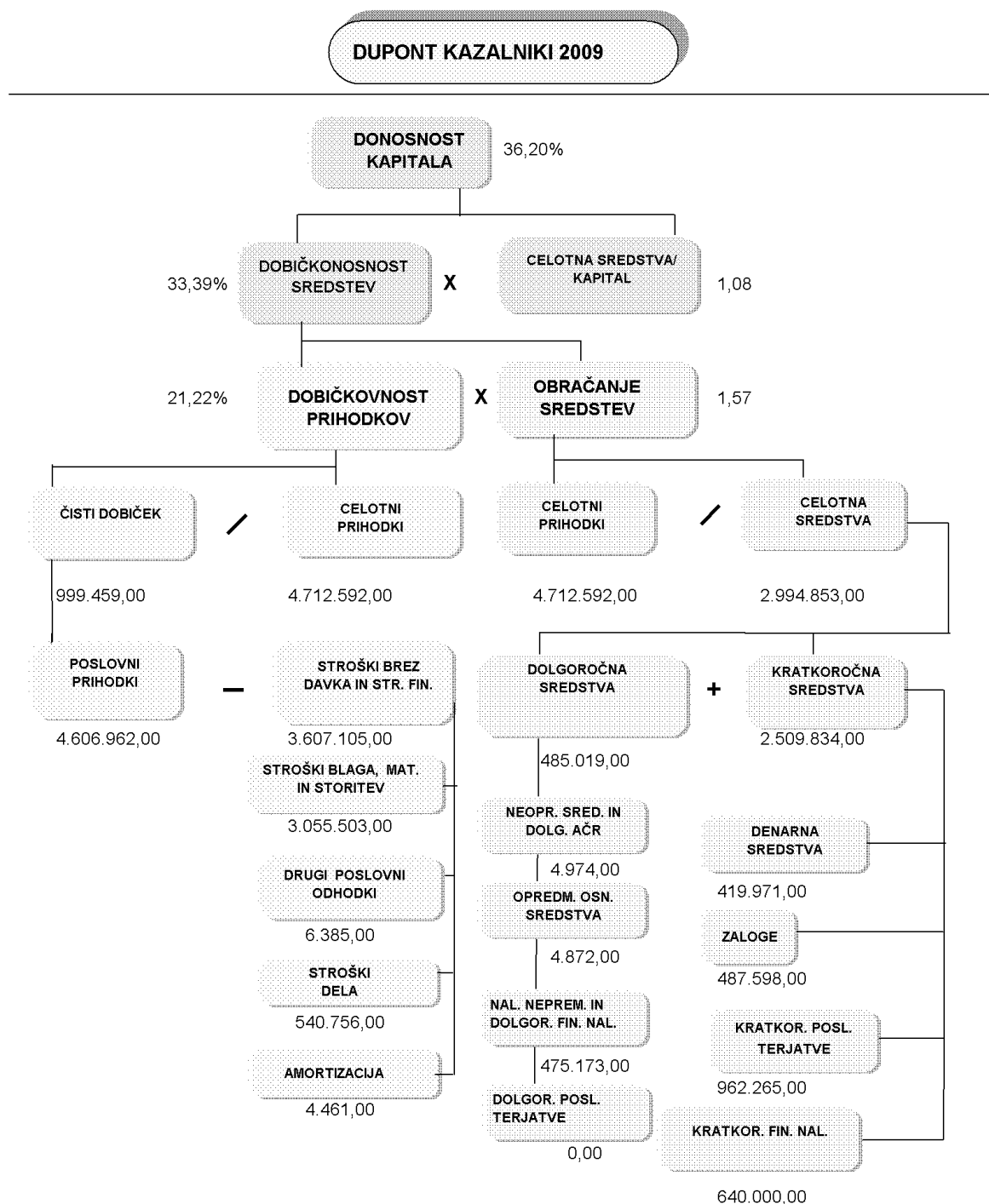
Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leti 2008 in 2009; Bilanca stanja podjetja Chemass za leti 2008 in 2009.

Slika 3: DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov podjetja Chemass za leto 2008



Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leto 2008; Bilanca stanja podjetja Chemass za leto 2008.

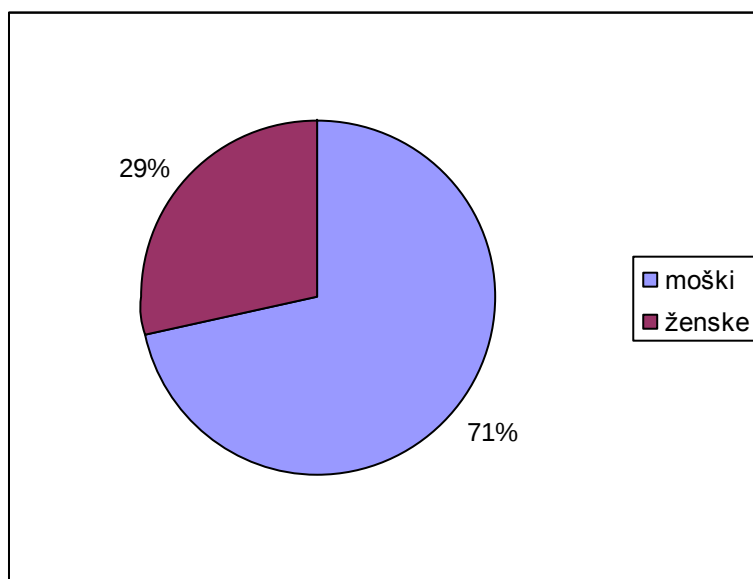
Slika 4: DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov podjetja Chemass za leto 2009



Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Chemass za leto 2009; Bilanca stanja podjetja Chemass za leto 2009.

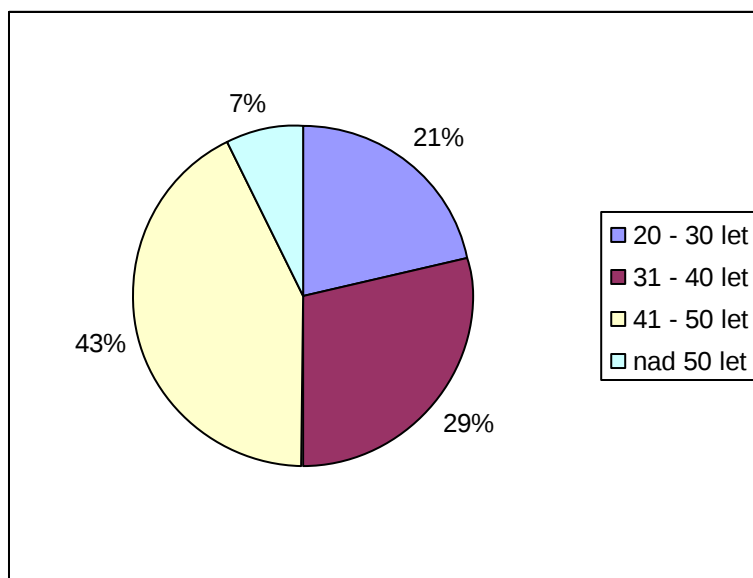
PRILOGA 3: ANALIZA ZAPOSLENIH

Slika 5: Spolna struktura zaposlenih v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010



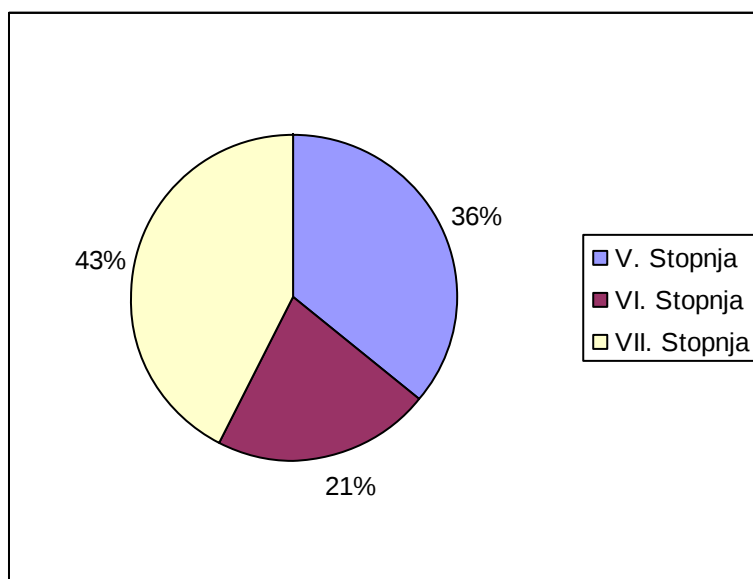
Vir: Razgovor z računovodkinjo v podjetju Chemass

Slika 6: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010



Vir: Razgovor z računovodkinjo v podjetju Chemass

Slika 7: Struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju Chemass na dan 1. 10. 2010



Vir: Razgovor z računovodkinjo v podjetju Chemass