

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PRIMERJALNA ANALIZA
USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA
ŽITO GORENJKO d.d.**

Ljubljana, september 2009

TANJA TURK

IZJAVA

Študentka Tanja Turk izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Mojce Marc, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV, NAMEN IN PREDMET ANALIZE POSLOVANJA.....	2
2 ANALIZA S POMOČJO RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV	2
3 ANALIZA PANOGE.....	3
4 PREDSTAVITEV ANALIZIRANIH PODJETIJ	4
4.1 ŽITO GORENJKA d.d.....	5
4.1.1 Vizija in področje delovanja.....	5
4.1.2 Vrednostna in količinska prodaja.....	5
4.2 KRAŠ, prehrabena industrija d.d.	5
4.2.1 Vizija in poslanstvo.....	6
4.2.2 Vrednostna in količinska prodaja.....	6
4.3 LINDT & SPRÜNGLI GROUP.....	6
4.3.1 Filozofija in vizija.....	7
4.3.2 Prodaja na različnih trgih.....	7
5 PRIMERJALNA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETIJ Z IZBRANIMI RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI	7
5.1 KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA (VLAGANJA).....	9
5.1.1 Stopnja lastniškosti financiranja (delež kapitala v financiranju)	9
5.1.2 Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja (finančni vzvod)	10
5.2 KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA (NALOŽBENJA)	11
5.2.1 Stopnja osnovnosti investiranja (stopnja osnovnosti sredstev)	11
5.2.2 Stopnja dolgoročnosti investiranja (stopnja dolgoročnosti sredstev)	12
5.3 KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA.....	13
5.3.1 Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog.....	13
5.3.2 Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient).....	14
5.3.3 Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih sredstev (kratkoročni koeficient).....	15
5.4 KAZALNIKI OBRAČANJA SREDSTEV.....	16
5.4.1 Koeficient obračanja obratnih sredstev.....	16
5.4.2 Koeficient obračanja terjatev do kupcev	17
5.5 KAZALNIK PRODUKTIVNOSTI.....	19
5.6 KAZALNIKI GOSPODARNOSTI (EKONOMIČNOSTI)	19
5.6.1 Koeficient celotne gospodarnosti	20
5.6.2 Koeficient gospodarnosti poslovanja	21
5.7 KAZALNIKI DONOSNOSTI (RENTABILNOSTI)	22
5.7.1 Dobičkonosnost sredstev (angl. ROA - return on assets)	22
5.7.2 Dobičkonosnost kapitala (angl. ROE - return on equity)	22
5.7.3 Čista dobičkovnost prihodkov (angl. profit margin)	23
SKLEP.....	24
LITERATURA IN VIRI.....	26

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Najpomembnejši podatki o konditorski panogi za celotno EU v obdobju 2004–2006.....</i>	<i>4</i>
<i>Tabela 2: Izračun stopnje lastniškosti financiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>9</i>
<i>Tabela 3: Izračun finančnega vzvoda ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabela 4: Izračun stopnje osnovnosti investiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabela 5: Izračun stopnje dolgoročnosti investiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>12</i>
<i>Tabela 6: Izračun kazalnika dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabela 7: Izračun pospešenega koeficienta ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>14</i>
<i>Tabela 8: Izračun kratkoročnega koeficienta ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>15</i>
<i>Tabela 9: Izračun koeficienta obračanja obratnih sredstev, dneve vezave ter indeksov za analizirana podjetja,.....</i>	<i>17</i>
<i>Tabela 10: Izračun koeficienta obračanja terjatev do kupcev, dneve vezave ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabela 11: Izračun produktivnosti dela ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabela 12: Izračun koeficienta celotne gospodarnosti ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabela 13: Izračun koeficienta gospodarnosti poslovanja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 14: Izračun dobičkonosnosti sredstev, dobičkonosnosti kapitala, čiste dobičkovnosti prihodkov ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006.....</i>	<i>24</i>

KAZALO PRILOG

<i>Priloga 1: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2004–2005.....</i>	<i>1</i>
<i>Priloga 2: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2004–2005.....</i>	<i>2</i>
<i>Priloga 3: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2005–2006.....</i>	<i>3</i>
<i>Priloga 4: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2005–2006.....</i>	<i>4</i>
<i>Priloga 5: Bilanca stanja podjetja Žito Gorenjka d.d., 2004–2005.....</i>	<i>5</i>
<i>Priloga 6: Izkaz poslovnega izida podjetja Žito Gorenjka d.d., 2004–2005.....</i>	<i>7</i>
<i>Priloga 7: Bilanca stanja podjetja Žito Gorenjka d.d., 2005–2006.....</i>	<i>8</i>
<i>Priloga 8: Izkaz poslovnega izida podjetja Žito Gorenjka d.d., 2005–2006.....</i>	<i>10</i>
<i>Priloga 9: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Kraš d.d., 2004–2005.....</i>	<i>11</i>
<i>Priloga 10: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Kraš d.d., 2004–2005.....</i>	<i>12</i>
<i>Priloga 11: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Kraš d.d., 2005–2006.....</i>	<i>13</i>
<i>Priloga 12: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Kraš d.d., 2005–2006.....</i>	<i>15</i>

UVOD

Negotovo okolje poslovanja zahteva od poslovodstev podjetij hitro in dobro odločanje. Takšno odločanje pa je mogoče le, če poslovodstvo razpolaga z ustreznimi informacijami, pridobljenimi od računovodske službe. Osnovna naloga računovodstva v podjetju je tako zagotavljanje takšnih informacij, ki olajšajo poslovodsko odločanje (Hočevár, b.l., str. 1). Dati mora najcelovitejše in najpopolnejše znanje o gospodarjenju poslovne osebe, kar je v nasprotju z do nedavnega v podjetju veljavnim pravilom, da je naloga računovodstva le v poročanju o rezultatih poslovanja zunanjim uporabnikom.

Ker večino slovenskih podjetij v današnjem času (zlasti po vstopu Slovenije v Evropsko unijo, ko so se sprostili trgi in s tem privabili na slovensko ozemlje številne tuje konkurente) pesti huda konkurenca, je bistveno, da se zavedamo, kako pomembna je ohranitev učinkovitosti poslovodstva pri upravljanju s posli podjetja.

Običajno se vodstvo podjetja ob koncu poslovnega leta sprašuje, kako uspešno je bilo njihovo poslovanje v tekočem letu in ravno v tem trenutku pride do izraza računovodska funkcija, ki ji pravimo analiziranje oziroma proučevanje. Mesto analize poslovanja v organizacijski sestavi podjetja je odvisno od več dejavnikov. Med najpomembnejšimi je njena naloga oz. vloga pri poslovnih odločitvah in ugotavljanju, ali je tisto, kar je bilo načrtovano tudi uresničeno in kje so razlogi za odstopanja. Analiza poslovanja v podjetju mora tistim, ki so za to zainteresirani, pokazati, ali bi bilo mogoče poslovne funkcije opravljati na bolj racionalen in bolj ekonomičen način. Z analizo poslovanja je mogoče ugotoviti in osvetliti tudi dejavnike oziroma vzroke, ki so vplivali na rezultate poslovanja, oblikovati ustrezne informacije o gospodarskem stanju podjetja, ugotoviti stopnjo izboljšanja poslovanja primerjalno z drugimi sorodnimi podjetji in drugo (Kavčič, 1997, str. 29).

Kot temo diplomskega dela sem si izbrala primerjalno analizo uspešnosti poslovanja slovenske družbe Žito Gorenjka d.d. z dvema evropskima konkurentoma Kraš d.d. ter Lindt & Sprüngli Group. Za analizo poslovanja podjetij obstajajo v literaturi številne tehnike. V diplomskem delu sem se osredotočila na analizo s pomočjo računovodskih kazalnikov, kot jih določajo Slovenski računovodski standardi 2006.

Cilj diplomskega dela je analizirati uspešnost poslovanja slovenskega podjetja Žito Gorenjka d.d. na podlagi izračunanih računovodskih kazalnikov za daljše obdobje in ugotoviti, ali je bilo poslovanje slovenskega podjetja uspešnejše od poslovanja dveh izbranih evropskih konkurentov.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet smiselnih poglavij, temelji pa predvsem na praktičnem primeru, podprtem s teoretičnimi pojasnili. Na začetku na kratko predstavljam pojem, namen in predmet analize poslovanja, sledi kratka teoretična opredelitev analize s pomočjo računovodskih kazalnikov. V tretjem poglavju je predstavljena analiza panoge, ki ji sledi predstavitev analiziranih podjetij. Glavnino diplomskega dela predstavlja peto poglavje, tj. osrednje poglavje,

s časovno in krajevno analizo poslovanja izbranih podjetij. Delo zaključujem s sklepom, v katerem so na kratko povzete moje ugotovitve.

1 OPREDELITEV, NAMEN IN PREDMET ANALIZE POSLOVANJA

Pojem analize poslovanja številni avtorji opredeljujejo različno, zato v literaturi obstaja toliko definicij, kolikor je avtorjev iz tega področja delovanja. Po proučevanju številnih definicij navajam Pučkovo definicijo analize poslovanja (1998, str. 6–7), saj po mojem mnenju najbolj osvetli vse sestavine, pomembne pri sami analizi. »Na splošno je analiza poslovanja proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja (združbe), ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja tega podjetja (združbe) z vidika uporabnika analize. Te splošne prvine splošne opredelitve analize poslovanja je potrebno jasno prilagoditi posebnostim raznih vrst analize poslovanja, vendar to ne pomeni, da se v teh prilagoditvah njihovo splošno bistvo izgublja. Splošna opredelitev analize poslovanja tako ostaja splošen model analize poslovanja.«

Pred začetkom analize poslovanja je potrebno analitikom zagotoviti kakovostne in pravočasne informacije, ki so ključne za obstanek in preživetje podjetij, saj le-te omogočajo sprejemanje pravih in pravočasnih odločitev o poslovanju (Zapiski predavanj pri predmetu Analiza poslovanja, 2006). Velikokrat pa na tej točki naletimo na težavo, saj je v podjetjih skoraj vedno omejena razpoložljivost, zadostnost, kakovost in ažurnost podatkov, tako da je analizo poslovanja potrebno prilagoditi posamezni situaciji v podjetju, kar pa nam včasih lahko zamegli sliko presojanja o uspešnosti poslovanju in s tem povečuje verjetnost poslovnih napak in dolgoročno slabši poslovni položaj podjetja. Ob tem je težko zagotoviti osnovo za učinkovitejše poslovne odločitve.

Pri načrtovanju poslovanja se podjetja naslanjajo na ugotavljanje uresničevanja preteklih ciljev ter poskušajo odpraviti morebitne napake in nepravilnosti v poslovanju. Pri tem lahko v veliki meri uporabljajo ugotovitve analize računovodskih izkazov, ki uporabnikom informacij o poslovanju nudijo sicer grobo, a vendar dovolj zgovorno sliko o stanju v podjetju (Ban & Tekavčič, 2001, str. 67).

2 ANALIZA S POMOČJO RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV

V literaturi se pojavljajo različni modeli za presojanje uspešnosti poslovanja, vendar se kot najbolj splošna metoda merjenja uspešnosti omenja metoda s pomočjo analize računovodskih izkazov. Ta nam zagotavlja vse potrebne informacije, ki nam omogočajo sklepati o tem, kakšna je slika o uspešnosti poslovanja tako slovenskih kot tudi tujih podjetij, gledano skozi prizmo izbranih računovodskih kazalnikov, ki so temelj računovodske analize in nudijo ključne informacije o finančnem stanju in poslovni uspešnosti podjetja.

Ban in Tekavčič (2001, str. 67) menita, da analiza na podlagi kazalnikov omogoča jasnost in razumljivost informacij o poslovanju ter primerljivost s preteklimi rezultati in konkurenčnimi

podjetji; opredelitev nenormalnih ali spreminjajočih se razmer, ugotavljanje pomembnejših odstopanj pri poslovanju in vpogled v posamezne računovodske informacije, ki lahko identificirajo nezaželene razmere in krizne situacije; ureditev informacij na čimbolj nazoren in pregleden način zagotavlja lažje doseganje ciljev ter pomaga pri odločanju posloводства o dobičkonosnosti, finančni stabilnosti, plačilni sposobnosti, gospodarnosti, konkurenčnosti, rasti in razvoju ter uspešnosti in učinkovitosti poslovanja; prikaz prednosti in slabosti poslovanja z vidika okolja podjetja; oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju ter napoved prihodnje uspešnosti podjetja.

V nadaljevanju diplomskega dela obravnavam izbrano področje s pomočjo samo nekaterih računovodskih kazalnikov, kot jih priporočajo Slovenski računovodski standardi 29 (v nadaljevanju SRS 29, 2006).

3 ANALIZA PANOGE

Kot temo diplomskega dela sem izbrala primerjalno analizo podjetij, ki se ukvarjajo s proizvodnjo sladkornih izdelkov, predvsem čokoladnih izdelkov in sorodnih proizvodov iz čokolade. Ta podjetja se uvrščajo v t. i. konditorsko industrijo, ta pa v živilsko predelovalno, za katero je značilno precej veliko število podjetij, ki bijejo boj z okoljem in vse ostrejšo konkurenco. Proti konkurenci so se številna podjetja odzvala s konsolidacijo in sinergijskimi učinki, vendar žal marsikatero podjetje nekoliko prepozno.

Na samem začetku analize, tj. pri iskanju podatkov, sem naletela na težavo, saj je v Sloveniji edini večji proizvajalec čokoladnih izdelkov, ki ga lahko primerjamo z evropskimi podjetji, Žito Gorenjka d.d. Ker je podjetje konec leta 2007 postalo le še profitni center družbe Žito d.d., mora biti analiza narejena na podatkih iz obdobja 2004–2006, ko je bilo podjetje odvisna družba in je sestavljalo ločene izkaze. Analiza, opravljena na podlagi podatkov podjetja Žito d.d., bi bila namreč manj kakovostna, saj ima to podjetje širši asortiman izdelkov. To je razlog, da analiza ni narejena na novejših podatkih. Podobne težave so se pojavile tudi pri analizi dejavnosti, kjer nisem imela na razpolago finančnih podatkov, ampak predvsem količinske. Kot sem že omenila, je bila družba Žito Gorenjka d.d. edini večji proizvajalec tovrstnih izdelkov na slovenskem trgu in je zato predstavljala skoraj celotno panogo, tako da podatkov vse do leta 2006 niso želeli razkrivati ne slovenski in ne evropski statistiki. Na Gospodarski zbornici Slovenije so podjetja, proizvajalci čokolade in ostalih konditorskih izdelkov v okviru Združenja živilske industrije, povezana v sekcijo za konditorstvo, ki pri nas deluje od leta 2003, vendar danes v precej zoženem obsegu, ker je v Sloveniji le malo podjetij, ki se še ukvarjajo s to vrstno dejavnostjo. Tako da tudi ta organizacija ni imela finančnih podatkov, ki bi jih pri analizi potrebovala.

Na evropskem trgu se z zbiranjem in analizo podatkov za panogo ukvarja t. i. Združenje proizvajalcev čokolade, keksov ter sladkarij (v nadaljevanju CAOBISCO - *Association of chocolate, biscuit and confectionary industries of the European Union*), ki pa zbira in obdeluje zgolj količinske in ne vrednostnih podatkov. Poleg tega statistični zborniki združenja izidejo vsako leto s podatki za dve leti nazaj, kar pomeni, da so marca leta 2008 zbrali šele podatke za

leto 2006. Slovenija je s posredovanjem podatkov CAOBISCU začela šele leta 2006, tako da podatkov za leto 2004 in 2005 ni na voljo.

V tabeli 1 je predstavljenih nekaj najpomembnejših podatkov, vezanih na obravnavano industrijo v Evropi v vseh treh analiziranih letih.

Tabela 1: Najpomembnejši podatki o konditorski panogi za celotno EU v obdobju 2004–2006

	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
Proizvodnja (v tonah)	3.246.940	3.260.815	3.328.040	102,06	102,48
Poraba (v tonah)	2.994.230	2.938.455	2.983.010	101,52	99,63
Potrošnja p.c. (kg/prebivalca)	6,67	6,49	6,55	100,92	98,20
Uvoz (v tonah)	1.296.660	1.185.345	1.337.650	112,85	103,16
Izvoz (v tonah)	1.518.935	1.495.765	1.643.900	109,90	108,23
*Vrednost proizvodnje (v 000 EUR)	41.164.219	42.552.553	43.769.554	102,86	106,33
*Število zaposlenih	235.559	247.744	252.313	101,84	107,11
*Število podjetij	1.703	1.740	1.859	106,84	109,16

Legenda: * Podatki se nanašajo na celotno panogo (proizvodnja kakava, čokolade in sladkornih izdelkov), ne samo na čokoladno industrijo.

Vir: Statistical Bulletin, marec 2006, 2007, 2008.

Proizvodnja vseh čokoladnih izdelkov se v državah EU leta 2006 glede na predhodno leto poveča za 2,06 %, vrednostno pa za 2,86 %. Poraba čokoladnih izdelkov v državah EU se prav tako poveča, in sicer leta 2006 glede na leto 2005 za 1,52 % oziroma gledano za celotno obdobje 2004–2006 se zmanjša za 0,37 %. Uvoz čokoladnih izdelkov se leta 2006 glede na leto 2005 v državah EU poveča za 12,85 %. Za celotno EU ugotovimo, da se izvoz leta 2006 glede na leto 2005 poveča za 9,90 %. V konditorski industriji znotraj EU je leta 2006 glede na predhodno leto zaposlenih 1,84 % več ljudi, odpirajo pa se tudi nova podjetja.

Podatki za Slovenijo, pridobljeni iz statističnega zbornika združenja CAOBISCO za marec 2008, kažejo, da proizvodnja konditorskih izdelkov v letu 2006 vrednostno znaša 55.172.000 EUR, da je v industriji zaposlenih 653 oseb ter da je v dejavnost vključenih 12 podjetij. Iz podatkov pridobljenih na Gospodarski zbornici Slovenije je znotraj agroživilske verige v Sloveniji leta 2006 glede na leto 2005 v panogi konditorstva opazno zmanjšanje števila zaposlenih za 4 %, povečanje prihodkov od prodaje na tuje trge za 28 % ter povečanje produktivnosti za 1 %. Slovenija leta 2006 uvozi 11.675 ton čokoladnih izdelkov, kar je za 11 % več kot predhodno leto, izvozi pa 3.360 ton čokoladnih izdelkov, kar je isto kot leto prej.

4 PREDSTAVITEV ANALIZIRANIH PODJETIJ

V diplomskem delu analiziram tri podjetja, ki so po svoji ponudbi izdelkov dokaj sorodna in se uvrščajo v konditorsko industrijo. Smiselno se mi zdi, da pred analizo na kratko predstavim zgodovino podjetij, omenim njihovo področje delovanja, vizijo ter poslanstvo, saj menim, da so tudi ti podatki, v kolikor so pravilno definirani, lahko ključ do uspeha številnim podjetjem tako doma kot v tujini.

4.1 ŽITO GORENJKA d.d.

Podjetje Žito Gorenjka d.d. se je razvilo iz majhnega družinskega podjetja s sedežem v Lescah. Skozi obdobje razvoja se je velikokrat preimenovalo. Od leta 1958 je poslovalo pod znanim imenom Gorenjka, tovarna čokolade v Lescah, kar je pomenilo začetek blagovne znamke Gorenjka. Leta 1964 se je Gorenjka priključila tovarni Šumi v Ljubljani, 5 let kasneje pa se je združila z živilskim kombinatom Žito d.d. iz Ljubljane. Podjetje je postalo leta 1997, ko se je pridružilo podjetju Žito d.d., delniška družba z imenom Žito Gorenjka d.d. Vse do leta 2007 je bilo to podjetje 100 % lastnik podjetja Gorenjka Tim d.o.o. s sedežem v Puli (Hrvaška) in 100 % lastnik pekarn Lesce (Žito prehrabena industrija d.d., 2009).

4.1.1 Vizija in področje delovanja

Vizija družbe podjetja je bila vsa leta definirana kot »Žito Gorenjka d.d. bo najpomembnejši domači proizvajalec konditorskih izdelkov, s poudarkom na izdelkih iz čokolade vrhunske kvalitete« (Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2006, str. 2).

Glavna dejavnost podjetja Žito Gorenjka d.d. je bila proizvodnja kakava, čokolade in sladkornih izdelkov. Nosilni proizvodni program podjetja je temeljil na čokoladi, poleg tega pa so razvijali tudi ostale dejavnosti in programe, ki so učinkovito dopolnjevali glavni proizvodni program (Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2006, str. 2).

4.1.2 Vrednostna in količinska prodaja

V letu 2006 je podjetje na tujih trgih prodalo 473 ton lastnih izdelkov in trgovskega blaga v vrednosti 359 milijonov tolarjev (to je 1.498 tisoč EUR), medtem ko so v Sloveniji v istem letu prodali 5.733 ton istovrstnih izdelkov v vrednosti 3.280 milijonov tolarjev (to je 13.689 tisoč EUR). V primerjavi z letom 2005 je prodaja na tujih trgih padla, in sicer količinsko za 34,2 %, vrednostno pa za 32,9 %. Glavni razlogi zmanjšanja prodaje na tujih trgih naj bi bili neenaki pogoji izvoza, plačilna nedisciplina, šibka kupna moč kupcev na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini in v Makedoniji, nekonkurenčne cene ter prisotnost konkurentov. Za družbo Žito Gorenjka d.d. so med državami izvoznici po vrednostnem obsegu najpomembnejše Nemčija, Hrvaška in Italija. Tudi na slovenskem trgu je družba leta 2006 glede na leto 2005 dosegla količinski indeks 99,7 in vrednostni indeks 98,8 (Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2006, str. 17–19).

4.2 KRAŠ, prehrabena industrija d.d.

Zgodovina podjetja Kraš d.d. se je začela leta 1911, ko se je podjetje imenovalo UNION s sedežem v Zagrebu. Podjetje je bilo med prvimi proizvajalci čokoladnih izdelkov v jugovzhodni Evropi. Leta 1923 so začeli s širitvijo proizvodnje s proizvodanjem piškotov. Od leta 1950, ko so se združile večje in manjše tovarne v Zagrebu, je podjetje dobilo novo ime JOSIP KRAŠ. Ob združitvi je podjetje razvilo proizvodnjo za vse tri kategorije sladkarij: čokoladni proizvodi, piškoti in sladkorni izdelki. Leta 1992 se je družbeno lastniško podjetje preoblikovalo v delniško

družbo pod imenom Kraš d.d. Podjetje je nadaljevalo z rastjo vse do danes, ko velja za moderno in na trg usmerjeno podjetje, čigar proizvodi so zanesljivi in dobro prepoznavni na svetovnem trgu (Kraš prehrabena industrija d.d., Zagreb, 2009).

4.2.1 Vizija in poslanstvo

Podjetje ima oblikovano vizijo, ki pravi: »Kraš d.d. bo v svojem srednjeročnem obdobju obdržal vodilni položaj na regionalnem trgu z utrditvijo svojih blagovnih znamk preko razvoja in rasti podjetja, preko strateških zavezništov in pripojitev ter učinkovitim ravnanje s človeškimi viri s ciljem, da bi lastništvo v večini pripadalo delavcem« (Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2006, str. 1).

Poslanstvo Kraša d.d. Zagreb kot vodilnega hrvaškega proizvajalca je ustvarjati dobiček, ki izvira iz zaposlenih, povečati kapital delničarjev s proizvodnjo in prodajo konditorskih izdelkov ter zagotoviti kvaliteto in ceno proizvodov, ki zadovoljijo potrebe potrošnikov (Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2006, str. 1).

4.2.2 Vrednostna in količinska prodaja

V letu 2006 je podjetje prodalo 33.624 ton končnih proizvodov, kar je za 2,1 % več kot v letu 2005. To je pokazatelj pozitivnega trenda poslovanja kljub bolj zaostrenim razmeram na tržišču. Prihodki od prodaje so se leta 2006 glede na leto 2005 povečali za 3,64 %. Višji prihodki so posledica timskega dela prodajnega osebja, ciljanje na prodajna mesta za končne kupce na vseh trgih, okrepitev oziroma povečanje tržnih aktivnosti, investiranje v nove proizvode ter razvijanje in izpopolnjevanje obstoječih proizvodov. V letu 2006 so od skupne prodane količine proizvodov kar 61,4 % proizvodov prodali na domačem trgu, kjer je Kraš vodilno podjetje, le 38,6 % pa na tujem trgu. Ena od Kraševih dolgoročnih strateških strategij je povečati prodajo na tujih trgih. Med državami izvoznici so po vrednostnem obsegu za podjetje Kraš d.d. najpomembnejše Bosna in Hercegovina, prekomorske države in Slovenija (Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2006, str. 15–20).

4.3 LINDT & SPRÜNGLI GROUP

Začetek podjetja Lindt & Sprüngli Group sega v leto 1845, ko sta oče in sin prvič proizvedla čokolado v njuni majhni tovarni Sprüngli & Son, v tistem času še kot partnerja. Leta 1892 se je oče odločil zapustiti dejavnost, vendar sta njegova sinova tradicijo nadaljevala. Hitro rastoče podjetje se je leta 1898 spremenilo v delniško družbo. Leto dni kasneje sta odprla novo tovarno v Kilchbergu blizu Zuriga, kjer ima podjetje še danes sedež. Za en milijon in pol zlatih frankov (za tiste čase lepa vsota) sta kupila očetovo podjetje in ustanovila Lindt & Sprüngli AG, ki je leta 1994 postalo družinsko imenovano podjetje. Od takrat dalje je podjetje trdno raslo in danes velja za multinacionalko. S šestimi proizvodnjami v Evropi in dvema v Ameriki ter distribucijskimi in prodajnimi oddelki na štirih kontinentih je podjetje po svoji kakovostni čokoladi na trgu prepoznavno kot vodilno (osnovni podatki podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2009).

4.3.1 Filozofija in vizija

Lindt & Sprüngli Group je mednarodno podjetje, prepoznavno kot vodilno na trgu po svoji visoko kvalitetni čokoladi. Trudijo se razumeti potrošnike, njihove navade, potrebe, obnašanje in vedenje, kar podjetju služi kot osnova za ustvarjanje izdelkov in storitev višje kvalitete in vrednosti. Delovno okolje družbe je privlačno in zadržuje najboljše osebe. To dosega tako, da spodbujajo, priznavajo in nagrajujejo inovacije in samoiniciativnost. Cilj podjetja je doseči uspešnost v medsebojnih odnosih s kupci in dobavitelji (osnovni podatki podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2009).

Vizija, ki ji podjetje s skrbnostjo sledi, pravi: »Želimo biti prepoznavni kot podjetje, ki skrbi za okolje in za družbo, v kateri živi in dela« (osnovni podatki podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2009).

4.3.2 Prodaja na različnih trgih

Gre za podjetje, ki ima zelo razvejano prodajno mrežo. Od tega, da ima svojo proizvodnjo locirano v Švici, Nemčiji, Franciji, Italiji, Avstriji in ZDA, obstajajo tudi distribucijski in prodajni oddelki v Angliji, Španiji, na Poljskem, v Kanadi, Mehiki in Avstraliji ter v Hong Kongu in Dubaju. Kljub visoki konkurenčnosti se družba poslužuje svoje strategije in na trg v kritičnih situacijah lansira nove proizvode, ki so vedno znova uspešnica.

Iz opisov analiziranih podjetij je mogoče sklepati, da gre za med seboj precej različne družbe, tako glede velikosti, števila zaposlenih kot po letni prodaji in osvojenih trgih, vendar je navkljub vsem omenjenim razlikam analiza poslovanja s pomočjo računovodskih kazalnikov še vedno smiselna, saj omogoča, da se razlike med podjetji nekoliko zabrišejo.

5 PRIMERJALNA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETIJ Z IZBRANIMI RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI

Računovodski kazalniki temeljijo na računovodskih podatkih, katerih izračun je praviloma naloga računovodstva in katerih predstavitev je povezana s pripravo letnega računovodskega poročila, ki pojasnjuje letne računovodske izkaze (Turk, Kavčič, Kokote-Novak, Koželj & Odar, 2004, str. 655).

Glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ter na potrebe po finančnem in gospodarskem načinu presojanja poznamo v grobem naslednje skupine kazalnikov (Turk et al., 2004, str. 655):

1. kazalniki stanja financiranja oziroma vlaganja;
2. kazalniki stanja investiranja oziroma naložbenja;
3. kazalniki vodoravnega finančnega ustroja;
4. kazalniki obračanja sredstev;
5. kazalniki gospodarnosti;
6. kazalniki donosnosti.

Grupiranja posameznih računovodskih podatkov in proučevanje računovodskih izkazov vsebuje pripravo (strnjevanje) in izdelavo bistvenih in ciljno usmerjenih podjetniških sporočil, največkrat s pomočjo posameznih ali povezanih kazalnikov. Z njimi želimo dobiti strnjen in tudi nadroben vpogled v sedANJI in prihodnji gospodarski položaj in uspeh poslovne osebe (Koletnik, 2006, str. 126). Primerno je analizirati podatke za daljše časovno obdobje, kar pomeni 3 leta in več, saj le tako lahko vidimo in ugotovimo, kaj je podjetje dosegalo v preteklosti. Te ugotovitve pa nato uporabimo za načrtovanje v prihodnosti.

Podjetja se sama odločajo, katere kazalnike bodo uporabila pri analizi poslovanja. Odločitev je velikokrat odvisna od tega, ali bodo rezultati analize služili za notranje potrebe ali za zunanje. Lahko bi rekli, da gre za svobodno odločitev posloводства, velja pa omeniti, da več kazalnikov kot bomo izračunali, bolj kakovostna bo analiza.

SRS 29 opisujejo veliko število kazalnikov, vendar bom v analizi uporabila le tiste, ki po mojem mnenju najbolje prikažejo finančno in poslovno stanje v podjetjih. Kot narekuje praksa, podjetja med seboj primerjam časovno, pri čemer sem izbrala obdobje 2004–2006, ter krajevno, saj slovensko podjetje Žito Gorenjka d.d. primerjam z dvema tujima konkurentoma (hrvaški Kraš d.d. in švicarski Lindt & Sprüngli Group), ki sta sicer po proizvodnem programu dokaj sorodna konkurenta slovenskemu podjetju, vendar različna velikost, različno število zaposlenih ter dejstvo, da podjetja prihajajo iz različnih poslovnih okolij, utegne vplivati na to, da podatki med seboj ne bodo neposredno primerljivi, vsekakor pa na tej stopnji zadovoljivi.

Podatke za izračun kazalnikov sem pridobila iz letnih poročil omenjenih družb, pri čemer sem uporabila konsolidirane izkaze podjetij, pripravljene v skladu s SRS in mednarodnimi standardi računovodskega poročanja (v nadaljevanju MSRP). Ker so se leta 2006 SRS in MSRP spremenili, sem podatke za leto 2005 vzela iz bilanc stanja in iz izkazov poslovnega izida za leto 2006, kjer so družbe podatke že prilagodile novim standardom. Razlike, ki jih je povzročila sprememba standardov, so bile iz izkazov najbolj vidne pri podjetju Kraš d.d., kar sem pojasnila pri izračunih posameznih kazalnikov.

Zaradi lažjega interpretiranja izračunanih kazalnikov in zaradi same analize sem podatke vseh treh družb preračunala na enotno valuto, tj. evro (v nadaljevanju EUR). Pri tem sem za preračun podatkov iz bilance stanja upoštevala devizni tečaj EUR/SIT, EUR/HRK ter EUR/CHF na dan 31. 12. 2004/2005/2006, pri preračunu podatkov iz izkaza poslovnega izida pa sem izračunala povprečni devizni tečaj v vseh treh letih. Izračunala sem ga tako, da sem vzela devizne tečaje na koncu vsakega meseca in jih delila z 12 (Devizni tečaji EUR/SIT, EUR/HRK, EUR/CHF v letih 2004–2006, 2008).

Na spletni strani Urada za makroekonomske analize in razvoj (v nadaljevanju UMAR) sem poiskala stopnjo inflacije in ugotovila, da se je le-ta tako v Sloveniji kot v Evropi v povprečju v vseh treh letih gibala med 2,5 % in 3,6 %, zato sem se odločila, da podatkov ne bom popravljala za stopnjo inflacije, saj so v primerih, ko gre za razmerje med dvema kategorijama iz istega računovodskega izkaza, kazalniki enaki, kljub temu da vpliva inflacije ne izločimo. Do manjših

razlik prihaja v primerih, ko primerjamo postavke iz izkaza poslovnega izida s posameznimi kategorijami iz bilance stanje, vendar pa tudi v tem primeru razlika ni velika, saj se povprečni indeksi v navedenih letih med seboj le malo razlikujejo. Za vsa tri primerjana podjetja sem upoštevala isto poslovno obdobje, saj so se izkazi za vsa podjetja sestavljali na dan 31. december.

5.1 KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA (VLAGANJA)

Čeprav v ekonomiki podjetja velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, ima financiranje drugačno naravo kot nabava, proizvodnja ali prodaja, saj napaja vse druge delne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi. Zato pravimo, da se v financiranju na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja (Pučko, 1998, str. 81). Podjetje ima na razpolago vrsto načinov financiranja svojega poslovanja, ti pa vplivajo na višino finančnega tveganja in s tem na donos podjetja. Na splošno je zelo težko ugotoviti, kakšna je optimalna struktura kapitala, saj se le-ta med podjetji močno razlikuje.

5.1.1 Stopnja lastniškosti financiranja (delež kapitala v financiranju)

Kazalnik kaže lastniško financiranje premoženja podjetja, to je tistega trajnega financiranja, ki so ga omogočili lastniki kot prinašalci osnovnega kapitala. Izračunamo ga kot razmerje med kapitalom in obveznostmi do virov sredstev. Če kazalnik doseže visoke vrednosti, pomeni, da podjetje večino svojih obveznosti financira s kapitalom, kar je za upnike vsekakor pozitiven znak, saj pomeni večjo varnost. Izračun stopnje lastniškosti financiranja je prikazan v tabeli 2.

Tabela 2: Izračun stopnje lastniškosti financiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kapital (v 000 EUR)	14.789	15.038	14.533	96,64	98,27	89.885	94.514	94.041	99,50	104,62
2. Obveznosti do virov sredstev (v 000 EUR)	17.104	17.340	17.794	102,62	104,03	134.373	155.353	153.953	99,10	114,57
3. Stopnja lastniškosti financiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	86,47	86,72	81,67	94,18	94,45	66,89	60,84	61,08	100,39	91,31

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kapital (v 000 EUR)	515.390	624.060	718.513	115,14	139,41
2. Obveznosti do virov sredstev (v 000 EUR)	1.113.377	1.226.207	1.324.817	108,04	118,99
3. Stopnja lastniškosti financiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	46,29	50,89	54,23	106,57	117,15

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

V obravnavanem obdobju dosega najvišjo stopnjo lastniškosti financiranja podjetje Žito Gorenjka d.d., in sicer se le-ta giblje med 80 in 86 %, kar je za upnike ugoden pokazatelj, saj pomeni, da podjetje večino svojih obveznosti poravnava z lastnimi viri, do katerih ima obveznost dobrega gospodarja. Podjetje tako zagotavlja stabilnost donosov lastnikom in večjo varnost naložb upnikov. Kot vidimo, se kazalnik v letu 2006 glede na leto 2005 zmanjša za 5,82 %, kar

je posledica hkratnega zmanjšanja kapitala in povečanja obveznosti do virov sredstev. Iz pojasnil bilance stanja izhaja, da se kapital zmanjša zaradi postavke preneseni čisti poslovni izid, saj se ta v letu 2006 glede na predhodno leto zmanjša za 52,53 %, za oblikovane rezervacije za odpravnine in podobne obveznosti, obveznosti do virov sredstev pa se povečajo zaradi spremenjene splošne kolektivne pogodbe za gospodarstvo, na podlagi katere so opravili preračun rezervacij ob upokojitvi (nova postavka v bilanci stanja, ki je posledica prehoda iz SRS 2001 na SRS 2006) ter zaradi povečanja kratkoročnih poslovnih obveznosti. Podjetji Kraš d.d. in Lindt & Sprüngli Group imata za razliko od Žita Gorenjka d.d. nižjo stopnjo lastniškosti financiranja, kar pomeni, da več obveznosti financirajo z dolgom in tako postanejo z vidika upnikov in lastnikov bolj tvegana, zato lastniki kapitala zahtevajo večjo dobičkonosnost glede na vložek, kar je razvidno iz tabele 14.

5.1.2 Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja (finančni vzvod)

Finančni vzvod je razmerje med dolžniškim in lastniškim kapitalom glede na razmerje med donosom naložb in ceno (stroški) virov financiranja. Večji finančni vzvod pove, da podjetje učinkoviteje financira sredstva, po drugi strani pa ne sme biti previsok, saj se s tem poveča tveganje bankrota. V tabeli 3 je prikazan izračun finančnega vzvoda.

Tabela 3: Izračun finančnega vzvoda ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKJA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Finančne in poslovne obveznosti (v 000 EUR)	2.169	2.148	2.536	118,06	116,92	44.488	60.840	59.912	98,47	134,67
2. Kapital + rezerve (v 000 EUR)	14.789	15.038	15.185	100,98	102,68	89.885	94.514	94.041	99,50	104,62
3. Finančni vzvod 3. = 1./2.	0,15	0,14	0,17	121,43	113,33	0,49	0,64	0,64	100,00	130,61

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Finančne in poslovne obveznosti (v 000 EUR)	597.987	602.146	606.304	100,69	101,39
2. Kapital + rezerve (v 000 EUR)	515.390	624.060	718.513	115,14	139,41
3. Finančni vzvod 3. = 1./2.	1,16	0,96	0,84	87,50	72,41

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Žito Gorenjka d.d. ima med vsemi tremi analiziranimi podjetji najnižji finančni vzvod, kar pomeni, da zasleduje politiko, ki narekuje, da se sredstva pretežno financirajo z lastnimi viri, kar ni nujno najuspešnejša strategija, saj je takšno financiranje dražje. Leta 2006 se finančni vzvod glede na predhodno leto poveča za 21,43 %, kar pomeni, da podjetje nadomešča kapital z dolgom. V podjetju Kraš d.d. je slika nekoliko drugačna, saj ima podjetje višji kazalnik, kar pomeni tudi več dolgov za financiranje. V letu 2006 glede na leto 2005 se ne spremeni, večja razlika je opazna leta 2006 glede na leto 2004, ko se poveča za 30,61 %. Vzrok za takšno povečanje je predvsem na strani višjih kratkoročnih obveznosti do bank, ki se leta 2006 glede na leto 2004 povečajo za 184,98 %. Najvišji finančni vzvod beleži švicarsko podjetje Lindt & Sprüngli Group, kar pomeni, da je z vidika upnikov najbolj tvegano, saj večji del sredstev

financira z dolgom. V obdobju 2004–2006 podjetje nekoliko spremeni politiko financiranja sredstev tako, da jih financira v večji meri s kapitalom, na kar nakazuje nižji finančni vzvod.

5.2 KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA (NALOŽBENJA)

Kazalniki investiranja omogočajo presojo ugodnosti sestave sredstev podjetja, saj prikazujejo strukturo le-teh, in sicer delež posamezne vrste sredstev v vseh sredstvih. Pomembni so predvsem za poslovodstvo podjetja pri odločanju o investicijah, manj pa so pomembni za zunanje uporabnike. Vrednost kazalnikov je odvisna od značilnosti tehnologije podjetja (kapitalske oziroma delovne intenzivnosti), zato se kazalniki močno razlikujejo glede na panogo, v kateri podjetje posluje (Ban & Tekavčič, 2001, str. 78).

5.2.1 Stopnja osnovnosti investiranja (stopnja osnovnosti sredstev)

Kazalnik izračunamo kot razmerje med osnovnimi sredstvi in celotnimi sredstvi podjetja. Kot osnovna sredstva je mogoče jemati vsa neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva. Delež osnovnih sredstev je odvisen od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja, in sicer je praviloma večji v tehnološko intenzivnih dejavnostih. Če se vrednost kazalnika povečuje, pomeni, da podjetje skrbi za obnovo in rast (Ban & Tekavčič, 2001, str. 79). Izračun stopnje osnovnosti investiranja je prikazan v tabeli 4.

Tabela 4: Izračun stopnje osnovnosti investiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Osnovna sredstva (v 000 EUR)	9.535	7.988	9.702	121,46	101,75	77.223	72.960	67.847	92,99	87,86
2. Sredstva (v 000 EUR)	17.104	17.340	17.793	102,61	104,03	134.373	155.353	153.953	99,10	114,57
3. Stopnja osnovnosti investiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	55,75	46,07	54,53	118,36	97,81	57,47	46,96	44,07	93,85	76,68

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Osnovna sredstva (v 000 EUR)	356.558	401.003	424.531	105,87	119,06
2. Sredstva (v 000 EUR)	1.113.377	1.226.207	1.324.817	108,04	118,99
3. Stopnja osnovnosti investiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	32,02	32,70	32,04	97,98	100,06

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Pri izračunu stopnje osnovnosti investiranja med osnovna sredstva uvrščam neopredmetena dolgoročna sredstva (angl. *intangible assets*), pri podjetju Kraš d.d. pa tudi slabo ime (angl. *negative goodwill*) ter opredmetena sredstva, kot so zemljišča, zgradbe in oprema (angl. *property, plant and equipment*). V podjetju Žito Gorenjka d.d. v obdobju 2004–2006 osnovna sredstva predstavljajo v povprečju dobrih 52,12 % vseh sredstev. Stopnja osnovnosti investiranja se leta 2006 glede na leto 2005 poveča predvsem na račun povečanja investicij v opremo in njeno posodobitev, medtem ko se neopredmetena osnovna sredstva, kamor uvrščajo zlasti blagovne znamke, nekoliko zmanjšajo. Leta 2005 se stopnja osnovnosti investiranja glede na leto

2004 zmanjša. Vzrok gre iskati predvsem v zmanjšanju vrednosti zemljišč in zgradb, kar je najverjetneje posledica prodaje pekarnice Naklo. Podjetje Kraš d.d. ima podobno stopnjo osnovnosti investiranja kot Žito Gorenjka d.d., ta se giblje od 44 % pa do 57 %. Kazalnik se leta 2006 glede na leto 2005 zmanjša za 6,15 %, predvsem na račun zmanjšanja lastnine, kar je posledica prilagoditev na spremembe MSRP. To je razvidno iz bilance stanja 2005 v letnem poročilu 2006, kjer podjetje beleži manjšo vrednost opredmetenih osnovnih sredstev kot v letnem poročilu 2005 predvsem zato, ker je oblikovalo novo postavko investicije v teku (angl. *assets under construction*). Najnižjo stopnjo osnovnosti investiranja ima podjetje Lindt & Sprüngli Group, ki skozi obdobje ohranja raven brez zaznavnih odstopanj. Leta 2006 kazalnik znaša 32,04 %, kar pomeni, da ima podjetje zgolj tretjino osnovnih sredstev v vseh sredstvih preostanek predstavljajo obratna sredstva.

5.2.2 Stopnja dolgoročnosti investiranja (stopnja dolgoročnosti sredstev)

Kazalnik izračunamo kot razmerje med vsoto osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb ter dolgoročnih poslovnih terjatev v primerjavi z vsemi sredstvi. Če kazalnik pomnožimo s 100 dobimo odstotno stopnjo udeležbe dolgoročnih sredstev v sredstvih. Izračun stopnje dolgoročnosti investiranja je prikazan v tabeli 5.

Tabela 5: Izračun stopnje dolgoročnosti investiranja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKJA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne poslovne terjatve (v 000 EUR)	9.910	8.337	9.900	118,75	99,90	79.683	73.069	67.960	93,01	85,29
2. Sredstva (v 000 EUR)	17.104	17.340	17.793	102,61	104,03	134.373	155.353	153.953	99,10	114,57
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	57,94	48,08	55,64	115,72	96,03	59,30	47,03	44,14	93,85	74,44

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne poslovne terjatve (v 000 EUR)	369.805	414.755	437.896	105,58	118,41
2. Sredstva (v 000 EUR)	1.113.377	1.226.207	1.324.817	108,04	118,99
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja (v %) 3. = (1./2.) x 100	33,21	33,82	33,05	97,72	99,52

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Pri izračunu v imenovalcu poleg osnovnih sredstev, izračunanih kot pri predhodnem kazalniku, upoštevam tudi dolgoročne finančne naložbe (angl. *financial assets*) ter dolgoročne poslovne terjatve. Kazalniki se bistveno ne razlikujejo od stopnje osnovnosti investiranja, kar pomeni, da pretežni delež dolgoročnih sredstev predstavljajo neopredmetena in opredmetena osnovna sredstva. Pri Žitu Gorenjka d.d. se v povprečju giblje okrog 55 %, kar kaže na to, da ima podjetje več kot 50 % dolgoročnih sredstev v vseh sredstvih. Kraš d.d. leta 2006 glede na leto 2005 kazalnik zmanjša iz istih razlogov, kot so opisani pri predhodnem izračunu. Podjetje Lindt &

Sprüngli Group ima za razliko od ostalih dveh ta delež razmeroma nizek in se v obravnavanem obdobju ne bistveno spreminja.

5.3 KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA

Pod pojmom kazalniki vodoravnega finančnega ustroja so opisani kazalniki, ki so vezani predvsem na plačilno sposobnost oziroma likvidnost podjetja. Plačilna sposobnost je načelo oziroma izraz sposobnosti podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil. Plačilna sposobnost podjetja se ugotavlja s primerjavo časa zapadlosti obveznosti do virov sredstev s časom, potrebnim za unovčenje sredstev. Podjetje lahko pri financiranju sredstev zasleduje tri politike: (1) *izenačevanje ročnosti*, (2) *agresivno politiko* ter (3) *konzervativno politiko* (Ban & Tekavčič, 2001, str. 77).

5.3.1 Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog

Kazalnik izračunamo kot razmerje med vsoto kapitala in dolgoročnih obveznosti (skupaj z rezervacijami) ter vsoto osnovnih sredstev in zalog, prikazuje pa lastniško in dolžniško financiranje osnovnih sredstev in zalog, pri čemer predpostavlja, da zalog ni mogoče unovčiti v kratkem obdobju, ker predstavljajo razmeroma trajna sredstva. Če je vrednost tega kazalnika 1 ali več, govorimo o zdravem financiranju oziroma spoštovanju zlatega bilančnega pravila, kar pomeni, da gospodarska družba z dolgoročnimi viri financira dolgoročna sredstva in zaloge (Koletnik, 2006, str. 285). Med dolgoročna sredstva upoštevamo vsa osnovna sredstva, ki so jim dodane tudi dolgoročne poslovne terjatve, sicer obravnavane kot sestavni del obratnih sredstev. Izračun kazalnika dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog je prikazan v tabeli 6.

Tabela 6: Izračun kazalnika dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kapital + dolgoročne obveznosti + dolgoročne rezervacije (v 000 EUR)	14.789	15.038	15.185	100,98	102,68	108.208	122.475	109.008	89,00	100,74
2. Osnovna sredstva + zaloge (v 000 EUR)	11.975	12.205	12.251	100,38	102,30	99.752	120.660	113.096	93,73	113,38
3. Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog 3. = 1./2.	1,23	1,23	1,24	100,81	100,81	1,08	1,02	0,96	94,12	88,89

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kapital + dolgoročne obveznosti + dolgoročne rezervacije (v 000 EUR)	719.221	825.011	916.698	111,11	127,46
2. Osnovna sredstva + zaloge (v 000 EUR)	547.468	621.875	665.175	106,96	121,50
3. Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog 3. = 1./2.	1,31	1,33	1,38	103,76	105,34

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Vsa tri analizirana podjetja imajo v obdobju 2004–2006 kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog večji od 1, kar pomeni, da podjetja dolgoročno financirajo tudi kratkoročna sredstva. Pri izračunu kazalnika za slovensko podjetje za leto 2006 v imenovalcu poleg osnovnih sredstev in zalog upoštevam še odložene terjatve za davek, ki jih oblikujejo skladno z novimi SRS in so v pojasnilih obrazložene kot dolgoročne terjatve. V obdobju 2004–2006 podjetji Žito Gorenjka d.d. in Lindt & Sprüngli Group ohranjata kazalnik na skoraj enaki ravni, torej brez večjih odstopanj. Podjetje Kraš d.d. v letu 2006 glede na leto 2005 zmanjša kazalnik predvsem na račun zmanjšanja kapitala (zmanjšanje rezerv za dividende leta 2005) in dolgoročnih obveznosti (dolgoročne obveznosti do bank). Osnovna sredstva se zmanjšajo iz istih razlogov kot pri izračunu stopnje osnovnosti investiranja. V letu 2006 je kazalnik manjši od 1, kar pomeni, da so osnovna sredstva delno financirana tudi kratkoročno. Iz analize je moč ugotoviti, da podjetji Žito Gorenjka d.d. ter Lindt & Sprüngli Group sledita bolj konzervativni politiki kot podjetje Kraš d.d..

5.3.2 Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)

Pospešeni koeficient je razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev ter kratkoročnih obveznosti. Kot likvidna sredstva imamo v mislih dobroimetje pri bankah, čeke, gotovino ter kratkoročne bančne depozite. Kazalnik nam pove, ali bi podjetje lahko pokrilo svoje trenutne kratkoročne obveznosti, če ne bi moglo uporabiti (prodati) zalog za pokrivanje teh obveznosti. Tudi tukaj predpostavljamo trajnost zalog. Ker so kratkoročna sredstva draga zaradi denarnih sredstev, ki jih vežejo nase v poslovnem procesu in ker ne prinašajo dobička dokler niso spremenjena v proizvode in prodana kupcem, je potrebno višino kazalnika obdržati na čim nižji ravni glede na še sprejemljivo stopnjo tveganja (Ban & Tekavčič, 2001, str. 78). Največja izrazna moč pospešenega koeficienta je v tem, da prikazuje vpliv višine zalog in njenih sprememb na finančno ravnotežje podjetja (Bergant, 1995, str. 136–137). V tabeli 7 je prikazan izračun pospešenega koeficienta.

Tabela 7: Izračun pospešenega koeficienta ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve iz poslovanja (v 000 EUR)	3.338	3.157	3.226	102,19	96,64	34.124	31.699	36.442	114,96	106,79
2. Kratkoročne obveznosti (v 000 EUR)	2.169	2.148	2.536	118,06	116,92	25.555	32.878	44.946	136,71	175,88
3. Pospešeni koeficient 3. = 1./2.	1,54	1,47	1,27	86,39	82,47	1,34	0,96	0,81	84,38	60,45

	LINDT & SPRUNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve iz poslovanja (v 000 EUR)	539.610	576.698	629.989	109,24	116,75
2. Kratkoročne obveznosti (v 000 EUR)	394.156	401.195	408.119	101,73	103,54
3. Pospešeni koeficient 3. = 1./2.	1,37	1,44	1,54	106,94	112,41

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Pri izračunu pospešenega koeficienta ne upoštevam kratkoročnih finančnih naložb, ker jih tuji podjetji v bilanci stanja ne izkazujejo. Najvišji pospešeni koeficient dosega švicarsko podjetje Lindt & Sprüngli Group, ki koeficient leta 2006 glede na leto 2005 poveča za 6,94 % zaradi povečanja denarnih sredstev (transakcijski račun, gotovina in kratkoročni bančni depoziti), vendar povečanje kazalnika na račun denarnih sredstev lahko zamegli sliko presojanja, saj denar kot tak ni najbolj zanesljiv pokazatelj uspešnosti poslovanja. Švicarskemu podjetju sledi podjetje Žito Gorenjka d.d., ki leta 2006 glede na predhodno leto zmanjša pospešeni koeficient za 13,61 %, vendar hkrati s svojimi likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami še vedno poravnava tekoče obveznosti. Najnižji koeficient in s tem tudi najslabšo plačilno sposobnost dosega podjetje Kraš d.d., ki ima v letih 2005 in 2006 pospešeni koeficient manjši od 1, kar pomeni, da nima dovolj likvidnih sredstev in terjatev iz poslovanja, s katerimi bi mu uspelo pokriti tekoče obveznosti. Prilagoditve na nove MSRP pri podjetju Kraš d.d. v tem primeru bistveno ne vplivajo na izračun kazalnika.

5.3.3 Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih sredstev (kratkoročni koeficient)

Kazalnik sledi politiki izenačevanja ročnosti sredstev ter obveznosti do virov sredstev. Prikazuje plačilno sposobnost podjetja na kratek rok. Rastoča vrednost kazalnika skozi leta pove, da podjetje v kratkoročna sredstva veže primerno večjo vsoto denarja kot v preteklih letih (Ban & Tekavčič, 2001, str. 78). V praksi je priporočena vrednost okrog 2, vendar je to odvisno od značilnosti podjetja in njegove dejavnosti. Izračunamo ga kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Med kratkoročna sredstva upoštevamo vsoto zalog, kratkoročnih terjatev iz poslovanja, kratkoročnih finančnih naložb ter dobroimetja pri bankah, čke in gotovino. Izračun kratkoročnega koeficienta je prikazan v tabeli 8.

Tabela 8: Izračun kratkoročnega koeficienta ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kratkoročna sredstva (v 000 EUR)	6.900	6.851	7.602	110,96	110,17	49.229	50.972	58.224	114,23	118,27
2. Kratkoročne obveznosti (v 000 EUR)	2.169	2.148	2.536	118,06	116,92	25.555	32.878	44.946	136,71	175,88
3. Kratkoročni koeficient 3. = 1./2.	3,18	3,19	3,00	94,04	94,34	1,93	1,55	1,30	83,87	67,36

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Kratkoročna sredstva (v 000 EUR)	711.753	778.999	852.853	109,48	119,82
2. Kratkoročne obveznosti (v 000 EUR)	394.156	401.195	408.119	101,73	103,54
3. Kratkoročni koeficient 3. = 1./2.	1,81	1,94	2,09	107,73	115,47

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Podjetje Žito Gorenjka d.d. ima najvišji kratkoročni koeficient – v proučevanem obdobju se giblje okrog vrednosti 3. V letu 2006 glede na leto 2005 se zmanjša za 5,96 % predvsem na račun večjega povečanja kratkoročnih obveznosti v primerjavi s povečanjem kratkoročnih sredstev. Tako visok kazalnik pove, da podjetje veliko več denarja vlaga v kratkoročna sredstva

in je na kratek rok sposobno poravnati vse svoje kratkoročne obveznosti. Oba primerjana konkurenta imata manjši kratkoročni koeficient. Podjetje Kraš d.d. leta 2006 glede na leto 2005 zmanjša koeficient za 16,13 %, kar ni najboljši znak za dobavitelje, saj pomeni, da se podjetju zmanjšuje plačilna sposobnost oziroma da svoj denar ne vlaga več toliko v kratkoročna sredstva kot v predhodnih letih, kar je razvidno tudi iz izračuna. Znotraj kratkoročnih sredstev se povečajo terjatve do kupcev v povprečju za 24,50 %, kar kaže na slabšo plačilno disciplino kupcev ob dejstvu, da se čisti prihodki od prodaje povečajo zgolj za 3,64 %. Nenazadnje podjetje v istem obdobju precej poveča svoje kratkoročne obveznosti do bank (posojila). Švicarsko podjetje Lindt & Sprüngli Group za razliko od obeh že opisanih podjetij leta 2006 glede na predhodno leto kazalnik poveča za 7,73 % in tako dosega priporočeno vrednost 2. Povečanje je predvsem posledica relativno večjega povečanja kratkoročnih sredstev v primerjavi s povečanjem kratkoročnih obveznosti, vendar je to povečanje posledica v glavnem povečanja denarnih sredstev.

5.4 KAZALNIKI OBRAČANJA SREDSTEV

Pri analiziranju obračanja sredstev si lahko pomagamo s številnimi kazalniki obračanja sredstev, ki nam pokažejo, koliko prihodkov ustvari podjetje z določenimi sredstvi oziroma kolikokrat letno se določena sredstva v podjetju obrnejo v denar. Večja kot je vrednost kazalnika, hitrejša je obračanje sredstev in manj le-teh potrebuje podjetje za doseganje določenega zneska prihodkov. Hitrejša obračanja sredstev kaže na kakovostno ravnanje in poslovanje s sredstvi ter pomeni uspešnejše poslovanje, saj neposredno vpliva na njihovo dobičkonosnost (Ban & Tekavčič, 2001, str. 75). Obračanje sredstev je primerljivo za podjetja v isti panogi, ker nanj vplivajo notranji dejavniki (kot so npr. tehnologija, delež posameznih vrst sredstev, vrsta proizvodov in podobno) ter zunanji dejavniki (kot so npr. porast cen proizvodov in storitev, svobodno oblikovanje cen, plačilna nesposobnost, manjše povpraševanje, zmanjšan obseg izkoriščenosti zmogljivosti zaradi pomanjkanja surovin, omejevalna politika pri investiranju in podobno) (Koletnik, 2006, str. 293).

5.4.1 Koeficient obračanja obratnih sredstev

Kazalnik obračanja obratnih sredstev izračunamo kot razmerje med letnimi poslovnimi odhodki brez amortizacije, saj se le-ta ne nanaša na obratna sredstva, in povprečnim stanjem obratnih sredstev v istem obdobju, ker se njihovo stanje med poslovnim letom bistveno spreminja (Turk et al., 2004, str. 665–666). Kazalnik se ugotavlja za preteklo obdobje in nam pove, kolikokrat se obratna sredstva povprečno obrnejo v določenem obdobju. Odvisen je od številnih dejavnikov, med drugim od tehnologije, organizacije v vseh delih podjetja, od pogojev na nabavnem in prodajnem trgu, od plačilnega sistema in podobno. Ker imam na voljo samo letne bilančne podatke, bom povprečna obratna sredstva izračunala tako, da bom obratna sredstva predhodnega leta in obratna sredstva tekočega leta seštel in delila z 2. Ostala povprečja v diplomskem delu bom izračunavala po enakem postopku. Izračun kazalnika obračanja obratnih sredstev je prikazan v tabeli 9.

Tabela 9: Izračun koeficienta obračanja obratnih sredstev, dneve vezave ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Letni poslovni odhodki (v 000 EUR)	15.303	16.639	15.910	95,62	103,97	117.654	126.775	133.974	105,68	113,87
2. - Amortizacija (v 000 EUR)	1.290	1.048	1.053	100,48	81,63	8.642	8.758	8.777	100,22	101,56
3. Povprečna obratna sredstva (v 000 EUR)	6.640	6.876	7.227	105,10	108,84	-	50.062	54.593	109,05	-
4. Koeficient obračanja obratnih sredstev 4. = (1.-2.)/3.	2,11	2,27	2,06	90,75	97,63	-	2,36	2,29	97,03	-
5. Dnevi vezave (čas trajanja enega obrata) 5. = 365/4.	173	161	177	109,94	102,31	-	155	159	102,58	-

	LINDT & SPRUNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Letni poslovni odhodki (v 000 EUR)	1.174.181	1.307.951	1.467.163	112,17	124,95
2. - Amortizacija (v 000 EUR)	51.367	49.409	53.405	108,09	103,97
3. Povprečna obratna sredstva (v 000 EUR)	-	774.647	845.199	109,11	-
4. Koeficient obračanja obratnih sredstev 4. = (1.-2.)/3.	-	1,62	1,67	103,09	-
5. Dnevi vezave (čas trajanja enega obrata) 5. = 365/4.	-	225	218	96,89	-

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Vsa tri analizirana podjetja imajo precej nizek koeficient obračanja obratnih sredstev, kar ni najbolj ugodno, saj podjetja potrebujejo več virov za njihovo financiranje, nizek koeficient pa je lahko tudi odraz daljšega tehnološkega procesa. Za podjetji Kraš d.d. in Lindt & Sprüngli Group za leto 2004 ne bom izračunala koeficienta, ker nimam na voljo podatka o stanju obratnih sredstev v letu 2003, ki bi mi služili pri izračunu povprečja obratnih sredstev. Najvišji koeficient ima podjetje Kraš d.d., ta v letu 2006 znaša 2,29, kar pomeni, da se obratna sredstva obrnejo v povprečju 2-krat letno oziroma vsakih 159 dni. Leta 2006 se koeficient glede na predhodno leto zmanjša. Iz bilance stanja je razvidno, da se znotraj obratnih sredstev najbolj povečajo zaloge in terjatve, iz česar je moč sklepati, da podjetje veliko denarja vlaga v zaloge in zadržuje v terjatvah. Sprememba MSRP in prilagoditve na te spremembe na vrednosti kazalnika za podjetje Kraš d.d. nimajo večjega vpliva. Pri izračunih povprečnih obratnih sredstev je razlika vidna predvsem pri postavki terjatve do kupcev. Med tremi analiziranimi podjetji najučinkoviteje upravlja s svojimi obratnimi sredstvi podjetje Kraš d.d., najmanj učinkovito pa Lindt & Sprüngli Group.

5.4.2 Koeficient obračanja terjatev do kupcev

Koeficient obračanja terjatev do kupcev izračunamo kot razmerje med prihodki iz poslovanja v obdobju (*t*) in povprečnimi terjatvami do kupcev iz poslovanja v istem obdobju (*t*). Zaradi dejstva, da prihodki od prodaje in kratkoročne poslovne terjatve izhajajo iz različnih računovodskih izkazov, in ker so posledično prihodki dinamični, terjatve pa statični podatek, je

pri analizi potrebno upoštevati povprečno stanje terjatev. Izračun koeficienta obračanja terjatev do kupcev je prikazan v tabeli 10.

Tabela 10: Izračun koeficienta obračanja terjatev do kupcev, dneve vezave ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Čisti prihodki od prodaje (v 000 EUR)	15.506	16.236	15.182	93,51	97,91	114.603	123.743	128.246	103,64	111,90
2. Povprečne kratkoročne poslovne terjatve (v 000 EUR)	3.143	2.976	3.018	101,41	96,02	-	21.132	26.310	124,50	-
3. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev 3. = 1./2.	4,93	5,46	5,03	92,12	102,03	-	5,86	4,87	83,11	-
4. Dnevi vezave (čas trajanja enega obrata) 4. = 365/3.	74,04	66,85	72,56	108,54	98,00	-	62,29	74,95	120,32	-

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Čisti prihodki od prodaje (v 000 EUR)	1.292.007	1.451.205	1.643.843	113,27	127,23
2. Povprečne kratkoročne poslovne terjatve (v 000 EUR)	-	410.678	451.986	110,06	-
3. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev 3. = 1./2.	-	3,53	3,64	103,12	-
4. Dnevi vezave (čas trajanja enega obrata) 4. = 365/3.	-	103,40	100,27	96,97	-

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Podjetje Žito Gorenjka d.d. ima v obdobju 2004–2006 dokaj stabilen koeficient, kar pomeni, da večjih sprememb pri obračanju terjatev ne uvaja. Leta 2006 je ta znašal 5,03, kar pomeni, da podjetje terjatve do kupcev v letu dni obrne 5,03-krat oziroma da kupci v povprečju plačujejo v roku 2,4 meseca. Leta 2006 se kazalnik glede na predhodno leto zmanjša, kar za podjetje ni ugodno, saj to lahko pomeni, da več časa kreditira svoje potrošnike s tem, da podaljšuje plačilne roke ali pa da se zmanjšuje plačilna disciplina kupcev. Slednje je povsem mogoče, saj se v tem letu zmanjšajo tudi prihodki od prodaje. Pri podjetju Kraš d.d. in Lindt & Sprüngli Group za leto 2004 ne bom izračunala koeficienta, ker ne razpolagam s podatki iz leta 2003, ki so potrebni pri izračunu povprečnih terjatev iz poslovanja. V letu 2006 imata oba analizirana konkurenta manjši koeficient kot slovensko podjetje, kar pomeni, da v povprečju dlje časa kreditirajo kupce. Pri izračunu kazalnika za Kraš d.d. znotraj postavke terjatve in predujmi (angl. *receivables and prepayments*) upoštevam samo postavko terjatve (angl. *receivables*) zaradi primerljivosti z ostalima dvema konkurentoma. Najnižji koeficient doseže podjetje Lindt & Sprüngli Group. Ta v letu 2006 znaša 3,64, kar pomeni, da podjetje spremeni terjatve v denar v povprečju na vsakih 100 dni. Pri izračunu terjatev za švicarsko podjetje upoštevam postavko v bilanci stanja angl. *accounts receivables*.

5.5 KAZALNIK PRODUKTIVNOSTI

Produktivnost dela je naturalno (fizično) merilo uspešnosti poslovanja. Izračunamo jo z razmerjem med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanj vloženim delovnim časom. Podatkov za ustrezen izračun v praksi primanjkuje, zato prihaja do številni problemov pri merjenju produktivnosti dela. Ker imam na voljo samo podatke iz letnih bilanc, bom produktivnost izračunala kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Izračun produktivnosti dela je prikazan v tabeli 11.

Tabela 11: Izračun produktivnosti dela ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJSKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Prihodki (v 000 EUR)	15.778	16.989	15.338	90,28	97,21	114.976	123.559	129.320	104,66	112,48
2. Povprečno število zaposlenih	275	253	245	96,84	89,09	2.652	2.665	2.704	101,46	101,96
3. Produktivnost dela (v 000 EUR) 3. = 1./2.	57,37	67,15	62,60	93,22	109,12	43,35	46,36	47,83	103,17	110,33

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Prihodki (v 000 EUR)	1.297.059	1.435.909	1.611.442	112,22	124,24
2. Povprečno število zaposlenih	6.293	6.652	7.044	105,89	111,93
3. Produktivnost dela (v 000 EUR) 3. = 1./2.	206,11	215,86	228,77	105,98	110,99

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006; Povprečna letna stopnja inflacije za posamezno državo v letih 2005 in 2006.

Ker se produktivnost dela lahko računa samo na realnih podatkih, je celotne prihodke potrebno deflacionirati, tj. izločiti vpliv inflacije na podatke v monetarni (denarni) časovni vrsti na leto 2004, saj je le tako možna časovna primerjava. V inflacijskih razmerah bi namreč dejstvo, da se prihodkov ne deflacionira, lahko privedlo do napačnega interpretiranja. V obdobju 2004–2006 dosega najvišjo produktivnost na zaposlenega švicarsko podjetje, ki v letu 2006 glede na leto 2005 produktivnost na zaposlenega poveča. To je za podjetje v splošnem ugodno, saj se prihodki povečajo relativno, bolj kot se poveča povprečno število zaposlenih. Žito Gorenjska d.d. v istem obdobju svojo produktivnost dela zmanjša. Vzrok za zmanjšanje je relativno večje zmanjšanje prihodkov, kot je zmanjšanje povprečnega števila zaposlenih. Število zaposlenih se zmanjša predvsem zaradi prekinitev delovnih razmerij za določen čas. V analiziranem obdobju produktivnost dela uspešno poveča tudi podjetje Kraš d.d., ki ob skoraj nespremenjenem številu zaposlenih poveča prihodke za 12,48 %.

5.6 KAZALNIKI GOSPODARNOSTI (EKONOMIČNOSTI)

Gospodarjenje poslovne osebe lahko proučujemo z vidika učinkovitosti, gospodarnosti in uspešnosti. Biti učinkovit pomeni delati stvari »prav«, kar poimenujemo notranja značilnost delovanja. Merimo jo z ugotavljanjem, kolikšni vložki ali potroški so potrebni, da pridemo do učinkov. Uspešnost, ki je zunanja značilnost delovanja, pa je odvisna od tega, ali delamo »prave« stvari, torej tiste, po katerih je povpraševanje na tržišču, kupci pa so zanje pripravljeni priznati prodajno ceno, s katero bodo dosegli želeno oziroma načrtovano uspešnost (Turk et al.,

2004, str. 668). Za preučevanje gospodarnosti so se razvili številni kazalniki. Vsak od njih nam omogoča, da lahko postopoma izločamo vplive raznih dejavnikov na ekonomičnost poslovanja. Tako lahko ugotovljamo vpliv spremembe prodajnih cen proizvodov, vpliv nabavnih cen ter vpliv spremembe v potroških (Koletnik, 2006, str. 214).

5.6.1 Koeficient celotne gospodarnosti

Celotna gospodarnost odraža gospodarnost poslovanja s prikazom intenzivnosti odmika celotnih prihodkov od celotnih odhodkov. Podjetje je poslovno uspešnejše, če je vrednost kazalnika večja od 1, kar pomeni, da je na denarno enoto celotnih odhodkov doseglo več kot eno denarno enoto celotnih prihodkov in če podjetje hkrati izkazuje čisti dobiček (Zapiski predavanj pri predmetu Uvod v poslovanje, 2006). Za izračun celotne gospodarnosti izhajamo iz izkaza poslovnega izida. Izračun koeficienta celotne gospodarnosti je prikazan v tabeli 12.

Tabela 12: Izračun koeficienta celotne gospodarnosti ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Prihodki (v 000 EUR)	15.778	17.414	16.115	92,54	102,14	114.976	125.499	132.611	105,67	115,34
2. Odhodki (v 000 EUR)	15.325	16.715	15.922	95,26	103,90	109.479	118.079	125.197	106,03	114,36
3. Koeficient celotne gospodarnosti 3. = 1./2.	1,03	1,04	1,01	97,12	98,06	1,05	1,06	1,06	100,00	100,95

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Prihodki (v 000 EUR)	1.297.059	1.457.017	1.650.010	113,25	127,21
2. Odhodki (v 000 EUR)	1.157.274	1.296.454	1.461.250	112,71	126,27
3. Koeficient celotne gospodarnosti 3. = 1./2.	1,12	1,12	1,13	100,89	100,89

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Pri vseh analiziranih podjetjih se kazalnik giblje okrog vrednosti 1, vendar je najvišji pri švicarskem podjetju Lindt & Sprüngli Group. To pomeni, da je v obravnavanem obdobju 2004–2006 omenjeno podjetje najbolj gospodarno. Sledi mu podjetje Kraš d.d., ki v istem obdobju koeficient celotne gospodarnosti ohranja na skoraj enaki ravni. Spremembe, ki so opazne kot posledica prilagajanja na spremenjene MSRP pri podjetju Kraš d.d., so sledeče: pri prihodkih se v letnem poročilu 2006 v izkazu poslovnega izida 2005 upoštevajo tudi drugi poslovni prihodki (angl. *other operating income*), pri odhodkih pa so precejšnje razlike opazne pri finančnih odhodkih. Najmanj gospodarno je poslovanje slovenskega podjetja, ki za razliko od ostalih dveh analiziranih podjetij leta 2006 glede na leto 2005 celotno gospodarnost zmanjša. Vzrok za zmanjšanje celotne gospodarnosti je zmanjšanje tako prihodkov kot odhodkov, vendar je zmanjšanje prihodkov relativno večje, kot je zmanjšanje odhodkov. Vzrok za zmanjšanje prihodkov je viden pri postavki čisti prihodki od prodaje. Ta se zmanjša na sledečih trgih: v republikah bivše Jugoslavije, v Evropi in v Severni Ameriki. Zmanjšanje prihodkov pa je vidno tudi pri postavki drugi poslovni prihodki, znotraj katerih se zmanjša postavka dobiček pri prodaji opreme in nepremičnin.

5.6.2 Koeficient gospodarnosti poslovanja

Gre za t. i. delno ekonomičnost, ki nam omogoča večjo preglednost analize, saj skrči vplive, ki delujejo na prihodke in odhodke s tem, ko upošteva zgolj poslovanje podjetja. Izračunamo ga kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Podjetje je poslovno uspešnejše, čim večja je vrednost tega kazalnika, ob tem pa izkazuje tudi čisti dobiček. V tabeli 13 je prikazan izračun koeficienta gospodarnosti poslovanja.

Tabela 13: Izračun koeficienta gospodarnosti poslovanja ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Poslovni prihodki (v 000 EUR)	15.636	17.275	15.483	89,63	99,02	114.603	125.499	131.413	104,71	114,67
2. Poslovni odhodki (v 000 EUR)	15.303	16.639	15.910	95,62	103,97	117.654	126.775	133.974	105,68	113,87
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja 3. = 1./2.	1,02	1,04	0,97	93,27	95,10	0,97	0,99	0,98	98,99	101,03

	LINDT & SPRÜNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Poslovni prihodki (v 000 EUR)	1.292.007	1.451.205	1.643.842	113,27	127,23
2. Poslovni odhodki (v 000 EUR)	1.174.181	1.307.951	1.467.163	112,17	124,95
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja 3. = 1./2.	1,10	1,11	1,12	100,90	101,82

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

Iz izračunov sledi ugotovitev, da imajo vsa tri podjetja nekoliko slabše koeficiente gospodarnosti poslovanja v obravnavanih treh letih, kot imajo koeficiente celotne gospodarnosti, kar pomeni, da izid iz poslovanja popravljajo druge dejavnosti. Med tremi analiziranimi podjetji ima švicarsko podjetje ponovno najvišji koeficient, kar pomeni, da v letih 2004–2006 posluje najbolj gospodarno in da večino vseh prihodkov in odhodkov podjetja predstavljajo prav poslovni prihodki in odhodki. Žito Gorenjka d.d. v letu 2006 posluje negospodarno, saj dosega koeficient manjši od 1, kar pomeni, da s prodajo svojih izdelkov ne zasluži dovolj za pokritje stroškov, ki nastajajo s proizvodnjo. Zmanjšanje koeficienta je posledica relativno večjega zmanjšanja poslovnih prihodkov, kot je zmanjšanje poslovnih odhodkov. Vzroki za zmanjšanje poslovnih prihodkov so opisani že pri predhodnem izračunu. Najnižji koeficient gospodarnosti poslovanja ima podjetje Kraš d.d., ki v obdobju 2004–2006 ravno tako posluje negospodarno. Pri prikazu poslovnih prihodkov v izkazu poslovnega izida za leto 2005 v letnem poročilu 2006 in v letnem poročilu 2005 zaradi spremenjenih MSRP prihaja le do majhnih razlik, saj so v letnem poročilu 2006 prikazani drugi poslovni prihodki večji kot v letnem poročilu 2005. Drugi poslovni prihodki se povečajo zaradi povečanja prihodkov od odškodnin in refundacij, prihodkov od poslovnih najemov in drugo. V istem obdobju se povečajo tudi poslovni odhodki. Največje povečanje je opazno pri stroških prodanih proizvodov in stroških prodaje, nekoliko se zmanjšajo le administrativni stroški (zmanjšanje odpravnin ter zmanjšanje stroškov reklame).

5.7 KAZALNIKI DONOSNOSTI (RENTABILNOSTI)

Donosnost (angl. *profitability*) je najbolj zbirni kazalnik uspešnosti delovanja. V načelu gre za pojasnjevanje, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika (Turk et al., 2004, str. 672). Dolgoročno doseganje dobička se v literaturi omenja kot temeljni cilj poslovanja podjetja, vendar absolutni znesek dobička v določenem obdobju ni zadovoljivo merilo uspešnosti podjetja. Merjenje uspešnosti je pri različnih aktivnostih različno, od tod poznamo uspešnost oziroma donosnost sredstev, kapitala in prodaje (Koletnik, 2006, str. 219). Vse tri oblike donosnosti bom predstavila v nadaljevanju.

5.7.1 Dobičkonosnost sredstev (angl. *ROA - return on assets*)

Z vidika podjetja kot celote je najbolje izračunavati rentabilnost sredstev (v nadaljevanju ROA), ki je opredeljena kot razmerje med čistim dobičkom (izgubo) in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi. Kaže nam uspešnost posloводства pri upravljanju s sredstvi, in sicer koliko čistega dobička podjetje zasluži z obstoječimi sredstvi (Ban & Tekavčič, 2001, str. 74). V imenovalcu je potrebno izračunati povprečna sredstva, ker je dobiček v celotnem določenem letu bil dosežen z vsemi sredstvi, ki jih je imelo podjetje v tem letu in ne samo s sredstvi na določen dan, kot so zabeležena v bilanci stanja. Izračun dobičkonosnosti sredstev je prikazan v tabeli 14 na str. 24.

Pri izračunu dobičkonosnosti sredstev je v števcu upoštevan celoten oziroma čisti poslovni izid (angl. *net income* ali *net profit*), v imenovalcu pa povprečna sredstva. Pri tujih podjetjih za leto 2004 ne bom izračunala ROA, ker nimam na razpolago podatkov za leto 2003, ki bi mi služili pri izračunu povprečnih sredstev 2004/2003. Najvišji kazalnik v proučevanem obdobju ima podjetje Lindt & Sprüngli Group, kar pomeni, da najuspešnejše upravlja s svojimi sredstvi. Sledi mu podjetje Kraš d.d., ki leta 2006 glede na leto 2005 nekoliko zmanjša ROA. Sprememba MSRP na čisti poslovni izid podjetja Kraš d.d. ne vpliva veliko, majhne razlike so opazne le pri povprečnih sredstvih. Vzroki za razlike so pojasnjeni že pri kazalniku stopnja osnovnosti investiranja. Najnižjo vrednost kazalnika v obdobju 2004–2006 dosega Žito Gorenjka d.d., ki pa kljub temu z obstoječimi sredstvi še vedno dosega določeno raven čistega dobička, saj je kazalnik večji od 0. Vidno pa je, da ROA skozi leta močno niha. Ker za Žito Gorenjka d.d. velja, da se v tem času zmanjšata ekonomičnost poslovanja ter hitrost obračanja obratnih sredstev, sledi, da se zmanjša tudi dobičkonosnost sredstev.

5.7.2 Dobičkonosnost kapitala (angl. *ROE - return on equity*)

Pri proučevanju kapitala si lahko pomagamo s koeficientom donosnosti kapitala (v nadaljevanju ROE), ki izraža razmerje med čistim dobičkom (izgubo) in zanj vloženim povprečnim kapitalom. Tako opredeljena rentabilnost je zanimiva predvsem z vidika lastnika podjetja, saj se lastniki po njem odločajo, kaj je zanje ugodnejše oz. donosnejše in hkrati predstavlja uspešnost podjetja pri upravljanju s kapitalom (Koletnik, 2006, str. 220). Donosnost kapitala lahko izboljšamo z večjo uspešnostjo prodaje, s hitrejšim obračanjem sredstev in z nižjo stopnjo udeležbe kapitala v vseh virih sredstev. Višji kazalnik dobičkonosnosti kapitala kot podjetje

doseže, bolj gospodarno je ravnanje s kapitalom s strani posloводства. Izračun dobičkonosnosti kapitala je prikazan v tabeli 14 na str. 24, iz katere je razvidno, da ima najvišjo dobičkonosnost kapitala podjetje Lindt & Sprüngli Group. Sledi mu družba Kraš d.d., ki leta 2006 glede na leto 2005 ROE poveča za 3,01 %. Spremenjeni MSRP na rezultate družbe Kraš d.d. nimajo večjega vpliva. Najnižjo dobičkonosnost kapitala dosega slovensko podjetje Žito Gorenjka d.d., in sicer ta v letu 2006 znaša 2,35 % in se leta 2006 glede na predhodno leto zmanjša za 52,04 %, kar je za lastnike neugodno. Zmanjšanje je posledica zmanjšanja tako čistega dobička kot tudi povprečnega kapitala. Zmanjšanje čistega dobička je posledica relativno večjega zmanjšanja prihodkov, kot je zmanjšanje odhodkov. Kapital pa se v povezavi z zmanjšanjem čistega dobička zmanjša predvsem zaradi postavke preneseni čisti poslovni izid poslovnega leta, ki se zmanjša tudi zaradi prilagoditve na nove SRS.

5.7.3 Čista dobičkovnost prihodkov (angl. profit margin)

Kazalnik izračunamo kot razmerje med čistim dobičkom (izgubo) in celotnimi prihodki. Izračunavamo ga, ker nas zanima kako dobičkonosni so prihodki podjetja. Ker na višino čiste dobičkovnosti prihodkov vplivajo konkurenčnost, dejavnost posloводства, stroški kapitala, dolga in podobno, mora biti podjetje v stalni pripravljenosti, da izkoristi prednost tehnologije, investicijskih priložnosti in nadzora stroškov, obenem pa ohrani finančno stabilnost, s čimer poveča vrednost kazalnika ter posledično dobičkonosnost (Ban & Tekavčič, 2001, str. 74–75). V tabeli 14 na str. 24 je prikazan izračun čiste dobičkovnosti prihodkov.

Vsa tri analizirana podjetja imajo v obravnavanih letih pozitivne vrednosti kazalnika dobičkovnost prihodkov, saj izkazujejo v svojih izkazih poslovnega izida čisti dobiček. Najvišjo čisto dobičkovnost prihodkov beleži podjetje Lindt & Sprüngli Group. Skozi proučevano obdobje namreč kazalnik poveča in doseže 8,20-odstotno rast v obdobju 2004–2006, ki je posledica tega, da se dobiček poveča, bolj kot se povečajo prihodki. Do tega pa pride zaradi povečanja ekonomičnosti. Dobičkovnost prihodkov podjetji Žito Gorenjka d.d. in Kraš d.d. se nahaja v intervalu od 2 % do 4 %, vendar pri Žitu Gorenjka d.d. opazimo v letu 2006 glede na leto 2005 precejšnje zmanjšanje čistega dobička, kar posledično vpliva na zmanjšanje kazalnika. Tudi družba Kraš d.d. leta 2006 glede na leto 2005 dobičkovnost prihodkov zmanjša, vendar je zmanjšanje minimalno in je posledica tega, da se čisti dobiček poveča manj, kot se povečajo prihodki.

Tabela 14: Izračun dobičkonosnosti sredstev, dobičkonosnosti kapitala, čiste dobičkovnosti prihodkov ter indeksov za analizirana podjetja, 2004–2006

	ŽITO GORENJKA d.d.					KRAŠ d.d.				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Čisti poslovni izid (v 000 EUR)	482	731	347	47,47	71,99	3.757	5.522	5.813	105,27	154,72
2. Povprečna sredstva (v 000 EUR)	17.211	17.222	17.567	102,00	102,07	-	144.592	154.662	106,96	-
3. Povprečni kapital (v 000 EUR)	14.696	14.913	14.785	99,14	100,61	-	92.115	94.282	102,35	-
4. Prihodki (v 000 EUR)	15.778	17.414	16.115	92,54	102,14	114.976	125.499	132.611	105,67	115,34
5. ROA (v %) 5. = (1./2.) x 100	2,80	4,24	1,98	46,70	70,71	-	3,82	3,76	98,43	-
6. ROE (v %) 6. = (1./3.) x 100	3,28	4,90	2,35	47,96	71,65	-	5,99	6,17	103,01	-
7. Čista dobičkovnost prihodkov (v %) 7. = (1./4.) x 100	3,05	4,20	2,15	51,19	70,49	3,27	4,40	4,38	99,55	133,94

	LINDT & SPRUNGLI GROUP				
	2004	2005	2006	I _{06/05}	I _{06/04}
1. Čisti poslovni izid (v 000 EUR)	96.515	111.542	132.876	119,13	137,67
2. Povprečna sredstva (v 000 EUR)	-	1.170.085	1.276.330	109,08	-
3. Povprečni kapital (v 000 EUR)	-	570.007	672.070	117,91	-
4. Prihodki (v 000 EUR)	1.297.059	1.457.017	1.650.010	113,25	127,21
5. ROA (v %) 5. = (1./2.) x 100	-	9,53	10,41	109,23	-
6. ROE (v %) 6. = (1./3.) x 100	-	19,57	19,77	101,02	-
7. Čista dobičkovnost prihodkov (v %) 7. = (1./4.) x 100	7,44	7,66	8,05	105,09	108,20

Vir: Letna poročila družb, 2005 in 2006.

SKLEP

Merjenje poslovne uspešnosti je nesporno ključnega pomena za nenehno strateško prenovu, učenje in spreminjanje podjetij. Nedvoumno je danes to zahteva, ki jo morajo izpolnjevati tako profitne kot tudi neprofitne organizacije. Vsako podjetje se glede na sektor, v katerem deluje, glede na to, ali gre za kapitalno intenzivno ali delovno intenzivno podjetje, odloči, na kakšen način bo merilo uspešnost.

Ena izmed možnosti, ki sem jo tudi sama izbrala, je analiza poslovne uspešnosti podjetij na podlagi izbranih računovodskih kazalnikov, kot jih določajo SRS 2006. Ta analiza odgovarja na vprašanje, kako uspešno je bilo podjetje glede na lastna pričakovanja iz poslovnega načrta podjetja, pa tudi v primerjavi s poslovanjem drugih podobnih podjetij. Osnova za takšno merjenje uspešnosti so podatki iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida podjetij, ki so v diplomskem delu tudi glavni vir podatkov in glavno izhodišče za analizo.

Kazalniki stanja financiranja so pokazali, da slovensko in hrvaško podjetje večino svojih obveznosti poravnava s kapitalom, kar je z vidika upnikov pozitivno, saj pomeni, da je poslovanje s takšnim podjetjem dokaj sigurno. Z vidika lastnikov pa je takšno financiranje razmeroma drago in zato neracionalno. Švicarsko podjetje za razliko od ostalih dveh večino

svojih obveznosti poravnava s tujimi viri in s tem povečuje tveganje bankrota. Ker pa stopnja zadolženosti še vedno ni previsoka, kaže na bolj učinkovito finančno politiko podjetja, saj dolg predstavlja cenejši vir financiranja.

Žito Gorenjka d.d. in Kraš d.d. imata več kot polovico osnovnih sredstev v vseh sredstvih, znotraj osnovnih sredstev pa pretežni delež predstavljajo opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena osnovna sredstva, kar kaže na to, da so podjetja kapitalno intenzivna. Švicarski Lindt & Sprüngli Group za razliko v svojih izkazih beleži zgolj tretjino osnovnih sredstev v vseh sredstvih, kar pomeni, da preostanek predstavljajo obratna sredstva.

Plačilno sposobnost podjetij sem ugotavljala z izračunavanjem treh kazalnikov in ugotovila, da lastniki vseh treh podjetij lahko financirajo več kot samo osnovna sredstva. V letih 2005 in 2006 je bilo nelikvidno le podjetje Kraš d.d., saj je takrat pospešeni koeficient padel pod vrednost 1. To pa ni alarmanten podatek, saj vemo, da likvidna sredstva v podjetjih lahko zelo hitro narastejo, kot tudi padejo. Zato je uspešnost podjetja bolje meriti z vidika drugih kazalnikov.

Ugotavljanje obračanja obratnih sredstev in obračanja terjatev do kupcev je pomembno, ker nam daje pomembne podatke o plačilni disciplini kupcev ter nasploh, kakšna je zmožnost podjetja pri obračanju sredstev. Analiza je pokazala, da vsa tri podjetja financirajo svoje kupce razmeroma dolgo, o čemer pričajo nizki kazalniki obračanja terjatev do kupcev. Možen pristop k povečanju koeficienta je, da kupcem ponudimo določene popuste za predčasna plačila in podobno.

Analiza s pomočjo kazalnikov gospodarnosti je pokazala, da so vsa tri podjetja v proučevanem obdobju gospodarna, saj s svojimi prihodki pokrivajo vse stroške. Po pričakovanjih je najbolj produktivno in gospodarno podjetje Lindt & Sprüngli Group, saj je s svojimi proizvodi eno od daleč najbolj poznanih podjetij, ki cilja na segment kupcev, kateri so za kakovostne izdelke pripravljeni plačati veliko. To dokazuje visoka dobičkovnost prihodkov, počasen obrat obratnih sredstev ter visok ROA. Obratno velja za Žito Gorenjka d.d. ter Kraš d.d., ki se osredotočata na bolj racionalne potrošnike, kar je razvidno iz manjše dobičkovnosti prihodkov, hitrejšega obračanja obratnih sredstev ter nižjega ROA.

Vodstvo podjetja Žito Gorenjka d.d. ocenjuje, da bo podjetje kljub močni konkurenci in zaostrenim prodajnim pogojem povečalo svojo poslovno učinkovitost, ki bo dodatno pripomogla k uresničevanju tako poslovnega načrta kot tudi strateških ciljev in tako pozitivno vplivala na premoženjsko stanje družbe. To lahko doseže ob nenehni modernizaciji, inovativnosti tako v razvoju kot tudi v trženju svoje blagovne znamke. V času vse ostrejšje konkurence je pomembno, da podjetje sledi trendom na trgu in s tem poveča svoj tržni potencial. Proizvodnjo izdelkov bi bilo potrebno locirati na tuje trge, kot to denimo počne švicarsko podjetje, saj sobivanje z neko kulturo pripelje do novih spoznanj glede navad potrošnikov, ki jih nato lahko vgradiš v izdelke in tako povečaš prepoznavnost blagovne znamke. S poznanim in uveljavljenim imenom podjetja pa lahko dosegaš visoko dobičkovnost prihodkov in tako povečaš učinkovitost. Pomemben je tudi pravilen odnos med kupcem in podjetjem, ki je ključ do uspeha številnim znanim podjetjem.

LITERATURA IN VIRI

1. Ban, S. & Tekavčič, M. (2001). Primerjalno analiziranje slovenskih podjetij z različnimi ekonomskimi kazalci in kazalniki. 7. *strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 66–81). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
2. Bergant, Ž. (1995). *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. (2. dopolnjena izdaja). Ljubljana: ITEO-Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo.
3. *Devizni tečaj EUR/CHF, 2004–2006 [Švicarska nacionalna banka]*. Najdeno 13. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.snb.ch/>.
4. *Devizni tečaj EUR/HRK, 2004–2006 [Hrvatska narodna banka]*. Najdeno 13. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.hnb.hr/tecajn/htecajn.htm?tsfsg=43e428cf8fdefd7ac6a5363b4ca782a7>.
5. *Devizni tečaj EUR/SIT, 2004–2006 [Nova kreditna banka Maribor d.d.]*. Najdeno 13. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.nkbm.si/currencyexchange.aspx>.
6. Gospodarska zbornica Slovenije. Pogovor z gospo Petro Medved, svetovalko Združenja živilske industrije na Gospodarski Zbornici Slovenije dne, 01. 09. 2008 v prostorih Gospodarske zbornice Slovenija.
7. Hočevar, M. (b.l.). Stroškovno računovodstvo iz novih zornih kotov. b.k. Najdeno 17. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.rra-mura.si/seminar/obv-08/Hocevar-stroskovno%20racunovodstvo.doc>.
8. Kavčič, S. (1997). Mesto analize poslovanja v organizacijski sestavi podjetij. 3. *Strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 28–40). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
9. Koletnik, F. (2006). *Proučevanje (analiziranje) računovodskih izkazov*. (3 dopolnjena izdaja). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
10. *Kraš prehrambena industrija d.d., Zagreb*. Najdeno 07. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.kras.hr/>.
11. *Letno poročilo 2005 in 2006 [podjetja Kraš d.d.]*. Najdeno 07. avgust 2008 na spletnem naslovu <http://www.kras.hr/index.php?page=businessActivity>.
12. *Letno poročilo 2005 in 2006 [podjetja Lindt & Sprüngli Group]*. Najdeno 07. avgust 2008 na spletnem naslovu <http://www.lindt.com/int/noswf/eng/company/investor-relations/>.

13. *Letno poročilo 2005 [podjetja Žito Gorenjka d.d.]*. Najdeno 07. avgust 2008 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/PodjDok/podjdokf/LP/2005/5214360.pdf>.
14. *Letno poročilo 2006 [podjetja Žito Gorenjka d.d.]*. Najdeno 07. avgust 2008 na spletnem naslovu http://www.gvin.com/PodjDok/podjdokf/LP/2006/5214360_LP.pdf.
15. *Osnovni podatki [podjetja Lindt & Sprüngli Group]*. Najdeno 07. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.lindt.com/int/noswf/eng/company/>.
16. *Povprečna letna stopnja inflacije za Hrvaško v letih 2005 in 2006 [Hrvatska narodna banka]*. Najdeno 25. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.hnb.hr/publikac/hpublikac.htm?tsfsg=2ca018cd38ea6b7d3dbddb17464c47e7>.
17. *Povprečna letna stopnja inflacije za Slovenijo v letu 2005 [SURS – Statistični urad Republike Slovenije]*. Najdeno 25. junija 2009 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=880.
18. *Povprečna letna stopnja inflacije za Slovenijo v letu 2006 [SURS – Statistični urad Republike Slovenije]*. Najdeno 25. junija 2009 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=654.
19. *Povprečna letna stopnja inflacije za Švico v letih 2005 in 2006*. Najdeno 25. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.tradingeconomics.com/Economics/Inflation-CPI.aspx?Symbol=CHF>.
20. Pučko, D. (1998). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. *Slovenski računovodski standardi 2006 [Slovenskega inštituta za revizijo]*. Najdeno 7. januarja 2009 na spletnem naslovu http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS29.pdf.
22. Statistical Bulletin. (2006). Brussels: CAOBISCO/ICA.
23. Statistical Bulletin. (2007). Brussels: CAOBISCO/ICA.
24. Statistical Bulletin. (2008). Brussels: CAOBISCO/ICA.
25. Turk, I., Kavčič, S., Kokote-Novak, M., Koželj, S. & Odar, M. (2004). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
26. *Urad za makroekonomske analize in razvoj*. Najdeno 17. novembra 2008 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/analiza/jesen04/jp_04.pdf.

27. Zapiski predavanj pri predmetu Analiza poslovanja (november 2006).
28. Zapiski predavanj pri predmetu Uvod v poslovanje (2006).
29. *Žito prehrambena industrija d.d.*. Najdeno 07. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://www.zito.si/index.php?id=70>.

PRILOGE

Priloga 1: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2004–2005

LINDT & SPRÜNGLI GROUP

Consolidated Balance Sheet

		December 31, 2005		December 31, 2004	
	Note	CHF million	%	CHF million	%
ASSETS					
Property, plant and equipment	6	615.4		539.0	
Intangible assets	7	8.6		10.1	
Financial assets	8	21.4		20.4	
Deferred tax assets	9	7.5		8.5	
Total Non-current Assets		652.9	34.2	578.0	33.7
Inventories	10	314.8		265.1	
Accounts receivables	11	688.0		583.5	
Other receivables		41.7		34.3	
Accrued income		6.2		11.2	
Derivative assets	12	1.3		0.0	
Marketable securities	13	35.5		29.3	
Cash and cash equivalents	14	167.7		213.2	
Total Current Assets		1 255.2	65.8	1 136.6	66.3
Total Assets		1 908.1	100.0	1 714.6	100.0
LIABILITIES					
Share and participation capital	15	22.0		21.8	
Treasury stock		-6.4		-2.1	
Retained earnings and other reserves		955.5		774.0	
Total Shareholders' Equity		971.1	50.9	793.7	46.3
Bonds	16	99.3		100.0	
Loans	16	1.3		1.6	
Deferred tax liabilities	9	31.2		30.7	
Pension liabilities	17	136.0		132.4	
Other non-current liabilities		8.6		7.2	
Provisions	18	36.3		42.0	
Total Non-current Liabilities		312.7	16.4	313.9	18.3
Accounts payable to suppliers		185.1		160.6	
Other accounts payable		35.9		31.8	
Current tax liabilities		20.3		16.9	
Accrued liabilities	19	292.7		253.8	
Derivative liabilities	12	7.7		0.0	
Bank and other borrowings	16	82.6		143.9	
Total Current Liabilities		624.3	32.7	607.0	35.4
Total Liabilities		937.0	49.1	920.9	53.7
Total Liabilities and Shareholders' Equity		1 908.1	100.0	1 714.6	100.0

Vir: Letno poročilo podjetja Lindt & Sprüngli Group 2005.

Priloga 2: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2004-2005

LINDT & SPRÜNGLI GROUP

Consolidated Income Statement

		2005		2004	
	Note	CHF million	%	CHF million	%
INCOME					
Sales		2 246.9	100.0	1 994.6	100.0
Other income	20	9.0		7.8	
Total Income		2 255.9	100.4	2 002.4	100.4
EXPENSES					
Material costs		-686.5	-30.6	-602.5	-30.2
Changes in inventories		17.8	0.8	26.1	1.3
Personnel expenses	21	-493.1	-21.9	-452.8	-22.7
Operating expenses		-769.0	-34.2	-678.1	-34.0
Depreciation and amortisation		-76.5	-3.4	-79.3	-4.0
Total Expenses		-2 007.3	-89.3	-1 786.6	-89.6
Operating profit		248.6	11.1	215.8	10.8
Net financial result	22	-2.9		-3.4	
Operating profit before taxes		245.7	10.9	212.4	10.6
Taxes	23	-73.0		-63.4	
NET INCOME		172.7	7.7	149.0	7.5
Attributable to shareholders		172.7		149.0	
Non-diluted earnings per share/10 PC	24	788.2		683.6	
Diluted earnings per share/10 PC	24	768.2		671.9	

Vir: Letno poročilo podjetja Lindt & Sprüngli Group 2005.

Priloga 3: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Lindt & Sprüngli Group, 2005–2006

LINDT & SPRÜNGLI GROUP

Consolidated Balance Sheet

		December 31, 2006		December 31, 2005	
	Note	CHF million	%	CHF million	%
ASSETS					
Property, plant and equipment	5	671.5		615.4	
Intangible assets	6	11.4		8.6	
Financial assets	7	21.5		21.4	
Deferred tax assets	8	7.1		7.5	
Total Non-current Assets		711.5	33.4	652.9	34.2
Inventories	9	358.5		314.8	
Accounts receivable	10	742.4		688.0	
Other receivables		48.0		41.7	
Accrued income		7.3		6.2	
Derivative assets	11	6.1		1.3	
Marketable securities	12	34.3		35.5	
Cash and cash equivalents	13	223.0		167.7	
Total Current Assets		1 419.6	66.6	1 255.2	65.8
Total Assets		2 131.1	100.0	1 908.1	100.0
LIABILITIES					
Share and participation capital	14	22.2		22.0	
Treasury stock		-8.3		-6.4	
Retained earnings and other reserves	1	141.9		955.5	
Total Shareholders' Equity		1 155.8	54.2	971.1	50.9
Bond	15	99.6		99.3	
Loans	15	0.9		1.3	
Deferred tax liabilities	8	31.4		31.2	
Pension liabilities	16	143.4		136.0	
Other non-current liabilities		10.1		8.6	
Provisions	17	33.4		36.3	
Total Non-current Liabilities		318.8	15.0	312.7	16.4
Accounts payable to suppliers		209.4		185.1	
Other accounts payable		33.0		35.9	
Current tax liabilities		34.6		20.3	
Accrued liabilities	18	330.1		292.7	
Derivative liabilities	11	2.6		7.7	
Bank and other borrowings	15	46.8		82.6	
Total Current Liabilities		656.5	30.8	624.3	32.7
Total Liabilities		975.3	45.8	937.0	49.1
Total Liabilities and Shareholders' Equity		2 131.1	100.0	1 908.1	100.0

Vir: Letno poročilo podjetja Lindt & Sprüngli Group 2006.

LINDT & SPRÜNGLI GROUP

Consolidated Income Statement

		2006		2005	
	Note	CHF million	%	CHF million	%
INCOME					
Sales		2 585.6	100.0	2 246.9	100.0
Other income	19	9.7		9.0	
Total Income		2 595.3	100.3	2 255.9	100.4
EXPENSES					
Material costs		-772.1	-29.9	-686.5	-30.6
Changes in inventories		9.3	0.4	17.8	0.8
Personnel expenses	20	-546.7	-21.1	-493.1	-21.9
Operating expenses		-904.9	-35.0	-769.0	-34.2
Depreciation and amortisation		-84.0	-3.2	-76.5	-3.4
Total Expenses		-2 298.4	-88.8	-2 007.3	-89.3
Operating profit		296.9	11.5	248.6	11.1
Net financial result	21	-2.5		-2.9	
Operating profit before taxes		294.4	11.4	245.7	10.9
Taxes	22	-85.4		-73.0	
NET INCOME		209.0	8.1	172.7	7.7
Attributable to shareholders		209.0		172.7	
Non-diluted earnings per share/10 PC (CHF)	23	947.4		788.2	
Diluted earnings per share/10 PC (CHF)	23	921.2		768.2	

Vir: Letno poročilo podjetja Lindt & Sprüngli Group 2006.

Priloga 5: Bilanca stanja podjetja Žito Gorenjka d.d., 2004–2005

Letno poročilo Žito Gorenjka, d.d. za leto 2005

3.2. Računovodski izkazi za leto, končano 31. decembra 2005

BILANCA STANJA NA DAN 31. DECEMBER 2005				
(v tisoč tolarjih)	Pojasnilo	2005	2004	Indeks
				2005 / 2004
SREDSTVA				
Stalna sredstva				
Neopredmetena dolgoročna sredstva	3.3.1.1.	5.231	4.725	110,7
Opredmetena osnovna sredstva	3.3.1.2.	2.424.010	2.343.269	103,4
Dolgoročne finančne naložbe	3.3.1.3.	83.382	89.921	92,7
		2.512.623	2.437.915	103,1
Gibljava sredstva				
Zaloge	3.3.1.4.	411.282	433.104	95,0
Dolgoročne poslovne terjatve		-	-	
Kratkoročne poslovne terjatve	3.3.1.5.	698.512	727.818	96,0
Kratkoročne finančne naložbe	3.3.1.6.	473.673	420.776	112,6
Dobroimetja pri bankah, čeki, gotovina	3.3.1.7.	57.904	72.552	79,8
		1.641.371	1.654.250	99,2
Aktivne časovne razmejitve	3.3.1.8.	234	8.373	2,8
SKUPAJ SREDSTVA		4.154.228	4.100.538	101,3
Zunajbilančna sredstva		254.514	235.021	108,3

Pojasnila na straneh od 45 do 53.

BILANCA STANJA NA DAN 31. DECEMBER 2005 - NADALJEVANJE				
(v tisoč tolarjih)	Pojasnilo	2005	2004	Indeks
				2005 / 2004
OBVEZNOSTI				

»Se nadaljuje«

»Nadaljevanje«

Kapital				
Vpoklicani kapital	3.3.1.9.	968.433	968.433	100,0
Kapitalske rezerve	3.3.1.9.	326.010	326.010	100,0
Rezerve iz dobička	3.3.1.9.	639.702	639.702	100,0
Preneseni čisti dobiček (izguba) prejšnjih let	3.3.1.9.	189.255	216.933	87,2
Prevrednotovalni popravki kapitala	3.3.1.9.	1.304.074	1.394.439	93,5
Čisti dobiček, izguba poslovnega leta	3.3.1.9.	175.163		
		3.602.637	3.545.517	101,6
Dolgoročne rezervacije				
		-	-	
Finančne in poslovne obveznosti				
Kratk. finančne in poslovne obveznosti	3.3.1.10.,11.			
Kratkoročne finančne obv. do bank	3.3.1.10.	-	-	
Kratk. obveznosti na podlagi predujmov	3.3.1.11.	15.000	35.250	42,6
Kratkoročne poslovne obv. do dobav.	3.3.1.11.	327.904	325.142	100,8
Kratkoročne posl. obv. do dob. v skupini	3.3.1.11.	82.135	68.443	120,0
Kratkoročne posl. obv. do drugih	3.3.1.11.	89.681	91.168	98,4
		514.720	520.003	99,0
Pasivne časovne razmejčitve	3.3.1.12.	36.871	35.018	105,3
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		4.154.228	4.100.538	101,3
Zunajbilančne obveznosti		254.514	235.021	108,3

Pojasnila na straneh od 54 do 55.

Vir: Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2005.

Priloga 6: Izkaz poslovnega izida podjetja Žito Gorenjka d.d., 2004–2005

Letno poročilo Žito Gorenjka, d.d. za leto 2005

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA ZA LETO, KONČANO 31. DECEMBRA 2005				
(v tisoč tolarjih)	Pojasnilo	2005	2004	Indeks
Čisti prih. iz prodaje proizv. in stor. - domači trg	3.3.2.1.	3.097.819	2.889.038	107,2
Čisti prih. iz prodaje proizv. in stor. - tuji trg	3.3.2.1.	535.470	615.907	86,9
Čisti prih. iz prodaje blaga in mat. - domači trg	3.3.2.1.	257.567	200.327	128,6
Sprememba vrednosti zalog	3.3.2.2.	7.549	6.945	108,7
Prev. posl. prihodki - dobiček od prodaje OS, kupci	3.3.2.2.	223.654	27.892	801,9
Prevrednotovalni posl. prihodki - drugi	3.3.2.2.	25.292	3.188	793,4
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA		4.147.351	3.743.297	110,8
Stroški blaga, materiala in storitev	3.3.2.3.	(2.607.794)	(2.243.243)	116,3
Stroški dela	3.3.2.3.	(995.679)	(1.061.868)	93,8
Odpisi vrednosti	3.3.2.3.	(364.104)	(327.828)	111,1
Drugi poslovni stroški in rezervacije	3.3.2.3.	(19.841)	(23.752)	83,5
POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA		159.933	86.606	184,7
Fin. prih. od deležev v dobičku odv. podj. Gor. TIM		955	162	589,5
Fin. prih. od deležev v dobičku drugih		5.487	2.748	199,7
Fin. prih. iz dolgoročnih terjatev in posojil		2	-	
Fin. prih. iz kratkoročnih terjatev in posojil		26.148	29.988	87,2
FINANČNI PRIHODKI	3.3.2.4.	32.592	32.898	99,1
Finančni odhodki za odpise finančnih naložb		(5.860)	4.143	
Finančni odhodki za obresti in iz drugih obv.		(2.221)	(5.095)	43,6
FINANČNI ODHODKI	3.3.2.5.	(8.081)	(952)	848,8
Davek iz dobička iz rednega delovanja	3.3.2.6.	(1)	(1)	100,0
POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA		184.443	118.551	155,6
Izredni prihodki	3.3.2.7.	707	1.106	63,9
Izredni odhodki	3.3.2.7.	(9.987)	(4.513)	221,3
CELOTNI POSLOVNI IZID		175.163	115.144	152,1

Pojasnila na straneh od 56 do 62.

IZKAZ GIBANJ NA KAPITALU ZA LETO, KONČANO 31. DECEMBRA 2004

Vir: Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2005.

3. Računovodsko poročilo

3.1. Računovodski izkazi za leto, končano 31. decembra 2006

BILANCA STANJA				
	Pojasnila	31.12.2006 v tisoč SIT	1.1.2006 v tisoč SIT	31.12.2005 v tisoč SIT
SREDSTVA				
A. Dolgoročna sredstva		2.441.764	2.459.273	2.512.623
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve				
1. Dolgoročne premoženjske pravice	1	4.842	5.231	5.231
3. Premoženske pravice v pridobivanju		4.842	5.096	5.096
		0	135	135
II. Opredmetena osnovna sredstva	2	2.389.363	2.384.216	2.424.010
1. Zemljišča in zgradbe		841.443	854.095	887.619
2. Oprema		1.478.326	1.014.843	1.021.113
4. Opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo		65.291	513.949	513.949
5. Predujmi za opredmetena osnovna sredstva		4.303	1.329	1.329
IV. Dolgoročne finančne naložbe	3	11.588	29.221	83.382
1. Naložbe v družbe v skupini		5.465	5.465	6.789
2. Naložbe v druga podjetja		4.787	21.692	21.692
3. Dolgoročna posojila		1.336	2.064	2.064
4. Lastne delnice				52.837
VI. Odložene terjatve za davek	4	35.971	40.605	0
B. Kratkoročna sredstva		1.821.453	1.681.165	1.641.371
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo		19.719	39.794	0
II. Zaloge	6	457.691	412.009	412.009
1. Material		244.796	242.332	242.332
2. Nedokončana proizvodnja		18.162	7.537	7.537
3. Proizvodi in trgovsko blago		194.288	161.413	161.413
4. Predujmi za zaloge		445	727	727
III. Kratkoročne finančne naložbe	3	570.982	473.673	473.673
2. Kratkoročna posojila podjetja v skupini		570.500	322.103	322.103
3. Kratkoročna posojila drugim		482	151.570	151.570
IV. Kratkoročne poslovne terjatve		747.645	697.785	697.785
1. Kratkoročne poslovne terjatve do podjetji v skupini	7	147.477	159.684	159.684
2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev		545.554	512.642	512.642
32. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih		54.614	25.459	25.459
V. Denarna sredstva	8	25.416	57.904	57.904
C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	9	206	234	234
SKUPAJ SREDSTVA		4.263.423	4.140.672	4.154.228

»Se nadaljuje«

»Nadaljevanje«

Letno poročilo Žito Gorenjka, d.d. za leto 2006

BILANCA STANJA - NADALJEVANJE

	Pojasnila	31.12.2006 v tisoč SIT	1.1.2006 v tisoč SIT	31.12.2005 v tisoč SIT
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV				
A. Kapital		3.482.137	3.426.662	3.602.637
I. Vpoklicani kapital	10	968.433	968.433	968.433
II. Kapitalske rezerve		1.630.084	1.630.084	1.630.084
III. Rezerve iz dobička		639.702	639.702	639.702
IV. Lastne delnice in lastni poslovni deleži (kot odbitna postavka)		-52.837	-52.837	
V. Preneseni čisti poslovni izid in čisti izid poslovnega leta		296.755	241.280	364.418
B. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve	11	156.394	162.419	0
1. Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti		156.394	162.419	0
Č. Kratkoročne obveznosti		607.608	514.720	514.720
III. Kratkoročne poslovne obveznosti		607.608	514.720	514.720
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev v skupini		107.080	82.506	82.506
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev		377.295	327.904	327.904
2. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov		0	15.000	15.000
3. Kratkoročne obveznosti za tekoče davke		48.631	40.566	40.566
4. Druge kratkoročne poslovne obveznosti		74.602	48.744	48.744
D. Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	13	17.284	36.871	36.871
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		4.263.423	4.140.672	4.154.228

Vir: Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2006.

Priloga 8: Izkaz poslovnega izida podjetja Žito Gorenjka d.d., 2005–2006

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

	Pojasnila	2006 v tisoč SIT	2005 v tisoč SIT
1. Čisti prihodki od prodaje	14	3.637.544	3.890.856
2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje		41.702	7.549
4. Drugi poslovni prihodki	15	72.150	249.653
5. Stroški blaga, materiala in storitev	16	2.492.791	2.606.860
6. Stroški dela	16	1.016.005	996.612
7. Odpisi vrednosti	16	280.242	364.104
8. Drugi poslovni odhodki	16	22.983	29.829
9. Finančni prihodki iz deležev	17	120.107	6.442
10. Finančni prihodki iz danih posojil	17	22.915	23.115
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	17	8.385	3.035
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpise finančnih naložb	18	0	5.832
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	18	2.995	2.249
15. Poslovni izid		87.787	175.164
16. Davek iz dobička	19	0	1
17. Odloženi davki	4	4.634	0
18. Čisti poslovni izid		83.153	175.163

Vir: Letno poročilo podjetja Žito Gorenjka d.d., 2006.

Priloga 9: Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Kraš d.d., 2004–2005

GRUPA KRAŠ		KRAŠ GROUP	
KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2005.		CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2005	
(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka	(all amounts are expressed in thousands of HRK)	Note
		2005.	2004.
Prilodi od prodaje	4	916.715	860.667
Troškovi prodanih proizvoda		(541.340)	(508.459)
Bruto dobit		375.375	352.208
Ostali dobiti - neto	16	2.507	2.803
Troškovi prodaje i distribucije		(186.689)	(166.085)
Administrativni troškovi		(135.075)	(144.135)
Dobit iz redovnog poslovanja		56.118	44.791
Financijski rashodi - neto	19	(1.207)	(3.511)
Dobit prije oporezivanja		54.911	41.280
Porez na dobit	20	(14.040)	(13.062)
Neto dobit za godinu		40.871	28.218
Neto dobit za:			
Dioničare Dnšiva		40.866	30.975
Manjinski interes		5	(2.757)
		40.871	28.218
Zarada po dionici dioničarima Dnšiva (u kunama) - ostovrta	21	31.51	23.54

Vir: Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2005.

Priloga 10: Konsolidirana bilanca stanja podjetja Kraš d.d., 2004–2005

GRUPA KRAŠ KONSOLIDIRANA BILANCA NA DAN 31. PROSINCA 2005.				KRAŠ GROUP CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS AT 31 DECEMBER 2005			
(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)				(all amounts are expressed in thousands of HRK)			
Bilješka	Na dan 31. prosinca		2004.	Note	As at 31 December		2004
	2005.				2005		
IMOVINA							
Dugorojna imovina							
5	574.365	613.684		5	574.365	613.684	
6	5.306	7.347		6	5.306	7.347	
7	8.617	18.057		7	8.617	18.057	
8	45.102	-		8	45.102	-	
9	119.105	42.765		9	119.105	42.765	
2.1	-	(28.104)		2.1	-	(28.104)	
	752.525	653.749			752.525	653.749	
Kratkotrajna imovina							
10	120.062	112.160		10	120.062	112.160	
11	207.314	197.422		11	207.314	197.422	
7	100	3.820		7	100	3.820	
12	56.053	64.583		12	56.053	64.583	
	383.529	377.985			383.529	377.985	
	1.136.054	1.031.734			1.136.054	1.031.734	
GLAVNICA I OBRUZE							
Kapital i rezerve							
13	549.448	549.448		13	549.448	549.448	
13	(12.921)	(5.502)		13	(12.921)	(5.502)	
13	(15.750)	(13.121)		13	(15.750)	(13.121)	
13	24.874	59.613		13	24.874	59.613	
	139.942	88.035		13	139.942	88.035	
	685.593	678.473			685.593	678.473	
	11.504	11.679			11.504	11.679	
	697.097	690.152			697.097	690.152	
Dugoročne obruze							
14	201.464	140.685		14	201.464	140.685	
	4.515	4.684			4.515	4.684	
	206.009	145.369			206.009	145.369	
Kratkorodne obruze							
15	156.163	140.543		15	156.163	140.543	
	4.005	2.849			4.005	2.849	
14	72.780	52.821		14	72.780	52.821	
	232.948	196.215		14	232.948	196.215	
	438.957	341.582			438.957	341.582	
	1.136.054	1.031.734			1.136.054	1.031.734	
Konsolidirane financijske izvještaje prikazane na stranicama 50 do 104 odobrih je Uprava u Zagrebu 16. veljače 2006. godine.							
Nadran Vidašević, Predsjednik Uprave				Nadran Vidašević, President of the Management Board			

Vir: Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2005.

Priloga 11: **Konsolidirana bilanca stanja podjetja Kraš d.d., 2005–2006**

Kraš godišnje izvješće 2006.		Kraš Annual Report 2006		
Konsolidirana bilanca na dan 31. prosinca 2006. godine		Consolidated Balance Sheet as at 31 December 2006		
		na dan 31. prosinca as at December 31		
(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka Note	2006.	2005.	(all amounts are expressed in thousands of HRK)
IMOVINA				ASSETS
Dugotrajna imovina				Non-current assets
Nekretnine, postrojenja i oprema	5.1.1.	493.705	530.320	Property, plant and equipment
Investicije u tijeku	5.1.1.	60.936	41.547	Assets under construction
Nematerijalna imovina	5.1.1.	4.640	7.805	Intangible assets
Ulaganja dionice	5.1.2.	22.293	53.808	Investments in shares
Dani krediti i potraživanja	5.1.3.	119.175	134.044	Loans and receivables
Unaprijed plaćeni troškovi		2.389	2.358	Prepaid expenses
		703.138	769.882	
Kratkotrajna imovina				Current assets
Zalihe	5.2.1.	127.559	120.062	Inventories
Potraživanja i predujmovi	5.2.2.	241.898	199.732	Receivables and prepayments
Ulaganja namijenjena prodaji		62	100	Investments available-for-sale
Novac i novčani ekvivalenti	5.2.3.	58.142	56.053	Cash and cash equivalents
		427.661	375.947	
Ukupno imovina		1.130.799	1.145.829	Total assets

»Se nadaljuje«

Kraš godišnje izvješće 2006.

71

Kraš Annual Report 2006

Konsolidirana bilanca
na dan 31. prosinca
2006. godine

Consolidated Balance
Sheet as at 31 December
2006

na dan 31. prosinca
as at December 31

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka Note	2006.	2005.	(all amounts are expressed in thousands of HRK)
GLAVNICA I OBVEZE				EQUITY AND LIABILITIES
Kapital i rezerve				Capital and reserves
Redovne dionice	5.3.1.	549.448	549.448	Ordinary shares
Kapitalni gubitak		(11.891)	(12.921)	Capital loss
Trezorske dionice		(29.439)	(15.750)	Treasury shares
Rezerve		14.153	24.873	Reserves
Zadržana dobit		157.079	139.942	Retained earnings
		679.350	685.592	
Manjinski udjeli		11.391	11.505	Minority interests
Dugoročne obveze				Non-current liabilities
Posudbe	5.4.1.	105.754	201.794	Borrowings
Obveze prema državnim institucijama		4.174	4.443	Payables to government institutions
		109.928	206.236	
Kratkoročne obveze				Current liabilities
Poslovne i ostale obveze	5.5.1	179.596	169.009	Trade and other payables
Posudbe	5.5.2.	150.534	73.487	Borrowings
		330.130	242.496	
Ukupne obveze		440.058	448.732	Total liabilities
Ukupno glavnica i obveze		1.130.799	1.145.829	Total equity and liabilities

Vir: Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2006.

Priloga 12: **Konsolidiran izkaz poslovnega izida podjetja Kraš d.d., 2005–2006**

Kraš godišnje izvješće 2006.

88

Kraš Annual Report 2006

Konsolidirani račun
dobiti i gubitka
u 2006. godini

Consolidated Profit
and Loss Account
for the year 2006

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka Note	2006.	2005.	(all amounts are expressed in thousands of HRK)
Prihodi od prodaje	4.1.1.	938.759	915.700	Sales
Troškovi prodanih proizvoda	4.1.3.	(578.849)	(541.829)	Cost of goods sold
Bruto dobit		359.910	373.871	Gross profit
Ostali prihodi iz poslovanja	4.1.2.	23.185	12.992	Other operating income
Troškovi prodaje	4.1.3.	(203.263)	(189.266)	Sales costs
Administrativni troškovi	4.1.3.	(134.332)	(142.231)	Administrative expenses
Dobit iz redovnog poslovanja		45.500	55.366	Operating profit
Financijski prihodi/(rashodi) - neto	4.1.4.	8.771	(455)	Finance costs - net
Dobit prije oporezivanja		54.271	54.911	Profit before income tax
Porez na dobit	4.1.5.	(11.332)	(14.040)	Income tax expense
Neto dobit prije manjinskih udjela		42.939	40.871	Net profit before minority interest
Manjinski udjeli		386	5	Minority interest
Neto dobit za godinu		42.553	40.866	Net profit
Zarada po dionici (u kunama) – osnovna	4.1.6.	31,78	31,51	Earnings per share (in HRK) – basic

Vir: Letno poročilo podjetja Kraš d.d., 2006.