

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**SPECIALISTIČNO  
DELO**

**JASNA KOKORAVEC**



UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

SPECIALISTIČNO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA PRIMORJE V PRIMERJAVI  
Z IZBRANIM KONKURENTOM RIZZANI DE ECCHER**

Ljubljana, december 2011

JASNA KOKORAVEC

## IZJAVA

Študentka Jasna Kokoravec izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela, ki sem ga napisala v soglasju s svetovalko prof. dr. Metko Tekavčič, in da v skladu s 1. odstavkom 21.člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 20. decembra 2011

Podpis:

# KAZALO

UVOD.....	1
<b>1 UGOTAVLJANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA S POMOČJO</b>	
<b>ANALIZE POSLOVANJA.....</b>	<b>2</b>
1.1 Opredelitev analize poslovanja.....	3
1.2 Pomen analize poslovanja.....	5
1.3 Viri podatkov za analizo.....	6
1.3.1 Pridobivanje in obdelava podatkov.....	6
1.3.2 Ustreznost analize.....	7
1.4 Analiza uspešnosti.....	8
1.4.1 Namen in uporabnost.....	8
1.4.2 Finančno računovodski kazalniki.....	9
<b>2 ANALIZA DEJAVNOSTI.....</b>	<b>11</b>
2.1 Analiza dejavnosti gradbeništva v Sloveniji.....	12
2.1.1 Razvoj dejavnosti.....	12
2.1.2 Obseg dejavnosti.....	13
2.1.3 Analiza konkurence.....	14
2.2 Analiza dejavnosti gradbeništva v Italiji.....	15
2.2.1 Razvoj dejavnosti.....	15
2.2.2 Obseg dejavnosti.....	16
2.2.3 Analiza konkurence.....	17
2.3 Predstavitev podjetij.....	18
2.3.1 Primorje.....	18
2.3.1.1 Predstavitev.....	19
2.3.1.2 Dejavnosti podjetja.....	19
2.3.1.3 Podatki o zaposlenih.....	20
2.3.1.4 Obvladovanje finančnih tveganj.....	21
2.3.1.5 Razvojne usmeritve.....	24
2.3.2 Rizzani.....	25
2.3.2.1 Predstavitev.....	25
2.3.2.2 Dejavnosti podjetja.....	25
2.3.2.3 Podatki o zaposlenih.....	26
2.3.2.4 Obvladovanje finančnih tveganj.....	27
2.3.2.5 Razvojne usmeritve.....	28
<b>3 PRIMERJALNA FINANČNA ANALIZA POSLOVANJA PODJETIJ PRIMORJE IN</b>	
<b>RIZZANI DE ECCHER.....</b>	<b>29</b>
3.1 Analiza bilance stanja.....	29
3.1.1 Sredstva.....	29
3.1.2 Obveznosti do virov sredstev.....	31
3.2 Analiza izkaza poslovnega izida.....	32
3.3 Analiza s kazalniki.....	35
3.3.1 Kazalniki stanja financiranja.....	36
3.3.2 Kazalniki stanja investiranja.....	38
3.3.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja.....	40
3.3.4 Kazalniki obračanja.....	43

3.3.5 Kazalniki gospodarnosti.....	44
3.3.6 Kazalniki dobičkonosnosti.....	47

#### **4 ANALIZA POSLOVANJA PODJETIJ V OBDOBJU 2006,2007 Z VIDIKA SITUACIJE V LETU 2011.....49**

#### **SKLEP.....51**

#### **LITERATURA IN VIRI.....55**

#### **PRILOGE**

#### **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Največja gradbena podjetja v Sloveniji po prihodku v letu 2008 (v 1.000 EUR).....	15
Tabela 2: Največja gradbena podjetja v Italiji po prihodku v letu 2007 (v 1.000 EUR).....	18
Tabela 3: Struktura sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	30
Tabela 4: Struktura obveznosti do virov sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihovih vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	31
Tabela 5: Struktura prihodkov in odhodkov v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihovih vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	33
Tabela 6: Struktura poslovnega izida v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	34
Tabela 7: Kazalnik stopnje lastniškosti financiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	37
Tabela 8: Kazalnik stopnje dolgoročnega financiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	38
Tabela 9: Kazalnik stopnje osnovnosti investiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	39
Tabela 10: Kazalnik stopnje dolgoročnega investiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	40

Tabela 11: Kazalnik koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	41
Tabela 12: Kazalnik neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	42
Tabela 13: Kazalnik koeficienta kratkoročnega terjatveno – obveznostnega razmerja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	42
Tabela 14: Koeficient obračanja obratnih sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	43
Tabela 15: Koeficient obračanja terjatev do kupcev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	44
Tabela 16: Kazalnik koeficienta gospodarnosti poslovanja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	45
Tabela 17: Kazalnik koeficienta celotne gospodarnosti v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	45
Tabela 18: Kazalnik stopnje materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EU.....	46
Tabela 19: Kazalnik stopnje čiste dobičkovnosti prihodkov kapitala v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	47
Tabela 20: Kazalnik koeficienta čiste dobičkonosnosti kapitala v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	48
Tabela 21: Kazalnik koeficienta razširjene dobičkonosnosti sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR).....	48





## UVOD

Temeljni cilj vsakega podjetja je trajni obstoj in razvoj ter doseganje čim boljših poslovnih rezultatov. Zato se v podjetjih nenehno sprašujejo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju, pa tudi kako to storiti. Eden najbolj pogostih razlogov za neustrezno odločanje v podjetju, ki nosi skromne poslovne rezultate je premajhno poznavanje poslovanja ali njegovega dela, o katerem odločamo (Bošnjak, 1999, str. 12). Ustrezno poznavanje predmeta odločanja je odvisno predvsem od ustreznega pristopa in procesa spoznavanja. Splošna oziroma sistematična pot k spoznavanju pa je analiza.

**Predmet** specialističnega dela je analiza poslovanja gradbenih podjetij Primorje in Rizzani de Eccher (v nadaljevanju Rizzani) s pomočjo računovodskih kazalnikov. Analiza obsega poslovanje omenjenih podjetij v letih 2006 in 2007.

**Namen** specialističnega dela je s primerjalno analizo dveh sorodnih podjetij, ki delujeta v gradbeni dejavnosti na dveh straneh meje in sta po velikosti ter obsegu primerljivi, ugotoviti, na katerem področju ima posamezno podjetje prednosti in slabosti v poslovanju ter poiskati nekaj predlogov za izboljšanje uspešnosti poslovanja. Na ta način želim oceniti, kako uspešno je poslovalo Primorje v primerjavi s podjetjem Rizzani. Ker je od nastanka dela minilo kar nekaj časa, je v poslovanju obeh podjetij prišlo do sprememb, saj nihče ni mogel napovedati trendov, ki so sledili. Primorje je danes v negotovi situaciji, saj vse težje pridobiva posle, nahaja se na robu stečaja in ima likvidnostne težave. Podjetje Rizzani pa je, sodeč po podatkih letnih poročil, kljub slabšim poslovnim rezultatom, ki so posledica krize katerim gre v gradbeni dejavnosti še vedno dobro obstoječe podjetje, ki se uspešno spopada s krizo.

**Cilj** specialističnega dela je na osnovi primerjalne finančne analize podjetij predlagati ukrepe za izboljšanje poslovanja. Eden od ciljev je tudi, da z vidika aktualnih dogodkov ocenim, kako uspešno poslujeta podjetji. Kriza, ki je sredi leta 2007 zajela Evropo in posledično Slovenijo, je pokazala, da so gradbena podjetja slonela na majavih tleh. Razcvet in uspeh dejavnosti predvsem velikih gradbenih podjetij do krize gre pripisati investicijam v gradbeništvo s strani države, ugodnemu kreditiranju bank in obsežnem povpraševanju na nepremičninskem trgu. V času gospodarske krize se vrstijo stečaji gradbenih podjetij, ne samo največjih, ampak tudi podizvajalcev v gradbeni dejavnosti. Stagnacija gospodarstva Evropske unije (v nadaljevanju EU) dodatno otežuje razmere, saj pomeni zmanjševanje investicij v gradbeništvo.

Specialistično delo bom razdelila na štiri temeljna poglavja. Uvodu sledi kratek teoretični del ugotavljanja uspešnosti poslovanja s pomočjo analize poslovanja. Teoretično opredeljena analiza poslovanja podjetij, v katerem podam bistven odgovor na vprašanje, s katerim namenom se je uporabniki poslužujejo.

V nadaljevanju bom predstavila obe proučevani podjetji v letih 2006 in 2007. Prikazala bom zgodovino, dejavnost, vizijo in poslanstvo ter konkurenco v dejavnosti. Podatke za analizo

dejavnosti in analizo obeh podjetij bom črpala iz domačih in tujih spletnih strani letnih poročil ter iz pridobljenega znanja in osebnih izkušenj.

V tretjem poglavju sledi analiza bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Poglavje je delno namenjeno analizi uspešnosti, ki je del celostne analize poslovanja. Da bi pridobila čim ustrežnejše podatke, ki bodo med seboj primerljivi, bom preučila prednosti in slabosti virov podatkov, saj je od njihove razpoložljivosti, zadostnosti, kakovosti in ažurnosti močno odvisna kvaliteta analize in s tem ustrezno odslikavanje podjetja (Cibic, 2008, str. 33).

Uporabila bom računovodske kazalnike, ki jih določajo Slovenski računovodski standardi in na podlagi katerih bom najboljše ponazorila namen analize. Iz vsakega sklopa kazalnikov jih bom izbrala nekaj, na kratko razložila njihov namen in uporabo ter na koncu podala še razlago primerjave konkretnih izračunov kazalnikov.

Četrto poglavje bo namenjeno analizi poslovanja podjetij z vidika situacije, ki se odvija v današnjih dneh. V zaključku bom podala sklepne ugotovitve, pridobljene v okviru izdelave specialističnega dela, pa tudi sklepne misli in spoznanja, do katerih sem prišla s pomočjo domače in tuje literature ter s konkretnimi izračuni računovodskih kazalnikov obravnavnih podjetij.

## **1 UGOTAVLJANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA S POMOČJO ANALIZE POSLOVANJA**

Po osnovni opredelitvi je podjetje uspešno, če dosega svoj temeljni cilj, ki ga določajo lastniki, država, javnost, zaposleni, dobavitelji in upniki (Helfert, 1991, str. 84). V sedanjem času so se izoblikovala različna merila za doseganje poslovne uspešnosti. Ugotovimo lahko, da bo uspešnejše tisto podjetje, ki se bo hitreje prilagodilo sodobnim razmeram v okolju in upoštevalo zapletene vplive v družbi. Na konkurenčnost podjetja pa seveda vpliva tudi odziv trga, zato mora poslovni sistem izpolnjevati različne zahteve. V podjetju se vodstvo nenehno srečuje s kompleksnimi problemi, ki jih poskuša rešiti z najbolj optimalno rešitvijo. Vse to ima za posledico, da je pomen pravočasnih in pravih odločitev posloводства vedno večji. Z analizo podatkov in informacij se podjetja delno izognejo negotovi prihodnosti.

V podjetjih se posloводство nenehno sprašuje, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja. Iskanje odgovorov je predmet znanstvene discipline, ki ji tradicionalno pravimo analiza poslovanja (Pučko, 1998, str. 1). Ta je usmerjena pretežno k preteklim dogajanjem v podjetju zaradi spoznavanja dejavnikov, ki so vplivali na njegov dosednji položaj. Analiza se ukvarja z razvojem metod in orodij za analiziranje ter s pojasnjevanjem rezultatov in njihove izrazne moči (Bergant, 2011, str. 28). Analiza kot spoznavni proces predstavlja osnovo za odločanje, ki ne more biti prepuščeno zgolj slučajju, dedukciji ali posnemanju, ampak mora temeljiti na logičnem spoznavnem procesu, odvisnem od znanja in preteklih izkušenj–analizi poslovanja.

Vodstva podjetij vedno stremijo k temu, da bi čim bolj zadovoljila interese lastnikov in v tem okviru Mramor (2002, str. 15) prepozna pet osnovnih ciljev:

- maksimiranje dobička,
- maksimiranje prodaje,
- maksimiranje tržnega deleža,
- preživetje in
- doseganje zadovoljive ravni dobička.

Merjenje uspešnosti podjetja predstavlja velik izziv, saj zahteva oblikovanje metod in kriterijev za ocenjevanje posameznikove in organizacijske uspešnosti. Slednje je ključnega pomena, saj je tesno povezano z načinom, kako podjetje ustvarja dodano vrednost, kar neposredno implicira na dobiček in posredno na zaznan ugled podjetja, tako notranji kot zunanji z vidika delničarjev (Josman, 2006, str. 209).

Uspešnost poslovanja nam odgovarja na vprašanja, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja oziroma »minimax načelo«. Tega lahko izrazimo na dva načina: doseči dani rezultat z minimalnimi žrtvami (z minimalno možno uporabo sredstev) ali pa z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalen možni rezultat. Pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja nas ne zanima absolutna vrednost rezultata, pač pa rezultat v primerjavi s sredstvi, ki so potrebna za njegovo doseganje. To nam najbolje prikazujejo kazalniki, ki imajo določeno informacijsko vrednost in nam omogočajo oblikovati sodbo o procesih ali stanjih v podjetju (Tekavčič, 1995, str. 65).

## **1.1 Opredelitev analize poslovanja**

Različni avtorji opredeljujejo analizo poslovanja različno. Lipovec pravi, da je analiza poslovanja proces spoznavanja konkretnega podjetja za potrebe odločanja v podjetju ali v njegovih organizacijskih enotah z namenom izboljšati uspešnost poslovanja podjetja (Pučko, 2004, str. 8). Namen analize je pridobiti podlago, na osnovi katere se bodo lahko v podjetju smotrneje odločali in uspešneje poslovali.

Analizo poslovanja avtorji opredeljujejo kot spoznavanje kvalitete in kvantitete, s tem pa tudi uspešnosti poslovanja. Analiza poslovanja je v tem smislu proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja kot priprava za odločanje o podjetju ali njegovih enotah z namenom izboljšati uspešnost poslovanja s stališča uporabnikove analize. Analiza okolja, ki je ključna za prihodnje poslovanje, poskuša najti odgovore glede prihodnjega stanja okolja in podjetja (Aaker, 1984, str. 54–128). Na podlagi analize poslovanja podjetja in analize okolja, ki sta prvi dve fazi v preučevanju procesa celotnega poslovanja, ugotovimo prednosti in slabosti, ki izhajajo iz podjetja ter priložnosti in nevarnosti, ki izhajajo iz okolja, v katerem se podjetje nahaja (Pearce & Robinson, 2000, str. 202–206).

Bistvene sestavine analize poslovanja so:

- proces spoznavanja dejavnosti,
- predmet analize,
- cilj analize in
- namen analize.

Najprej je potrebno spoznati značilnosti predmeta analize, njegovo vedenje v okolju ter vpliv na učinkovitost poslovanja. Predmet analize označuje konkretno podjetje ali združbo z njenimi rezultati, ki so izraženi v podatkih. Cilj analize je vpogled ali odkrivanje poslovanja podjetja skozi pridobljene podatke. Namen analize, ki mora biti opredeljen izven spoznavnega procesa, je odvisen od interesov posameznikov (Pučko, 2005, str. 6), ki nosijo skupno težnjo po maksimizaciji doseganja cilja gospodarjenja na dolgi rok. Ta je vedno vsestransko določen in opredeljen s treh osnovnih vidikov:

- ekonomski vidik je večkrat v ospredju namena analize in temelji na doseganju maksimalne uspešnosti poslovanja;
- organizacijski vidik omogoča doseganje smotrnosti zastavljenih ciljev, brez katere ni mogoče izkoristiti vseh možnosti za povečanje ekonomske uspešnosti poslovanja;
- uporabniški vidik, od katerega je odvisen namen konkretne analize. Lahko gre za bodisi notranjega uporabnika kot na primer delovno mesto, organizacijsko enoto, upravo ali pa za zunanjega uporabnika kot so upniki, konkurenti, državna uprava, raziskovalni inštituti in drugi. Analiza je namenjena enemu ali več uporabnikom, odvisno od pristojnosti odločitvenih ravni. Praviloma se oblikuje za višje ravni strnjena, za nižje ravni pa nadrobna poročila. Vsako pa mora imeti ustrezno sporočilno vrednost in mora biti prilagojeno potrebam in sposobnostim prejemnika (Pučko, 2005, str. 7).

Poslovanje lahko opazujemo v skladu z naravnim tokom odvijanja reprodukcijskega procesa. Zanj vemo, da se začne s procesom nabave in se sklepa s procesom prodaje. Vse delne procese reprodukcije je potrebno tudi financirati. Rezultat reprodukcijskega procesa se pokaže v poslovnem uspehu in v poslovni uspešnosti. Ta logika reprodukcijskega procesa nam omogoča tudi, da v skladu z njo opravljamo po enakem zaporedju proces opazovanja poslovanja.

Spremljanje in ocenjevanje poslovanja konkretnega podjetja je lahko samostojna delna analiza ali pa je to le del analize poslovanja. Če gre za delno analizo, bomo zanjo najprej izdelali program opazovanja. V njem je treba določiti (Pučko, 2004, str. 49):

- predmet opazovanja, ki je lahko celovito poslovanje ali pa del poslovanja konkretnega podjetja,
- namen opazovanja, ki je največkrat vezan na odkrivanje slabosti v poslovanju, ki bi se jih dalo odpraviti in s tem izboljšati uspešnost,

- cilj z metodo opazovanja. Cilj spoznavnega procesa je v okviru analize poslovanja spoznati količinske in kakovostne značilnosti, pa tudi vedenje predmeta, ki ga spoznavamo.

V okviru splošne metode analize poslovanja ločimo pet faz: opazovanje dejstev, opredeljevanje poslovnih problemov, postavljanje hipotez, logično (teoretično) preizkušanje hipotez in praktično preizkušanje preostalih hipotez.

Faza analize poslovanja, čeprav sama po sebi neodločilna, je izjemno pomembna, saj ugotovljeni problemi in prednosti v poslovanju že sami po sebi navajajo k rešitvam. Prav zato velja, da ni tako pomembno najti odgovore na vsa vprašanja, temveč, da je pomembno ugotoviti prave probleme in si zastaviti prava vprašanja. Proces analize poslovanja obsega opazovanje poslovanja in opredelitev problema.

## **1.2 Pomen analize poslovanja**

Analiza poslovanja obsega zbiranje informacij o preteklem in sedanjem poslovanju, njihovo primerjavo z »normalnim« poslovanjem, ugotavljanje razlik med obema in iskanje vzrokov za odstopanja. Analizo se uporablja kot podlago za reševanje težav in izrabo prednosti, ki jih ima podjetje (Rozman, 1993, str. 91).

Z razvojem poslovanja in razvijanjem ter spreminjanjem poslovnega okolja se spreminjajo tudi načini presojanja uspešnosti ekonomskih subjektov. Najpogosteje se v praksi uporablja analiza poslovanja podjetij na podlagi računovodskih kazalnikov, ki je bil značilen za industrijsko dobo (Ress, 1995, str. 114). Podrobna analiza podjetja predstavlja pripravljeno fazo za sprejemanje vseh odločitev v podjetju, katerih namen je izboljšanje poslovanja podjetja.

Pred računanjem kazalnikov bo potrebno zagotoviti, da so računovodski izkazi, na osnovi katerih bom kazalnike računala, medsebojno primerljivi. Prav tako bo potrebno izločiti nepomembne, ki bi na podlagi analize lahko otežili poslovno odločitev ali celo pripeljali do napačne odločitve (Higgins, 1992, str. 99). Ugotoviti bom morala, ali so podatki v izkazih časovno oziroma prostorsko primerljivi, kadar bom primerjala kazalnike na osnovi bilanc obravnavanih podjetij, se pravi, če so bilance izdelane na osnovi uporabe istih računovodskih politik (Stickney, 1996, str. 186). Za pravilno vrednotenje podatkov je potrebno upoštevati tudi različno namenskost organizacij, ki je odvisna od različnih dejavnikov, med drugim imata pomembno vlogo tudi velikost in lastništvo (Walton, 2000, str. 41).

Analiza na podlagi kazalnikov omogoča jasnost in razumljivost informacij o poslovanju podjetja ter primerljivost s preteklimi izzivi in konkurenčnost podjetij. Omogoča tudi opredeljevanje nenavadnih ali spreminjajočih se razmer in ugotavljanje pomembnejših odmikov.. poleg tega pa tudi prikaz prednosti in slabosti poslovanja glede na okolje podjetja, ureditev informacij, oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju ter napoved prihodnje uspešnosti poslovanja (Tyran, 1992, str. 11).

## 1.3 Viri podatkov za analizo

### 1.3.1 Pridobivanje in obdelava podatkov

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost gospodarske družbe pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo gospodarski subjekt dosega, pri tem pa ugotavljati odklone med doseženimi in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in poiskati vzroke za njihov nastanek (Pučko, 1995, str. 63). Osnovni namen vsakega gospodarskega subjekta je ustvariti čim boljši poslovni uspeh, ki se odraža v obsegu prometa, dobičku ali tržnemu deležu. Za presojo uspeha lahko posamezno podjetje uporablja tudi kakšen drug kriterij, odvisno od ciljev, ki jih želi doseči in kaj, izhajajoče iz zastavljenih ciljev, prepozna kot svoj poslovni uspeh. Samo računovodsko izkazani poslovni izid ni dovolj, da bi lahko presojali ekonomski uspeh poslovanja.

V svoji analizi sem se oprla na računovodske izkaze podjetja Primorje. Vendar bi bilo samo predstaviti posamezne postavke izkazov in izračunati osnovne kazalnike premalo, zato sem posamezne kategorije in kazalnike primerjala s konkurenčnim podjetjem v dejavnosti, ki je prisotno v tujini – podjetjem Rizzani. Konkurenčno podjetje sem določila tako, da sem v ožji krog neposrednih konkurentov proučevanega podjetja zajela več poslovnih subjektov, ki jih v podjetju sami prepoznavajo kot svoje konkurente in so hkrati po prometu in številu zaposlenih primerljivi z njim.

Analiza poslovanja v specialističnem delu temelji na kombinirani primerjavi, kjer hkrati primerjam in ocenjujem kategorije in kazalnike v časovnem zaporedju in med dvema podjetjema (Koletnik, 1997, str. 113). Pri primerjavi v prostoru je pred analiziranjem potrebno preveriti, kakšne računovodske politike uporabljajo podjetja, katerih računovodske kazalnike bomo medsebojno primerjali. Podjetja lahko uporabljajo različne metode amortiziranja osnovnih sredstev in različno vrednotijo zaloge končnih izdelkov, kar lahko bistveno vpliva na kategorije v računovodskih izkazih.

Podatkovne podlage v različnih časovnih obdobjih poslovanja morajo biti medsebojno primerljive. Posebno pozornost moramo nameniti kazalnikom, pri katerih primerjamo statično opredeljene kategorije iz bilance stanja z dinamično opredeljenimi kategorijami iz izkaza poslovnega izida, za kar je potrebno izračunati povprečno stanje postavk v bilanci stanja. Pri primerjavi v času je potrebno izločiti tudi vpliv inflacije, torej moramo nominalne vrednosti različnih kategorij računovodskih izkazov izraziti realno (Koletnik, 1997, str. 113).

Tako sem vse izkaze za leto 2006 inflacionirala na raven cen iz leta 2007. Podatke iz bilanc stanja za podjetje Primorje, ki se nanašajo na dan 31.12., sem inflacionirala z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin  $I_{dec07/dec06}=105,6$ . Podatke iz izkazov uspeha sem inflacionirala z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin  $I_{07/06}=103,6$  (SI-Stat podatkovni portal, 2011). Podatke iz bilanc stanja za podjetje Rizzani, ki se nanašajo na dan 31.12., sem inflacionirala z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin  $I_{dec07/dec06}=102,6$ . Podatke iz

izkazov uspeha sem inflacionirala z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin I07/06=101,8. Na ta način sem zagotovila realnost izkazanih primerjav (Istituto nazionale di statistica podatkovni portal, 2011).

Dejavnost gradbeništvo po Standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) spada v skupino F 45 in obsega gradbena dela na visokih in nizkih gradnjah, pripravljalna in zaključna dela v gradbeništvu ter gradbene instalacije. Glede na vrsto objektov v gradbeništvu ločimo stavbe ali visoke gradnje ter gradbeni inženirski objekt ali nizke gradnje. Dejavnost gradbeništva v Italiji po SKD spada v skupino F 45 in je veljala do 31.7.2007 ter obsega iste dejavnosti kot SKD v Sloveniji.

Pri proučevanju podjetij se bom opirala predvsem na strokovno literaturo tujih in domačih avtorjev, ki so objavili knjige, članke ter prispevke s področja analiziranja oziroma računovodskih kazalnikov za merjenje uspešnosti poslovanja. V analizo bom vključila tudi sekundarne informacije pridobljene iz letnih poslovnih poročil, računovodskih izkazov in ostalih internih virov s strani proučevanih podjetij.

### **1.3.2 Ustreznost analize**

Pri analizi poslovanja se pojavlja problem razpoložljivosti, kakovosti in ažurnosti podatkov. Analitik je vedno nezadovoljen z razpoložljivim obsegom podatkov in ima vselej možnost organizirati dodatno zbiranje podatkov, kjer mora pretehtati med dodatno koristnostjo in dodatnimi stroški. Ažurni podatki so ponavadi nepopolni, zato analitik stremi k ažurnosti le v nujnih primerih, kot je vodenje zalog, plačevanje računov in tedaj, ko so potrebni hitri odzivi (Cibic, 2008, str. 40).

Kakovost zbranih podatkov kot osnova za analizo poslovanja je odvisna od načina zbiranja in začetne obdelave podatkov, za katere je potrebna čim večja analitična razčlenjenost in čim manjše število napak pri samem evidentiranju podatkov. Odvisna je tudi od strokovnosti in vestnosti kadrov, ki te podatke obdelujejo ter spremembe v gospodarskem sistemu in politiki, kot so spremembe davčnih stopenj, računovodskih standardov in podobno. Ne gre zanemariti odvisnosti od sprememb v notranjih sistemih podjetja, kot so reorganizacija, priključitve, integracije in spremembe zaradi sezonskih vplivov, saj je potrebno izločiti vplive sprememb od katerih je analiza neodvisna kot na primer inflacija ali nihanje tečajev (Pučko, 2005, str. 36).

Za pravilno vrednotenje podatkov je potrebno upoštevati tudi različno namenskost organizacij, ki je odvisna od različnih dejavnikov, kjer imata pomembno vlogo velikost in lastništvo. Večje družbe vodijo poslovne transakcije s ciljem prikazati čim večji dobiček zaradi potreb zunanjih investitorjev, medtem ko manjša podjetja stremijo k prikazovanju nižjega rezultata zaradi zmanjšanja davčnih obveznosti (Walton, 2000, str. 41).

## 1.4 Analiza uspešnosti

S problematiko uspešnosti organizacij se danes ukvarjajo povsod po svetu. Odgovor na vprašanje, ali je organizacija uspešna ali ne, je na prvi pogled preprost, v resnici pa zapleten. Organizacijo namreč lahko obravnavamo iz več zornih kotov, in sicer kot družbeno enoto, kot gospodarsko enoto, kot finančno enoto in tako naprej. Zato uspešnosti poslovanja organizacije ne moremo ocenjevati z enim samim sodilom, saj ta kaže uspešnost ponavadi iz enega samega zornega kota (Turk, Kavčič, Kokotec, Novak, Koželj & Odar, 2004, str. 727). Tako si v dinamičnem poslovnem okolju ne moremo zamisliti upravljanja in poslovanja podjetja brez zavestnega usmerjanja sedanje in bodoče dejavnosti, zato je nujno, da ima podjetje izdelane jasne strateške cilje, ki jih želi doseči. Prav zaradi lažjega spremljanja in nadzorovanja poslovanja podjetja je potrebno opredeliti uspešnost podjetja v obliki merljivih ciljev. Ti omogočajo uporabnost opredelitve pri odločanju, oblikovanje ustreznih informacij in nadzor. Nenazadnje je realizacijo le prej opisanega cilja mogoče organizacijsko in motivacijsko podpreti (Bergant, 1998, str. 88).

Pomembno je, da je uspešnost opredeljena v obliki merljivih ciljev, ki omogočajo pravilno odločanje (Papež, 2005, str. 9). Ker je podjetje skupek različnih interesnih skupin, tudi takih z med seboj nasprotujočimi si interesi, je pomembno, da podjetje izdela sistem ciljev. Osnovni cilj podjetja je ekonomske narave, saj je podjetje gospodarska tvorba, ki se mora ravnati po ekonomskih motivih. Hkrati je to tudi cilj lastnikov podjetja ter pomeni maksimiranje razmerja med vrednostjo rezultata in vrednostjo vlaganj v poslovanje. Primarni cilj je tako cilj lastnikov, vendar pa nikakor ne sme biti to edini cilj podjetja. V skladu s ciljnim pristopom k merjenju uspešnosti poslovanja je poslovanje uspešno, ko so izpolnjeni vsi zastavljeni cilji, drugače lahko govorimo le o delni uspešnosti poslovanja. Tako ne moremo sklepati, ali je neko podjetje uspešno le na podlagi enega ali dveh ciljev podjetja, temveč le, če so doseženi zadovoljivi rezultati zasledovanja več ciljev, zlasti takšnih, ki so si med seboj nasprotni (Rejc, 1999, str. 26).

### 1.4.1 Namen in uporabnost

Splošno sprejete klasifikacije presojanja uspešnosti poslovanja podjetja ni, obstajajo pa okvirne razmejitve med modeli, ki so jih oblikovali posamezni avtorji. Bergant (1998, str. 92) meni, da večino obstoječih modelov merjenja uspešnosti podjetja lahko razdelimo v dve skupini, ki imata različni izhodiščni filozofiji:

- modeli, ki poskušajo oblikovati enotno mero uspešnosti, ki izhaja predvsem iz finančnih (računovodskih) kategorij in
- modeli, ki poleg finančnih (računovodskih) rezultatov vključujejo tudi druge izide poslovanja podjetja.

Z razvojem poslovanja in razvijanjem ter spreminjanjem poslovnega okolja se spreminjajo tudi načini presojanja uspešnosti ekonomskih subjektov. Za industrijsko dobo je bil značilen tako



imenovani tradicionalni način presojanja uspešnosti, ki temelji na računovodskih podatkih in je osredotočen predvsem na merjenje finančne uspešnosti. Danes mu teoretiki očitajo veliko pomanjkljivosti in prav to je vzrok, da so se skladno z razvojem gospodarstva začeli razvijati sodobni modeli za presojanje uspešnosti (sistem uravnoteženih kazalnikov), ki temeljijo predvsem na nefinančnih podatkih (Rees, 1995, str. 114). Sodobni način presojanja uspešnosti poslovanja danes v praksi vedno pogosteje dopolnjuje oziroma nadomešča klasično presojanje uspešnosti poslovanja s pomočjo računovodskih kazalnikov.

Tradicionalni način presojanja uspešnosti temelji na računovodskih kazalnikih, izračunanih iz postavk v računovodskih izkazih. 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 et al., 2004, str. 655). Analizo poslovanja z računovodskimi kazalniki se je najprej uporabljalo v finančnih in bančnih institucijah na začetku dvajsetega stoletja, da bi z njeno pomočjo ugotovili finančno premoženje in uspešnost poslovanja podjetij, predvsem za ocenjevanje finančne trdnosti ter sposobnosti odplačevanja posojil. Uporabniki izsledkov analiz so precej pozorno in preudarno postopno spoznavali načine za pravilno razlaganje kazalnikov, to pa jim je omogočilo vpogled v uspešnost poslovanja celotnega podjetja (Tyran, 1992, str. 135).

Analiza na podlagi kazalnikov omogoča (Tyran, 1992, str. 11):

- jasnost in razumljivost informacij o poslovanju podjetja ter primerljivost s preteklimi izidi in konkurenčnimi podjetji,
- opredelitev nenormalnih ali spreminjajočih se razmer in ugotavljanje pomembnejših odmikov,
- prikaz prednosti in slabosti poslovanja glede na okolje podjetja,
- ureditev informacij, ki nazorno in pregledno olajšajo uresničevanje ciljev ter pomagajo pri odločitvah poslovanja o dobičkonosnosti, finančni stabilnosti, plačilni sposobnosti, gospodarnosti, konkurenčnosti, rasti, razvoju, uspešnosti in učinkovitosti,
- vpogled v posamezne računovodske informacije, ki lahko opozorijo na nezaželene in krizne razmere ter
- oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju ter napoved prihodnje uspešnosti poslovanja.

#### **1.4.2 Finančno računovodski kazalniki**

Cilje organizacije je mogoče meriti z dvema vrstama sodil, in sicer z absolutnimi velikostmi (kazalci) in relativnimi števili (kazalniki). Pomanjkljivost absolutnih velikosti je, da jih lahko uporabljamo predvsem v času, ne pa tudi prostoru. Njihova velikost je v veliki meri odvisna od velikosti organizacije, dejavnosti organizacije in tako naprej. Poleg tega pa nanje vplivajo tudi inflacijska gibanja (Turk et al., 2003, str. 731).

Uporabnost finančnih podatkov je odvisna od njihove pomembnosti, zanesljivosti, primerljivosti in razumljivosti (Elliott & Elliott, 2002, str. 160). Pomembni so tisti podatki, ki lahko vplivajo na ekonomske odločitve. Njihovo zanesljivost povečuje pravilno vrednotenje. Popolno primerljivost lahko dosežemo z izločanjem določenih vplivov, na razumljivost finančnih podatkov pa vplivajo znanje in sposobnosti uporabnika informacij.

V Slovenskih računovodskih standardih (v nadaljevanju SRS) so računovodski kazalniki opredeljeni kot relativna števila, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Relativno število dobimo s primerjavo dveh velikosti. Relativno število ima določeno spoznavno moč in nam omogoča oblikovati sodbo o določenih procesih ali stanjih. Glede na naravo primerjanih velikosti je lahko (Turk et al., 2004, str. 654):

- indeks: je relativno število, ki izraža razmerje med istovrstnima velikostma. Pogosto se pomnoži s 100, da dobimo odstotni indeks. Če od odstotnega indeksa odštejemo 100, izrazimo relativno razliko v odstotkih od velikosti, s katero primerjamo,
- koeficient: je relativno število, ki izraža razmerje med različnima velikostma, ki pa sta primerljivi; je imenovano število in ga le redkeje izražamo kot odstotni koeficient, kjer bi izračunano razmerje pomnožili s 100,
- stopnja udeležbe: je relativno število, ki izraža razmerje med dvema istovrstnima velikostma, od katerih se prva nanaša na del in druga na celoto istega pojava; najpogosteje se stopnja pomnoži s 100, da dobimo odstotno stopnjo udeležbe.

V računovodskih izkazih je na voljo veliko podatkov, ki so sami po sebi neizrazni in jih moramo primerjati s kakšnim drugim podatkom, da bi jih lahko kakovostno ovrednotili. Računovodski kazalnik pa že ima neko določeno informacijsko vrednost in nam omogoča oblikovati sodbo o procesih ali stanjih v podjetju. V strokovni literaturi so računovodski kazalniki razdeljeni po različnih sodilih oziroma kriterijih. Glede na različne uporabnike ločimo kazalnike za notranje in zunanje uporabnike. Glede na računovodsko dejavnost ločimo kazalnike finančnega, stroškovnega in poslovnega računovodstva (Kavčič, 2001, str. 24). V SRS so kazalniki razvrščeni po skupinah glede na vsebino pojavov, ki jih pojasnjujejo.

Glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ter na potrebe po finančnem in gospodarskem načinu presojanja so SRS 29 (2007) računovodski kazalniki v skupini kot:

- kazalniki stanja financiranja (vlaganja),
- kazalniki stanja investiranja (naložbenja),
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki gospodarnosti,
- kazalniki dobičkonosnosti,
- kazalniki dohodkovnosti in
- kazalniki denarne tokovnosti.

Vsako podjetje se samo odloča, katere kazalnike bo uporabilo pri analizi poslovanja. Odločitev je velikokrat odvisna od tega, ali bodo rezultati analize služili za notranje ali zunanje potrebe. Izrazna moč kazalnikov ni pomembna sama z vidika analiziranja. Njihova moč se poveča pri povezovanju s poslovnimi tokovi. To pomeni, da več kazalnikov kot bomo izračunali, bolj kakovostna bo analiza. Mogoče jih je tudi medsebojno povezati, tako da je posamezni kazalnik pojasnjen z drugimi kazalniki. Kazalniki imajo to prednost, da jih lahko proučujemo v času z načrtovanimi ali preteklimi, v primerjavi s sorodnimi podjetji ali s povprečjem panoge (Bergant, 2011, str. 48). Zato vsako podjetje izbere svoje kazalnike glede na posebnosti poslovanja in objektivne možnosti merjenja, ki jih določa tudi stopnja razvitosti informacijskega sistema v podjetju.

Izračunavanje in povezovanje kazalnikov sama po sebi ne zadoščata. Treba je oceniti primernost njihove višine. Do neke mere zadoščajo temu namenu medsebojne primerjave kazalnikov (Duhovnik, 2002, str. 176):

- istega podjetja v različnih obračunskih obdobjih,
- z normativnimi ali načrtovanimi vrednostmi in
- različnih podjetij znotraj iste dejavnosti.

Analitik mora biti pri primerjavi kazalnikov zelo pozoren na določene izjemne vplive in spremembe, ki so vplivale na izračunano velikost kazalnikov. Iz primerjav kazalnikov so namreč razvidne le spremembe na koncu poslovnega obdobja, niso pa razvidni razlogi za te spremembe. Kazalnike je zato potrebno opazovati v več zaporednih obračunskih obdobjih. Ena izmed pomanjkljivosti je zagotovo dejstvo, da ni nekih določenih normativov, ki bi označevali optimalno velikost posameznih kazalnikov.

Duhovnikova (2002, str. 177) meni, da smiselna primerjava kazalnikov predpostavlja, da je podatkovna podlaga za izračun kazalnikov oblikovana na primerljivih sodilih, ter da so prilagoditve podatkovne podlage za različna obračunska obdobja in različna področja poslovanja medsebojno primerljive. To pomeni, da morata biti medsebojno primerljiva vsebina in vrednotenje posameznih postavk, ki vstopajo v izračune kazalnikov. Posebno pozornost je potrebno posvetiti tudi tehniki izračunavanja in nenazadnje razlagi dobljenih rezultatov.

Glede na navedene omejitve je očitno, da so kazalniki po eni strani sicer enostavno, po drugi strani pa zelo zapleteno sredstvo ocenjevanja uspešnosti poslovanja podjetja, ki lahko vodi tudi do sprejemanja napačnih odločitev.

## **2 ANALIZA DEJAVNOSTI**

Gradbeništvo je zagotovo ena najpomembnejših dejavnosti vsakega narodnega gospodarstva in odločilno pripomore k gospodarski rasti. Kadar je gospodarska rast visoka, jo običajno vleče

navzgor cvetoče gradbeništvo. Ko pa je gospodarstvo v krizi in je splošno stanje v gospodarstvu slabo, gre gradbeništvu izmed vseh najslabše.

Gradbeni sektor je strateško najpomembnejši sektor v Evropi, saj zagotavlja infrastrukturo, stavbe, je največji delodajalec, vpliva na okolje, največ prispeva k bruto investicijam v Evropi in poganja vse ostale sektorje v gospodarstvu (Komisija Evropskih skupnosti, 2010).

Gradbeništvo je od sredine leta 2008 in še danes v globoki krizi, saj je število obstoječih podjetij v dejavnosti preveliko, ponudba presega povpraševanje, dobički se nižajo in podjetja izstopajo iz dejavnosti.

## **2.1 Analiza dejavnosti gradbeništva v Sloveniji**

Gradbeni sektor je pomemben sektor, ki s svojo dejavnostjo ne le zaposluje velik del prebivalstva, vpliva na okolje, porablja vire in zagotavlja temelje za bivanje, temveč tudi skrbi za konkurenčnost drugih industrijskih sektorjev. Gradbeništvo predstavlja storitev, ki je primarna vrsta dejavnosti in hkrati perspektivna dejavnost.

### **2.1.1 Razvoj dejavnosti**

Gradbena podjetja v Sloveniji se še kako zavedajo svojega strateškega pomena in s tem povezanega položaja na trgu. Na eni strani je gradbeništvo zelo redko prav v zavidljivem položaju, saj se tudi v najbolj cvetočih letih gradbena podjetja soočajo z ostro konkurenco in pomanjkanjem ustrezno usposobljenih kadrov, predvsem gradbenih in strojnih inženirjev, ki bi bili sploh še pripravljeni delati v gradbeni operativi ter pomanjkanjem kvalificiranih in nekvalificiranih gradbenih delavcev za delo na terenu. Po drugi strani pa se zavedajo svoje pomembne vloge v gospodarstvu. Zato v kriznih časih računajo na pomoč države v obliki subvencij ali državnih razvojnih programov.

Leta 2008 je Slovenija kot ena izmed članic EU doživela največji upad opravljenih gradbenih storitev. Redjko (2011) je v analizo zajel gospodarske družbe in samostojne podjetnike po SKD, ki sodijo pod gradbeno dejavnost (gradnja stavb in gradnja inženirskih objektov ter specializirana gradbena dela). V gradbenem sektorju še vedno se beleži dobiček, ki strmo pada, v 2009 je bilo odpuščenih 4.642 zaposlenih, v letu 2010 pa se beleži porast plačilne nediscipline. Samo letu 2009 je med vsemi subjekti, ki plačujejo z zamudo več kot 30 dni, kar 19 % podjetij iz gradbene dejavnosti. Delež blokiranih gradbincev med vsemi blokiranimi pravnimi subjekti je 25 %. V gradbeni dejavnosti je trend ustanavljanja in zapiranja podjetij. V letu 2010 je bilo tako izbrisanih 981 več podjetij kot na novo ustanovljenih. V 2010 je bilo v gradbeništvu uvedenih 87 % postopkov insolventnosti več v primerjavi z letom prej.

Najbolj obetavne in stabilne so države z največ tujimi neposrednimi naložbami. Perspektivne države za slovenske gradbenike so po ugotovitvah članic Euroconstructa (2007) Poljska,

Slovaška, Madžarska in Češka, ki morajo še nadoknaditi zaostanek za razvitimi državami. Gradbeništvo bo igralo pri oživljanju gospodarstev omenjenih držav glavno vlogo.

### **2.1.2 Obseg dejavnosti**

Povpraševanje v gradbeništvu je v veliki meri pogojeno z investicijami, kar pomeni, da na gradbeništvo močno vplivajo ciklična dogajanja v gospodarstvu (Mencinger, 1990, str. 84). Na področju gradbeništva je leta 2007 delovalo 18.465 podjetij.

Gradbeništvo je najbolj cvetelo med letoma 2005 in 2007. Zadnje tri mesece leta 2006 je bilo investicij v gradbeno opremo za petino več kot v enakem obdobju leto poprej, kar za četrtno pa se je zvišala realna dodana vrednost dejavnosti. Leta 2007 se je gradbeni balon napihnil do rekordnih razsežnosti. Statistični urad je tako v letih 2006 in 2007 zabeležil kar pet zaporednih četrtnetij, ko je gradbeništvo raslo hitreje kot delnice na borzah v državah Evrope, po stopnjah od 17 % do 29 %. Vrednost opravljenih gradbenih del na stavbah je presegla rekordnih četr milijarde evrov, delež gradbeništva v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) pa se je leta 2008 povečal polovico in dosegel že 7,3 % (Cirman, 2011).

V tujini so slovenski gradbeniki najbolj prisotni v državah na območju bivše Jugoslavije, predvsem v Srbiji, Bosni in Hrvaški ter v Rusiji. Z novimi programi financiranja se gradbenikom odpira posel tudi na trgih razvitih članic EU, predvsem v Italiji in Nemčiji ter v novih članicah EU. Vrednost gradbenih del, ki so jih slovenska gradbena podjetja v letu 2007 opravila v tujini, se je v primerjavi z letom 2006 povečala, in sicer pri stavbah za dobrih 47 %, pri inženirskih gradnjah pa za več kot 190 %. Po podatkih statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) je vrednost opravljenih gradbenih del v državah EU leta 2007 znašala dobrih 21 % vrednosti vseh opravljenih gradbenih del v tujini, zunaj meja Evrope 12 % in v drugih državah Evrope kar 67 % (SURS, 2008).

Za prvo četrtnetje leta 2007 je SURS izmeril nadpovprečno 7,2 % gospodarsko rast in potem v drugem četrtnetju še vedno izjemno 5,9 % gospodarsko rast. Glavna spodbujevalca gospodarske rasti sta visoka rast predelovalnih dejavnosti in izredno visoka rast gradbeništva.

K skupni 5,9 % gospodarski rasti v drugem četrtnetju leta 2007 so predelovalne dejavnosti prispevale 2 odstotni točki, četrtnetje prej pa kar 2,3 odstotni točki. Povedano drugače, predelovalne dejavnosti so v drugem četrtnetju leta 2007 predstavljale 33,8 % skupne gospodarske rasti. Drugo mesto v prispevku panoge h gospodarski rasti je zavzemalo gradbeništvo. Rast gradbeništva je sicer v drugem četrtnetju leta 2007 dosegla daleč največjo rast dodane vrednosti, vendar je prispevek gradbeništva h gospodarski rasti zaradi manjšega deleža v ustvarjenem BDP manjši od prispevka predelovalnih dejavnosti. Tako je gradbeništvo v tem obdobju prispevalo 1,3 odstotne točke h 5,9 % gospodarski rasti, kar je predstavljalo 22 % celotne gospodarske rasti. Predelovalnim dejavnostim in gradbeništvu so sledili trgovina in nepremičnine, najem in poslovne storitve.

Po dolgih letih razmeroma visoke gospodarske rasti se je zaradi svetovne recesije ob koncu leta 2008 v Sloveniji začela negativna gospodarska rast. Po podatkih SURS-a se je v Sloveniji BDP v prvem četrtletju leta 2008 še realno povečal za 5,9 %, kar je le 0,2 % manj kot je znašala rast BDP v letu 2007. Postopno padanje rasti se je v zadnjem četrtletju že prevesilo v negativno rast, BDP je bil za 0,9 % manjši kot v enakem obdobju leta 2007, na letni ravni pa se je zmanjšal na 3,4 %.

### **2.1.3 Analiza konkurence**

Z vključitvijo Slovenije EU je njeno gospodarstvo vedno bolj in postavljeno učinkom skupnega evropskega trga. Tekmovalnost na tem trgu spodbuja konkurenčnost nacionalnih podjetij. Večanje konkurenčnosti pomaga pri krepitvi ponudbe in dejavnosti sektorjev, s tem pa se veča tudi število delovnih mest z višjo dodano vrednostjo.

V Sloveniji je konkurenca med malimi gradbenimi podjetji zelo močna, saj se število manjših podjetij v dejavnosti precej povečuje. Kljub temu, da se število gradbenih podjetij povečuje, se precej povečuje tudi število velikih podjetij saj se združujejo. Rivalstvo med večjimi podjetji se tako zmanjšuje zaradi novih strateških navez velikih podjetij in skupnega sodelovanja na trgu.

Težave slovenskih gradbenih podjetij so predvsem v majhnem notranjem trgu, pomanjkanju denarja za prodor na tuje trge ter pomanjkanje domače delovne sile in strokovnega kadra. Glede na neugodno situacijo v gradbeništvu se tudi Primorje ni uspelo izogniti krizi, vendar kljub temu normalno posluje in izvaja številne projekte. Vse več projektov izvaja tudi v tujini, in sicer v Črni gori, Hrvaški, Srbiji ter Bosni in Hercegovini. V Primorju imajo dela dovolj, težave pa imajo pri pridobivanju garancij za izvajanje poslov in pri podpori poslovnim procesom (Zavadlav, 2011).

Kot največja problema gradbenih podjetij se izpostavljata pomanjkanje delavcev za delo na gradbiščih in pomanjkanje razvojnih aktivnosti. Na gradbiščih je večinoma tuja delovna sila iz držav bivše Jugoslavije, kar bi lahko imelo negativen vpliv na Slovence, ki se še odločajo za poklic. Iz obilice dela izhaja tudi pomanjkanje razvojnih aktivnosti, saj podjetja pozabljajo na uvajanje novih tehnologij in načinov dela ter tako zastanejo v razvoju (Šalamun, 2007, str. 18). Dolgoročno gledano podjetje s tujo delovno silo nima perspektive v dejavnosti. To pomeni, da bo v prihodnosti potrebno več narediti na vzgajanju lastnih kadrov, že v šoli ali kasneje s prekvalifikacijo poklicev z veliko brezposelnostjo. Le neprestano izobraževanje, prenašanje znanja s strani starejših vodilnih monterjev na mlajše in s tem vzgajanje lastnih kadrov lahko namreč zagotavlja podjetju dolgoročen obstoj v dejavnosti. Hkrati se bodo morale dvigniti tudi plače, saj je dotok mladih v to dejavnost predvsem zaradi slabih začetniških plač in težkih pogojev dela majhen.

Dobre razmere v gradbeništvu do leta 2008 se poznajo tudi na poslovnih rezultatih največjih gradbenih podjetij. Iz Tabele 1 je razvidna razvrstitev gradbenih podjetij po ustvarjenih prihodkih v letu 2008.

*Tabela 1: Največja gradbena podjetja v Sloveniji po prihodku v letu 2008 (v 1.000 EUR)*

<b>Podjetje</b>	<b>Prihodki</b>	<b>Čisti dobiček</b>
Splošno gradbeno podjetje Slovenija ceste Tehnika Obnova, d.d. (v nadaljevanju SCT)	460.948	1.316
Primorje družba za gradbeništvu, inženiring in druge poslovne storitve, d.d.	440.901	7.993
Trimo, Inženiring in proizvodnja montažnih objektov, d.d.	212.783	3.520
CGP, družba za gradbeništvu, inženiring, proizvodnjo in vzdrževanje cest, d.d.	114.122	661
Konstruktor VGR gradbeništvu, proizvodnja, trgovina in storitve, d.o.o.	109.903	621
Splošno gradbeno podjetje Pomgrad Murska Sobota, d.d.	106.753	2.686
Kraški zidar podjetje za gradbeništvu, inženiring in proizvodnjo, d.d.	101.391	2.132
Begrad gradbeništvu, trgovina, inženiring, d.d.	86.605	738
Energogroup inženiring, gradnja in vodne investicijskih projektov, d.o.o.	80.677	730
Cestno podjetje Ljubljana, d.d.	78.184	2.047
Gradis skupina G Gradbene storitve in inženiring, d.d.	49.500	288
Splošno gradbeno podjetje Kograd-Igem Dravograd, d.d.	42.482	4.274

*Vir: Delo FT Gospodarsko–finančni tednik, 2009.*

Največ prihodkov v letu 2008 je imelo podjetje SCT: 460,9 milijonov EUR prometa in čisti dobiček v višini 1,3 milijonov EUR. Drugo podjetje glede na ustvarjene prihodke v letu 2008 je Primorje z 440,9 milijonov EUR prihodkov in čistim dobičkom 8 milijonov EUR. Prav Primorje je tisto podjetje, ki glede na čisti dobiček najbolj izstopa, saj ga je v letu 2008 ustvarilo največ.

## **2.2 Analiza dejavnosti gradbeništvu v Italiji**

### **2.2.1 Razvoj dejavnosti**

Kritične točke gradbene dejavnosti, ki onemogočajo nadaljnji razvoj v Italiji (Ambrosetti, 2009), so:

- močan padec pričakovanega povpraševanja,
- za stroške surovin in energije so značilna močna in nenadna nihanja,
- gospodarska kriza prinaša močno povpraševanje po domovih,
- izbira internacionalizacije kot možni dejavnik strateškega upravljanja poslovnega tveganja,
- nova energetska in okoljska ozaveščenost potrošnikov,

- zakonodaja EU o ohranitvi energije, certificiranje in močna gospodarska rast inovativnih gradbenih materialov,
- težave za gradbena podjetja za urejanje proizvodne verige kot celote,
- pritisk na cene in marže,
- kompleksnost zakonodaje in odsotnost oblike izbora za vstop na trg,
- svetovna kriza in njen vpliv na dostop do posojil,
- velika razdrobljenost,
- demografske spremembe v strukturo družine imajo pomemben vpliv na povpraševanje po stanovanjih,
- kritičnih vprašanja, povezana z upravljanjem neločljivih generacijskih prehodov v družinskih podjetjih.

Evropa je doživela pravi razcvet v gradbeništvu leta 2006 z rastjo 3,8 %, ki se je potem v letu 2007 rahlo umirila z 2 % rastjo. Predvsem v Zahodni Evropi se je rast gradbeništvu zaustavila zaradi prevladujoče splošne finančne krize, krepitve evra, manjšega povpraševanja in višjih obrestnih mer. Globalna kriza na finančnem trgu vpliva na investitorje, da so v takih razmerah bolj previdni pri naložbah in manj investirajo. Hkrati zelo visoke cene nepremičnin, predvsem v Španiji, Veliki Britaniji in Irski, negativno vplivajo na povpraševanje po nepremičninah in posledično na nove investicije v izgradnjo stanovanj in drugih nepremičnin. Iz omenjenih razlogov so napovedi rasti gradbeništvu za naslednja leta v Zahodni Evropi nižje kot v preteklih letih. V Osrednji oziroma Vzhodni Evropi je stanje drugačno. Tam se v naslednjih letih še nadalje pričakuje visoko gospodarsko rast in visoko rast gradbeništvu. Uspeh držav Osrednje in Vzhodne Evrope bo odvisen od tega, koliko bodo znale nadgraditi in unovčiti že pridobljene izkušnje in znanja (Černetič, 2007, str. 6).

### **2.2.2 Obseg dejavnosti**

V Italiji je gradbena dejavnost po analizi ocenjena kot pozitivna panoga, zaslugo za to pa se prepisuje predvsem tujim trgov. V letu 2009 je prihodek 60 največjih gradbenih podjetij znašal več kot 7,2 milijard EUR, vsako leto se stopnja poviša za 13,8 % in to kljub gospodarski krizi. Dobre rezultate gre pripisati poslovanju s tujino, saj so se prihodki v Italiji leta 2009 zmanjšali za 10,2 % glede na predhodno leto. V tujini je tako, na primer, Italija beležila povečanje prihodkov s 3 milijarde EUR leta 2004 na 7,2 milijarde ob koncu leta 2009. V istem časovnem obdobju se je BDP zmanjšal za 8,8 %. Za premostitev nastale situacije v Italiji se predlaga zmanjšanje birokratsko administrativnih ovir, tako da bi postali privlačnejši za zasebne investitorje. Eden od predlogov se nanaša tudi na iskanje načinov za zmanjšanje stroškov gradnje, ki v Italiji stanejo v povprečju več kot v drugih državah Evrope (Tucci, 2010).

Leta 2010 so se investicije v gradbeništvu zmanjšale za 6,4 %. Analiz gradbenega sektorja je pokazalo, da se bo v Italiji v obdobju od leta 2008 do 2012 vrednost gradbeništvu zmanjšala za 22,3 % in se vrnila na raven, doseženo v leta 1994. Napovedano dogajanje se navezuje na vse gradbene sektorje, izvzeto je zgolj izredno vzdrževanje stavb, ki je leta 2010 doseglo rahlo



pozitivno rast. Faktorji, ki onemogočajo izhod iz krize, so: poslabšanje kreditnih pogojev, zaostanki v plačilih, zmanjšanje sredstev za vlaganja ter počasnost pri porabi razpoložljivih sredstev (Associazione italiana dei costruttori edili, 2011).

Od leta 1996 dalje so v Italiji beležili vsako letno porast zaposlenih v gradbeni dejavnosti. To se je s krizo spremenilo, saj so samo do leta 2010 zabeležili 26.900 manj zaposlenih v gradbeni dejavnosti. Nižanje števila zaposlenih se nanaša na delavce, zaposlene v podjetjih, medtem ko se je število samostojnih podjetnikov povečalo. Med zaposlenimi v gradbenem sektorju je leta 2010 skoraj vsak peti tujec. Število novoustanovljenih podjetij se je v obdobju 2007 do tretjega četrtertja 2010 povečalo za 7 %. V Italiji jih je v gradbenem sektorju registriranih 830.010 podjetij. Največ novoustanovljenih podjetij je tistih, ki so specializirana za gradnjo (Blogrisparmio, 2010).

### **2.2.3 Analiza konkurence**

Intenzivnost konkurence je odvisna od števila konkurentov, stopnje rasti dejavnosti, značilnosti proizvoda, deleža stalnih stroškov, omejitve zmogljivosti, višine izstopnih ovir in raznolikosti konkurentov (Hočevar, Jaklič & Zagoršek, 2003, str. 22).

Rivalstvo med gradbenimi podjetji je veliko, ker so vsa podjetja sposobna prevzemati posle istega ranga, tako glede zahtevnosti izvedbe kot glede velikosti posla. Poskusi sodelovanja in skupnega dogovarjanja za posamezne večje posle so se že zgodili. Do tega je prišlo predvsem med podjetji, ki lahko skupaj ponudijo celovitejšo rešitev. Leta 2008 je Rizzani uspešno sodeloval s slovenskimi podjetji, s SCT-jem je podpisal več pogodb. Poskusi sodelovanja so se velikokrat izjalovili, predvsem zaradi vprašanja, kdo je nosilec posla, torej podpisnik pogodbe z naročnikom, s tem tudi nosilec stroškov koordinacije, ki jih mora nosilcu posla plačati drugo podjetje, in faktor zaupanja, ki je v takih primerih bistvenega pomena. Medsebojno sodelovanje velikih podjetij v gradbeni dejavnosti ocenjujem kot majhno, povezovanje bolj kot posamezne poizkuse, konkurenco pa kot zelo veliko.

Storitve, ki jih opravljajo podjetja v dejavnosti, so bolj ali manj enake. Zaradi velikega števila primerljivih ponudnikov vlada v gradbeni dejavnosti velika konkurenca. Podjetja v želji ali nuji za pridobitev posla ponudijo nizko ceno, kar posledično tudi v sicer ugodnih razmerah znižuje cene in dobičkonosnost dejavnosti. Stopnja diferenciacije proizvodov je nizka, zato se obstoječa podjetja vedno znova borijo za iste kupce. Kupec z lahkoto menja proizvode, torej podizvajalce, in ni vezan na enega. Za vsak projekt posebej izbira najugodnejšega ponudnika, vedno iz istega kroga ponudnikov. Med posameznim gradbenim izvajalcem in izvajalcem strojnih instalacij lahko obstajajo določene poslovne ali prijateljske povezave, dobra praksa in zaupanje, zato ima tak izvajalec prednost pred ostalimi – je prvi med enakimi. Ker lahko naročnik od posla do posla brez večjih stroškov menjava svoje izvajalce, je tekmovalnost v gradbeni dejavnosti na zelo visokem nivoju. Delež stalnih stroškov v celotnih stroških je eden izmed pomembnih indikatorjev konkurence v dejavnosti. V kolikor imajo podjetja visok delež stalnih stroškov v

celotnih stroških, morajo prodati več proizvodov, da je delež teh stroškov na enoto čim manjši. V Tabeli 2 prikazujem razvrstitev največjih gradbenih podjetij v Italiji po ustvarjenih prihodkih leta 2007.

*Tabela 2: Največja gradbena podjetja v Italiji po prihodku v letu 2007 (v 1.000 EUR)*

<b>Podjetje</b>	<b>Prihodki</b>
Treno alta velocità, s.p.a.	1977.620
Impregilo, s.p.a.	1431.456
Saipem, s.p.a.	1074.045
Astaldi, s.p.a.	1033.057
Consorzio cooperative costruzioni, s.c.	890.144
Sirti, s.p.a.	713.986
Siram, s.p.a.	589.450
Società Italiana per condotte d aqua, s.p.a.	579.966
Consorzio Venezia Nuova	569.657
Impresa Pizzarotti & C., s.p.a.	531.777
Consorzio Eni per l'alta velocità, s.p.a.	522.986
Impresa di costruzioni ing. & Mantovani, s.p.a.	417.295
Rizzani de eccher, s.p.a.	218.168
Inretpart, s.r.l.	159.422

*Vir: Cerved group, 2007.*

V Italiji je največje gradbeno podjetje Treno alta velocita ustvarilo v letu 2007 za 1977,6 milijonov EUR prihodkov. Drugo podjetje glede na ustvarjene prihodke v letu 2007 je Impregilo z 1431,5 milijonov EUR. Rizzani se uvršča na 28-mesto glede na ustvarjene prihodke z 218,2 milijonov EUR. Glede na to, da je Italija velika država in je razdeljena na pokrajine, sem potencialne konkurente glede na ustvarjene prihodke in prostora Rizzaniju poiskala v pokrajini Friuli-Venezia-Gulia, kjer ima proučevano podjetje sedež, tako da sta dva izmed največja konkurenta podjetji Impresa di costruzioni ing. e. Mantovani s.p.a., ki je v letu 2007 dosegla 417,3 milijonov EUR prihodka, ki se uvršča na 19 mesto glede na ustvarjene prihodke in podjetje Interpart s.r.l. s 159,4 milijona EUR prihodka v letu 2007 na 52 mestu.

## **2.3 Predstavitev podjetij**

### **2.3.1 Primorje**

Gradbeno podjetje Primorje je bilo ustanovljeno leta 1946. Leta 1998 se je preoblikovalo v delniško družbo z enočlansko upravo. Dolgoletna tradicija, sistematičen razvoj in učinkovito izvedene rešitve že leta uvrščajo Primorje med vodilne poslovne sisteme gradbeništva v Sloveniji. V zadnjih letih so s povezovanjem podjetij v Skupino Primorje občutno povečali svoje

zmogljivosti. Skupina Primorje je prevzela ali pa celo ustanovila veliko število odvisnih družb v Sloveniji in tujini. V letu 2007 so bili narejeni računovodski izkazi za kar 21 odvisnih družb. Večino odvisnih družb imajo na področju celotne Slovenije, širijo pa se tudi na druga področja v tujini: na Hrvaško, v Bosno in Hercegovino, Srbijo, Črno goro, Nemčijo ter Rusijo (Primorje d.d., 2007).

#### 2.3.1.1 Predstavitev

Podjetje Primorje je uvrščeno v skupino velikih družb, saj s svojo velikostjo in geografsko pristojnostjo ostaja vodilna organizacija za gradbeništvo v Sloveniji. V celotni skupini Primorja je danes 23 odvisnih družb z okrog 3000 zaposlenimi, čisti prihodki iz prodaje so ob koncu leta 2007 presegli 330 mio EUR (Primorje d.d., 2007).

#### 2.3.1.2 Dejavnosti podjetja

Organizacija podjetja temelji na velikem številu funkcij, oblikovanih po posameznih organizacijskih enotah. Primorje ima svoje poslovanje po dejavnostih razdeljeno na divizije: divizijo nizkih in visokih gradenj, specialni inženiring, divizijo dela v tujini in tržno gradnjo. V zadnjih letih se je družba širila in utrjevala na tujih trgih, predvsem na Balkanu. Svoje delovanje so razširili z ustanovitvijo lastnih podjetij na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini, Črni Gori ter Srbiji (Primorje d.d., 2007).

Primorje je poslovni sistem, ki ponuja pestro izbiro gradbenih storitev vrhunske kakovosti. Z visokim strokovnim znanjem, izkušnjami in vsestransko izvedbo učinkovitostjo gradi vse vrste objektov, investitorjem pa zagotavlja celostno in ekonomično vodenje investicijskih projektov. Dejavnost zajema predvsem gradnjo in izvajanje, proizvodnjo in projektiranje. Osnovno dejavnost podjetja predstavljajo gradbena dela v vseh fazah gradnje, ki jih izvaja s pridruženimi družbami. S povezovanjem skuša izkoriščati sinergijske učinke ter povečati produktivnost in s tem uspešnost svojega delovanja (Primorje d.d., 2009).

Primorje je na področju gradbeništva postal specialist za gradnjo najzahtevnejših in največjih gradbenih objektov v Sloveniji in tujini. Predvsem se je uveljavilo pri gradnji zahtevnih objektov (viaduktov, mostov) in avtocest. Primorje je postalo vodilni ponudnik montažne gradnje in eden največjih ponudnikov novozgrajenih stanovanj. Posebej izstopajo nizke gradnje, kjer je drugi največji izvajalec avtocest in montažne gradnje. Na tem področju ima Primorje nesporno vodilno pozicijo na trgu. Razvoj lastne proizvodnje gradbenih materialov so družbi narekovale predvsem visoke zahteve sodobne gradnje. Lastna surovinska baza in visoke zmogljivosti proizvodnje kakovostnih kamnitih agregatov so podjetju omogočile tudi kakovostno proizvodnjo različnih vrst asfaltov in betonov. Najpomembnejši del proizvodnje betonskih izdelkov predstavlja proizvodnja prednapetih in klasičnih armirano betonskih elementov, ki Primorju skupaj z znanji s področja projektiranja, inženiringa in montaže omogočajo ohranjanje vodilne pozicije na trgu montažne gradnje (Primorje d.d., 2009).

Primorje (2009) ima široko paleto dejavnosti, ki jo v grobem lahko delimo v štiri sklope: gradnja, proizvodnja, mehanizacija ter inženiring.

Podjetje Primorje (2009) ima enega največjih in najmodernejših strojno transportnih parkov v Sloveniji in je tako sposobno prevzemati tudi vsa najzahtevnejša dela. V okviru enote Mehanizacija poteka tudi ključavničarska, kleparska in elektroinstalacijska dejavnost. Že nekaj let pa družba poseduje tudi licence za servisiranje strojev in vozil svetovno znanih proizvajalcev.

V okviru enote Inženiring ima Primorje svoj lasten projektivni biro, ki zagotavlja celovito ponudbo storitev na področju projektiranja. Tako ponuja investitorjem celovite rešitve gradbenih projektov, skrbi za pripravo projektne dokumentacije za vse vrste visokogradbenih objektov, skrbi za načrtovanje komunalne infrastrukture in zunanje ureditve okolja ter za urbanistične načrte (Primorje d.d., 2007).

Poslovanje Primorja predstavlja pristojnosti in procese z leta 1998 pridobljenim certifikatom kakovosti ISO 9001, ki je eden najpomembnejših certifikatov kakovosti. V skladu s svojimi pravili tako podjetje neprekinjeno zagotavlja upravljanje sistema kakovosti. Leta 2005 je podjetje pridobilo tudi standard ISO 14001, ki je usmerjen v odgovorno ravnanje z okoljem (Primorje d.d., 2009).

Svojo dejavnost Primorje izvaja v desetih poslovnih enotah na različnih geografskih lokacijah po Sloveniji. Za pridobivanje novih tujih trgov pa skrbi posebna divizija, ki dejavnosti podjetja trži predvsem na trgih bivše Jugoslavije in Italije (Primorje d.d., 2007).

### 2.3.1.3 Podatki o zaposlenih

V vsaki organizaciji je skrb za zaposlene najpomembnejša naloga kadrovskega sektorja, saj je predvsem od zaposlenih v največji meri odvisno, kako uspešno bodo uresničili poslovno strategijo organizacije. V podjetju Primorje je bilo ob koncu leta 2007 zaposlenih 1.501 delavcev, v Skupini Primorje pa 2.785 delavcev. Vsako leto je iz poslovnih in organizacijskih razlogov veliko prehodov zaposlenih med družbami Skupine Primorje (Primorje d.d., 2007).

Pomembno je spremljati število zaposlenih delavcev preko leta in čim učinkovitejše reagirati, saj je število odvisno od zaposlovanja za določen oziroma nedoločen čas, upokojitev, sporazumnih prenehanj in tako dalje. Dinamika števila zaposlenih je velikega pomena, saj je stalnost zaposlenih pomembna za doseganje ugodnih poslovnih rezultatov (Bešter & Bregar, 1992, str. 87).

V Primorju je vlaganje v kadre ena od pomembnejših investicij, ki omogoča izboljševanje konkurenčne sposobnosti podjetja. Ena ključnih strategij v podjetju je graditi dobre medsebojne odnose, zaposlenim pa poleg osebnega razvoja nuditi tudi socialno varnost ter dobre pogoje za uresničitev poklicnih ciljev. V podjetju so zaposleni visoko usposobljeni za določeno nalogo, saj

ne potrebujejo dodatnih navodil za delo. Iz tega sledi, da je večina dela rutinskega izvora in zaposleni na nižjih delovnih mestih izvajajo podobne delovne naloge (Primorje d.d., 2009).

Stopnja dosežene izobrazbe zaposlenih se vedno bolj viša. Delež zaposlenih z višjo, visoko in univerzitetno izobrazbo znaša 12,13 %. Srednje šolsko izobrazbo ima 19,12 % zaposlenih, poklicno izobrazbo in izobrazbo nižjo od IV. stopnje pa ima skupno 68,75 % zaposlenih (Primorje d.d., 2007).

Izobrazbeno strukturo zaposlenih preverjajo dvakrat letno na vodstvenem pregledu. Ugotavlja se odstotek zaposlenih v vseh izobrazbenih kategorijah in se ga primerja s predhodnim obdobjem. Izobrazbena struktura zaposlenih se nenehno izboljšuje, saj se odstotek zaposlenih v višjih izobrazbenih nivojih povečuje in odstotek zaposlenih v najnižjih nivojih pa zmanjšuje. Tveganje, ki ga predstavlja neustrezna kadrovska struktura, obvladujejo tudi s permanentnim izobraževanjem in usposabljanjem bodočih in že zaposlenih delavcev. Med leti 1998 do 2008 so v povprečju na zaposlenega porabili za izobraževanje 335 EUR. V letu 2008 je bil znesek 353 EUR na zaposlenega. Za izobraževanje zaposlenih so v letu 2008 porabili 11.106 ur, usposabljalno se je 1.356 udeležencev (Primorje d.d., 2009).

Iz strukture stopnje izobrazbe zaposlenih Primorju lahko sklepam, da je vsako leto več zaposlenih z višjo, visoko in univerzitetno izobrazbo. Vedno več zaposlenih se udeležuje usposabljanj in izobraževanj na vseh področjih. Iz tega sledi, da želijo v Primorju doseči visoko stopnjo strokovnega in splošnega znanja ter ustvariti pogoje za timsko delo.

#### 2.3.1.4 Obvladovanje finančnih tveganj

Vsako podjetje potrebuje ustrezne vire financiranja za uspešno poslovanje, saj je to pogoj za trajen obstoj, razvoj in konkurenčno prednost. Najti pravo strukturo oziroma vire financiranja je v razmerah tržnega gospodarstva težka naloga vsakega poslovodstva. Financiranje mora zagotavljati kontinuiran proces vzdrževanja in obnove potrebnih sredstev podjetja, kar omogoča poslovnemu sistemu trdnost, uspešnost, učinkovitost ter plačilno sposobnost. Vir financiranja je odvisen od količine sredstev, ki jih podjetje potrebuje, in faze razvoja, v kateri se nahaja.

Jasno opredeljeni cilji poslovanja so temeljni pogoj za prepoznavanje in ovrednotenje tveganja ter ukrepanje. Vsi zaposleni na vseh organizacijskih ravneh so seznanjeni s cilji poslovanja, na katerih doseganje lahko vplivajo. V Primorju si prizadevajo v aktivnosti upravljanja vključiti čim večji krog zaposlenih (Primorje d.d., 2009).

Gradbeništvo je storitvena dejavnost izpostavljena predvsem operativnim tveganjem, ki so v določeni meri odvisna od objektivnih in subjektivnih tveganj. Primorje tveganja razvršča na tista, pri katerih lahko vpliva na dejavnike tveganja, in na tista, ki pri katerih nanje ne more vplivati. Investitorji, naročniki in podizvajalci Primorja imajo različne želje in zahteve, ki običajno niso

uskklajene, zato je verjetnost za izpostavljenost različnim tveganjem zelo velika (Primorje d.d., 2007).

Politiko učinkovitega upravljanja s tveganji v Primorju vodijo direktorji posameznih družb in predstavniki različnih področij v skupini, ki se sestajajo na rednih mesečnih kolegijih skupine Primorje (Primorje d.d., 2007).

Kot ključna poslovna tveganja opredelili (Primorje d.d., 2007):

- tveganje nihanj cen strateških surovin (jeklo, cement, nafta in drugo),
- tveganje nedoseganja rokov,
- tveganje nekonkurenčnosti rednih cen,
- tveganje novih konkurentov,
- tveganje nihanj ponudbe in povpraševanja,
- tveganje nezmožnosti prodaje in
- tveganje informacijske tehnologije in informacijske varnosti.

Skoraj vsa navedena tveganja so v veliki meri odvisna od zunanjih dejavnikov, na katere podjetje nima zadostnega vpliva. Poleg tega imajo v skupino poslovnih tveganj razvrščena tveganja veliko verjetnost nastanka in ocenjeno veliko škodo (Primorje d.d., 2007).

V Primorju veliko pozornost posvečajo naslednjim tveganjem (Primorje d.d., 2007):

- tveganju nihanja cen strateških surovin,
- tveganju nepravčasnega potrjevanja gradbenih situacij in
- tveganju nedoseganja rokov.

Z obvladovanjem naštetih tveganj se v Primorju ukvarja posebna služba. Tveganje nihanja cen strateških surovin skušajo obvladovati z ažurnim spremljanjem tržnih informacij (cen pri strateških dobaviteljih), s katerimi si pomagajo pri napovedovanju cenovnih sprememb. Služba na podlagi pričakovanega trenda padanja in naraščanja cen izvaja zavarovanje s sklepanjem pogodb z dobavitelji na daljši rok in z dogovarjanjem fiksnih cen (Primorje d.d., 2007).

Izpostavljenost tveganja nepravčasnega potrjevanja gradbenih situacij je večja tudi zaradi časovnih zamikov, ki pri tem nastajajo in se neposredno odražajo v izpostavljenosti likvidnostnemu tveganju. Omenjeno tveganje je vezano še na druge subjektivne dejavnike, kot je na primer pravočasno soglasje nadzora. Izpostavljenost tveganju nepravčasnega potrjevanja situacij zmanjšujejo s točno definicijo postopka od priprave koncepta situacije, izdaje situacije, njene potrditve do izdaje računa, s točno opredelitvijo teh pojmov in z ureditvijo medsebojnih razmerij med izvajalcem, nadzorom in naročnikom že ob sklenitvi pogodbe (Primorje d.d., 2007).

Tveganje nedoseganja rokov je v Primorju (2007) opredeljeno kot tveganje, ko izvedena dela ne potekajo skladno s postavljenim terminskim planom. Dejavniki za to so zelo različni. Delijo jih na tista, pri katerih lahko vplivajo na dejavnike tveganja, in na tista, ki pri katerih nanje ne morejo vplivati. Eden od dejavnikov tveganja, pri katerem ne morejo vplivati in ga lahko obvladujejo le z natančno pripravljenim terminskim planom, je nerealno določanje pogodbenih rokov s strani naročnikov oziroma investitorjev, poleg tega pa še neugodne vremenske razmere, elementarne nesreče, napake v projektni dokumentaciji, nepredvidena dodatna dela in podobni dejavniki, ki jih lahko obvladujejo v čim večji meri le z dobro organiziranostjo poslovnih procesov.

V Primorju so kot ključna finančna tveganja opredelili (Primorje d.d., 2007):

- obrestno tveganje,
- kreditno tveganje,
- likvidnostno tveganje,
- tveganje neustreznega zavarovanja plačil in
- tveganje neuskklajenih plačilnih pogojev.

Z obvladovanjem finančnih tveganj se v Primorju ukvarjajo tako, da služba redno opozarja vse zaposlene, ki so vključeni v delovne procese, še pred začetkom o poteku obvladovanja finančnih tveganj, saj so ta finančna tveganja posledica vseh drugih tveganj (Primorje d.d., 2007).

Obrestna tveganja v Primorju (2007) ocenjeno kot relativno majhna. Primorje v večini primerov najema posojila pri različnih domačih bankah pretežni del predstavljajo kratkoročna posojila.

Z obvladovanjem poslovnih in bistvenih finančnih tveganj obvladujejo tudi likvidnostno tveganje. Aktivnosti podjetja so namreč usmerjene v vrednotenje sredstev in dolgov podjetja po pošteni vrednosti, na drugi strani pa v zagotavljanje virov financiranja in obvladovanja denarnih tokov (Primorje d.d., 2007).

Terjatve, ki so poplačane z zamudo, predstavljajo bistvene negativne odklone od načrtovanega likvidnostnega toka Primorja in posledično zmanjšanje njene gospodarske koristi. Kreditno tveganje obvladujejo z aktivnimi procesi izterjave in spremljanjem starostne strukture terjatev. V Primorju poteka projekt bonitetnega ocenjevanja kupcev, ki pripomore k obvladovanju in zmanjševanju izpostavljenosti kreditnega tveganja (Primorje d.d., 2007).

O načinu zavarovanja plačil se v Primorju odločijo že v fazi pogajanj z investitorjem. Običajno uporabljajo naslednje inštrumente za zavarovanje plačil: menica, bančna garancija, avans, hipoteka, in tako dalje. Pri sklepanju gradbenih pogodb ali pogodb o dobavi materiala s fizičnimi osebami kot kupci storitev ali materiala se kot sredstvo zavarovanja običajno uporablja predplačilo (Primorje d.d., 2007).

Tveganje neuskklajenih plačilnih pogojev izhaja iz neuskklajenih pogodbenih določil v odnosu izvajalca do investitorja kot naročnika storitev ter v odnosu podizvajalca do izvajalca kot naročnika storitev, in sicer v smislu potrjevanj situacij, plačilnih rokov, inštrumentov zavarovanja, trajanja garancijskih dob, pogodbenih kazni, organiziranosti gradbišč in varščin. Tveganje skušajo obvladovati z opredelitvijo pogojev iz konceptov pogodb že ob samih razpisih in na pogajanjih (Primorje d.d., 2007).

Med splošna tveganja uvrščajo tveganje neustreznega organiziranja poslovnega procesa, tveganje informacijskega sistema, tveganje neustrezne kadrovske sestave, tveganje neustrezne opreme, tveganje neoptimalne logistike in tveganje nezasedenosti kapacitet, ki so neposredno povezana s sposobnostjo in možnostjo kratkoročnega in dolgoročnega načrtovanja poslovnih procesov. V Primorju so na področju splošnih tveganj dali prednost tveganjem, ki pomenijo izvajanje in nadziranje poslovnih procesov ter merjenje njihovih učinkov (Primorje d.d., 2007).

Tveganja neustrezne kadrovske strukture opredeljujejo z vidika zaposlovanja novih kadrov z ustrezno izobrazbo ter izobraževanja in usposabljanja obstoječih kadrov. Tveganje neustrezne kadrovske sestave obvladujejo z vnaprej točno določenimi pravili, ki so postavljena v pravilniku o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest. Pravilnik določa sistemizirana delovna mesta na katera lahko zaposlujejo delavce ali jih razporejajo. Sestavni del pravilnika je popisni list delovnega mesta, kjer so ob natančno opisanih nalogah, ki jih mora oseba opravljati, postavljene tudi zahtevane kompetence za zasedbo delovnega mesta (Primorje d.d., 2007).

#### 2.3.1.5 Razvojne usmeritve

Primorje se v svojem delovanju nenehno tehnološko razvija in prilagaja novim spremembam in potrebam na trgu. V prihodnje bodo poskušali pospešeno razvijati svoje znanje in tehnološko opremljenost, hkrati pa skrbeti za razvoj vseh poslovnih funkcij in čim bolj učinkovito poslovanje celotnega sistema. Posebno se bodo poskušali še bolj specializirati za gradnjo vseh vrst objektov, saj želijo kupcem zagotavljati vrhunske in celovite gradbene storitve. Večjo rast pričakujejo na področju stanovanjske gradnje, avtocest, v vzdrževanju cest ter gradnji viaduktov in mostov. Imajo pa tudi načrtovane nove investicije, na področju obnavljanja železniškega omrežja. Glavni cilj jim je ohraniti in utrditi položaj vodilnega poslovnega sistema za gradbeništvo v Sloveniji (Primorje d.d., 2009).

Skupina Primorje predstavlja vodilni gradbeni koncern v Sloveniji, ki se želi v prihodnje širiti tudi na tuje trge. Prepričani so, da to lahko dosežejo z nadaljnjo integracijo poslovnih procesov v skupini ter z izkoriščanjem znanja in sinergijskih učinkov (Primorje d.d., 2009).

Primorje pričakuje, da bodo v prihodnje ostali najpomembnejši graditelji na obstoječih trgih, pospešeno pa bodo poskušali osvojiti nove trge, predvsem zaradi zmanjšanja obsega dela v Sloveniji. Najbolj bodo aktivni na področju Bolgarije, Libije, Saudske Arabije ter Hrvaške in v Makedoniji (Primorje d.d., 2007).



Po izjemnem letu 2007, ki je pomenilo znatno povečanje v primerjavi s preteklimi leti, je Primorje v letu 2008 spet uspelo povečati obseg skupnih prihodkov. Z uspešnim poslovanjem in obvladovanjem stroškov je ustvarilo večji dobiček kot leto prej.

Zaradi svetovne recesije so se gospodarske razmere v Sloveniji v zadnjih letih zelo poslabšale. Na voljo ni nobenega zanesljivega orodja za napovedovanje obsega prihodnjega poslovanja. Makroekonomske napovedi so negotove, investicije so v veliki meri odvisne od rasti industrijske proizvodnje in politike bank, nanje pa vpliva tudi psihološki učinek krize.

### **2.3.2 Rizzani**

Podjetje je strukturirano v različnih oddelkih in podružnicah, Rizzani je eno največjih italijanskih podjetij s področja inženiringa in gradbeništva. Deluje tudi na trgih po svetu. Zaposluje več kot 2.000 zaposlenih in beleži 500 milijonov EUR letnega prometa. Podjetje je aktivno na mednarodnih trgih, kot so Filipini, Singapur, Rusija, Ukrajina, Slovenija, Kanada, Združene države Amerike (v nadaljevanju ZDA), Mehike, Tajvana, Anglija, Kitajska in Tadžikistan (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

#### 2.3.2.1 Predstavitev

Podjetje Rizzani je bilo ustanovljeno v poznih 40. letih. V glavnem deluje na področju gradnje in razvoja nepremičnin. V zadnjih tridesetih letih delovanja je podjetje pridobilo odličen ugled tudi na mednarodni ravni. Izkušnje, zavzetost in stalna želja po izboljšanju so ključni, vendar ne edini elementi, potrebni za uspeh podjetja (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Osnovna in vodilna dejavnost podjetja je gradnja nizkih in visokih gradenj (stanovanjskih stavb, gospodarskih in poslovnih objektov, viaduktov, mostov). Dejavnost podjetja zajema dela projektiranja, mehanizacije, inženiringa, opremljanja notranjosti (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Rizzani (2009) je eno prvih podjetij, ki so v Italiji prejela certifikat kakovosti UNI EN ISO 9001 za oblikovanje in konstrukcijo viaduktov in mostov ter izgradnjo civilnega dela in infrastrukture.

Uvrščeno je v skupino velikih družb, saj je s svojo velikostjo ena izmed vodilnih organizacij za gradbeništvo v Italiji. V celotni skupini Rizzani je 21 odvisnih družb v Italiji in 14 po svetu. Skupno šteje več kot 2.000 zaposlenih, čisti prihodki iz prodaje pa so ob koncu leta 2007 presegli 488 mio EUR (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

#### 2.3.2.2 Dejavnosti podjetja

Organizacija podjetja Rizzani temelji na velikem številu funkcij, oblikovanih po posameznih organizacijskih enotah. Pred šestdesetimi leti so postavili temelje, na katerih danes pokončno

stojijo v družbi najboljših. V teku svoje zgodovine je Rizzani naredil gradnjo za nekaj milijonov kubičnih metrov (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Podjetje Rizzani (2009) med poglavitne dejavnosti šteje nizke in visoke gradenj, gradnjo mostov, specialni inženiring in tržno gradnjo. Ukvarjajo se z gradbeništvom, z visokimi in nizkimi gradnjami; z inženiringom, od izdelave projektne tehnične dokumentacije, pridobivanja upravnih dovoljenj, do končne izgradnje in vzdrževanja objektov; s proizvodnjo gradbenega materiala in različnih proizvodov s področja gradbeništvaja ter s specializiranimi gradbenimi dejavnostmi, notranjo opremo. Objekti, ki so jih gradili, so številni in raznoliki: od poslovnih, industrijskih, energetskih, stanovanjskih do prometnih, kot so ceste, avtoceste in mostovi.

Velika in pomembna dejavnost v podjetju je inženirski del, ki zaobjema zračni promet, cestno omrežje in ceste, mostove in viadukte, železniški in cestni promet. S tega področja so opravili veliko del: vzletno-pristajalne steze, terminali, zavetišča in ključna letališča. Delujejo na vseh področjih prometa: cest, avtocest in železnic. Zasnovali so številne nove tehnologije. Preizkušali in razvili so kompleksne temelje, utrdili zemljišča s posebnimi podi, predore, mostove iz armiranega betona in jekla. Rizzani je zelo konkurenčen za gradnjo katerega koli tipa viadukta. Specializiran je v oblikovanje, razvoj tehnologije in gradbene opreme ladjevja, kar ga šteje za najbolj moderne in učinkovite v svetu (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

### 2.3.2.3 Podatki o zaposlenih

Za gradbeno dejavnost je bistvenega pomena, če želi podjetje doseči posebno razvojno strategijo, se mora vsaki projekt dokončati kakovostno, hitro in najnižjimi stroški. Tak rezultat dosežejo, ko imajo učinkovito in usklajeno skupino, trdno organizacijo, ki je sestavljena iz ljudi sposobnih in visoko motiviranih za doseg ciljev podjetja (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

Konec leta 2007 je bilo v podjetju Rizzani zaposlenih 377 ljudi, v skupini Rizzani pa 2.160. Poslanstvo podjetja Rizzani je, da z visokim strokovnim znanjem svojih zaposlenih, s kakovostjo zgrajenih objektov in storitev ter s svojo usmeritvijo k investitorjem in kupcem zagotavljajo domišljene in celovite rešitve. K investitorjem in kupcem se obračajo tako, da poskušajo spoznati in razumeti njihove želje, potrebe in zmožnosti (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

V Rizzani (2009) vedo, da je v sektorju, kot je gradnja, ki je tradicionalna dejavnost najpomembnejše razvoj človeških virov, čemur posvečajo veliko pozornost. Ena glavnih zavez v podjetju je motivirati zaposlene prek tekočih tečajev usposabljanja, ki povečujejo intelektualni kapital organizacije, kar pripelje do konkurenčne prednosti. Rizzani vedno išče nadarjene ljudi, ki si želijo rasti v domačem in mednarodnem okolju.

Stopnja izobrazbe zaposlenih je raznolika. Delež zaposlenih z višjo, visoko in univerzitetno izobrazbo znaša 37 % s srednje šolsko izobrazbo oziroma poklicno izobrazbo pa ima skupno 55 % zaposlenih (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

V podjetju predstavlja pomemben cilj nenehno izboljševanje standardov dela. Poseben poudarek je na izboljševanju varnostnih razmer na gradbiščih. Ta cilj spremljajo z indeksom frekvence in indeksom poškodb, ki se nanašajo na število poškodb in posledično izostankov dela (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

#### 2.3.2.4 Obvladovanje finančnih tveganj

Tveganje je verjetnost, da bo uresničitev naše poslovne odločitve drugačna od pričakovane oziroma od tiste, ki je za nas najbolj verjetna. Zrcali se v različnih možnostih, kaj se bo zgodilo. Definirali bi ga lahko kot verjetnost sprememb v prihodnjem denarnem toku podjetja. Cilj podjetja je doseči načrtovani poslovni izid in načrtovani denarni tok. Tveganje pa je možnost, da nastopi negativni poslovni odmik doseženih od načrtovanih ciljev podjetja, ki izhaja iz negotovih dogodkov v prihodnosti in nepopolnih ter nekakovostnih informacij, ki jih vodstvo uporablja za sprejemanje poslovnih odločitev (Berk, Petelin & Ribarič, 2005, str. 27).

V Rizzaniju so kot ključna finančna tveganja opredelili:

- kreditno tveganje,
- obrestno tveganje in
- tečajno tveganje.

Z obvladovanjem finančnih tveganj se v podjetju Rizzani ukvarjajo specializirana finančna služba, tako, da čim učinkovitejše izključujejo vsakršno tveganje. Tak način so izbrali zaradi delovanja na mednarodnih trgih (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Da bi obvladovali tveganja spremembe obrestne mere, so se odločili za sklenitev obrestne pogodbe s fiksno obrestno mero, ki znaša 3,8 % (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

S tečajnimi tveganji se ukvarja posebna služba, ki skrbi, da se vsi zneski ujemajo z uporabljenimi valutami pri plačilu pogodb lokalnih podizvajalcev in dobaviteljev s tistimi, ki so predvidene s pogodbami (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Z obvladovanjem poslovnih in bistvenih finančnih tveganj obvladujejo tudi likvidnostno tveganje. Z obvladovanjem slednjega se v podjetju Rizzani ukvarja skupina administratorjev, ki ocenjujejo da to tveganje ne obstaja (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

Tveganja neusklajenih plačilnih pogojev, ki izhaja iz nihanja cen naročila potrošniškega materiala, ne zaznajo (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

### 2.3.2.5 Razvojne usmeritve

Glavni cilji podjetja so: zadovoljstvo najzahtevnejših kupcev, profesionalnost in nudenje ustreznih rešitev. Spremljajo in aplicirajo razvoj panoge doma in v svetu, da lahko gradijo hitro, kakovostno in po primerni ceni. K sodelovanju hočejo pritegniti čim več sposobnih in kompetentnih kadrov, katerim omogočajo pridobivanje novih znanj ter strokovno in karierno napredovanje. Z novimi tehnološkimi in organizacijskimi rešitvami izboljšujejo produktivnost, ustvarjalnost in zadovoljstvo zaposlenih (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

Zaposleni so gradili številne objekte: poslovne, industrijske, energetske, stanovanjske objekte, mostove, ceste in avtoceste, objekte družbenega standarda, turistične, gostinske in druge objekte. Nadaljnja stremjenja podjetja so osredotočena na ohranjanje vpetosti v okolje, neprestano potrjevanje in utrjevanje mesta podjetja Rizzani v italijanskem gradbeništvu in na novo nastalih svetovnih trgih. Znanje in kompetence, pridobljeni skozi leta, omogočata podjetju konkurenco doma in v tujini (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

Podjetje Rizzani je vedno osredotočeno na inovacije in kakovost, ki ju vidi kot orodja za izboljšanje in povečanje njegove konkurenčnosti. Prav razvoj novih tehnologij za izgradnjo in nadgradnja znanj sta pripeljala podjetje k razvijanju in širjenju dejavnosti na tujih trgih z najvišjimi standardi kakovosti (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

Povečuje se možnost naložb v gradbeno industrijo na področju naravnih in okoljevarstvenih virov. Rizzani v tem segmentu opravlja dela vseh vrst: voda in namakalna omrežja, hidravlične lastnosti rek in plovnih poti, kanalizacija, čistilne naprave, elektrarne, plinovodi in tako dalje (Rizzani de Eccher s.p.a., 2007).

Gospodarska kriza je imela na poslovne rezultate podjetja Rizzani v letu 2008 le majhen vpliv tudi zaradi diverzifikacije trgov. Podjetje nadaljuje delo na organizacijskih strukturah, katerih cilj je izboljšanje stroškov upravljanja in pazljivo upravljanje s pogodbami. Podjetje napoveduje uspešno premagovanje krize, brez negativnih vplivov na proizvodne zmogljivosti in prihodke. Zaradi velikosti podjetja in raznovrstnosti naročil podjetje napoveduje kvečjemu naraščajoče trende (Rizzani de Eccher s.p.a., 2009).

V Rizzaniju (2009) ocenjujejo, da se je podjetje dobro odzvalo na svetovno krizo, kljub zmanjšanju prihodkov iz poslovanja leta 2009 glede na leto 2008. V istem obdobju so se povečali čisti prihodki, in sicer iz 11,5 mio na 15,5 mio EUR. Pri izgradnjah kompleksnih objektov, mostov in viaduktov na mednarodnem trgu jih je kriza minimalno prizadela. V letu 2009 niso vlagali v razvoj ali infrastrukturo. Pričakujejo, da se bo v podjetju nadaljeval trend uspešnosti poslovanja.

### **3 PRIMERJALNA FINANČNA ANALIZA POSLOVANJA PODJETIJ PRIMORJE IN RIZZANI DE ECCHER**

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost podjetja pomeni spremljati ter ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. Spremljanje ter ocenjevanje poslovnega uspeha in uspešnosti poslovanja kaže usmeriti na proučevanje skupnega obsega in strukture poslovnega uspeha, uspešnost poslovanja, dejavnikov uspešnosti poslovanja, delitve poslovnega uspeha in praga rentabilnosti oziroma prelomne točke (Pučko, 2004, str. 141).

V nadaljevanju sledi analiza poslovnega izida in analiza uspešnosti poslovanja s kazalniki rentabilnosti, ekonomičnosti in produktivnosti. Gre za prikaz enostavne, širokemu krogu bralcev razumljive analize, ki v številkah predstavi proučevani podjetji. Izbrani so osnovni kazalniki v različnih variantah, ki jih pospremem z ustreznimi razlagami.

#### **3.1 Analiza bilance stanja**

Financiranje je poslovna funkcija, ki je prisotna pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. V okviru te funkcije spremljamo in ocenjujemo obseg ter strukturo obveznosti do virov sredstev, vlaganje finančnih sredstev, razmerij med strukturo virov in strukturo sredstev (Pučko, 2004, str. 127). Bilanca stanja prikazuje premoženje ali aktivo, s katerim podjetje razpolaga na določen dan, ter vire financiranja ali pasivo, s katerimi podjetje financira to premoženje. Sredstva in obveznosti do virov sredstev podjetja se neprestano spreminjajo, tako z bilanco stanja ugotovimo njihovo višino in strukturo (Hočevar, Igljučar & Zaman, 2002, str. 224).

##### **3.1.1 Sredstva**

Sredstvo je dejavnik, ki ga podjetje obvladuje zaradi preteklih poslovnih dogodkov in za katerega pričakuje, da bo v prihodnosti prinašal gospodarske koristi. Podjetje s pomočjo svojih sredstev ustvarja izdelke ali storitve, s katerimi nato na trgu ustvarja prihodek. Zato je treba sredstva skrbno evidentirati in z njimi skrbno gospodariti. Sredstva, s katerimi podjetje razpolaga, se stalno preoblikujejo. Nekatera se preoblikujejo hitreje, druga počasneje, nekatera pa se lahko zadržujejo v neki pojavnosti obliki stalno. Glede na hitrost preoblikovanja sredstva delimo na dolgoročna sredstva in kratkoročna sredstva (Zaman, Hočevar & Igljučar, 2007, str. 41).

Za ugotavljanje optimalne strukture virov sredstev podjetja v praksi uporabljamo različne metode. Med splošne metode raziskovanja štejemo analitične metode raziskovanja v ožjem smislu, ki nam omogočajo vsebinsko razčlenitev objekta analize na njegove prvine (Jurejevčič, 1990, str. 39).

Dolgoročna sredstva so tista, ki se preoblikujejo v obdobju, daljšem od enega leta, kratkoročna sredstva pa so tista, ki se preoblikujejo v časovnem obdobju, krajšem od enega leta. V Tabeli 3 je prikazana struktura kratkoročnih in dolgoročnih sredstev v časovni ter prostorski primerjavi.

*Tabela 3: Struktura sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje					Rizzani				
	2006		2007		I07/06	2006		2007		I07/06
Dolgoročna sredstva	102.125.354	40,27	111.807.087	42,26	109,48	37.656.178	19,00	28.464.152	6,11	75,59
Opredmetena osnovna sredstva	47.273.373	18,64	54.803.925	20,71	115,93	14.189.886	7,16	13.076.270	5,19	92,15
Neopredmetena sredstva	1.022.653	0,40	814.784	0,31	79,67	915.590	0,46	908.820	0,36	99,26
Dolgoročne finančne naložbe	52.150.697	20,57	53.235.227	20,12	102,08	14.750.135	7,44	13.222.846	5,25	89,65
Dolgoročne poslovne terjatve	122.658	0,05	94.095	0,04	76,71	663.469	0,33	1.018.004	0,40	153,44
Odložene terjatve za davek	1.555.674	0,61	2.859.056	1,08	183,78	7.137.098	3,60	238.212	0,09	3,34
Kratkoročna sredstva	147.589.043	58,20	150.687.262	56,95	102,10	158.987.967	80,24	22.484.043	88,33	14,14
Zaloge	33.696.204	13,29	32.974.327	12,46	97,86	20.668.046	10,43	19.344.140	7,68	93,59
Kratkoročne poslovne terjatve	95.740.310	37,76	104.189.053	39,38	108,82	130.846.095	66,04	179.264.741	71,17	137,00
Kratkoročne finančne naložbe	15.482.452	6,11	10.988.882	4,15	70,98	13.855	0,01	0	0,00	0
Denarna sredstva	2.940.077	1,16	2.435.000	0,92	82,82	7.459.971	3,76	23.875.162	9,48	320,04
Aktivne časovne razmejitev	3.597.912	1,42	2.194.003	0,83	60,98	1.498.315	0,76	927.799	0,37	61,92
Skupaj sredstva	253.582.010	100,00	264.588.352	100,00	104,34	198.142.460	100,00	251.875.994	100,00	127,12

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 3;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 3.*

V letu 2007 se je v Primorju povečala vrednost sredstev samo za 4,34 %, v Rizzaniju pa za 27,12 %. Na nizko povečanje v Primorju je skoraj v celoti vplivalo povečanje kratkoročnih sredstev za 1,91 %, saj v strukturi ta predstavljajo 56,91 % sredstev. V Primorju so se vlaganja v dolgoročna sredstva v letu 2007 povečala in so zadnji dan v letu 2007 znašala za 9,48 % več kot konec leta 2006. Opredmetena sredstva in dolgoročne finančne naložbe, ki predstavljajo skupaj večji delež dolgoročnih sredstev v Primorju, so se povečala za 15,93 % in 2,08 %, vrednost ostalih dolgoročnih sredstev pa ne vpliva na samo strukturo sredstev.

Na osnovi tabele pridemo do ugotovitve, da Primorje za svoje poslovanje oziroma vir financiranja uporablja kratkoročna (56,91 %) in dolgoročna sredstva (42,26 %) v sorazmerno enakih delih, Rizzani pa uporablja večji del kratkoročnih sredstev (88,33 %). Dolgoročnih sredstev uporablja namreč zgolj 6,11 %. Pri Rizzaniju so se v letu 2007 kratkoročne poslovne terjatve povečale za 37 %. Na tako strukturo vplivajo predvsem kratkoročne poslovne terjatve do kupcev, saj predstavljajo malo manj kot polovico sredstev in sicer 47,96 %. V Rizzaniju je bilo

stanje dolgoročnih sredstev konec leta 2007 za 34,41 % nižje kot leto prej. Iz strukture je razvidno, da predstavljajo 6,11 % sredstev.

Leta 2007 so se zmanjšale kratkoročne časovne razmejitve tako v Primorju kot v Rizzaniju, vendar je njihov vpliv na spremembo sredstev v obdobju preučevanega leta zanemarljiv, saj v strukturi sredstev ne predstavljajo več kot 1 %.

### 3.1.2 Obveznosti do virov sredstev

S spremljanjem in ocenjevanjem obsega in strukture obveznosti do virov sredstev ugotavljamo, iz kakšnih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšna so razmerja med viri, pa tudi, v kolikšni meri so ti viri ustrezni.

Podjetje doseže optimalno strukturo kapitala, ko je razmerje med tveganjem in donosom enote njegovega premoženja najugodnejše, kar se kaže v maksimiranju vrednosti enote njegovega premoženja (delnice), ki jo je slednja dosegla na trgu (Brigham & Houston, 2001, str. 602). Strukturo obveznosti do virov sredstev za proučevani podjetji prikazujem v Tabeli 4.

*Tabela 4: Struktura obveznosti do virov sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihovih vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje					Rizzani				
	2006		2007		I07/06	2006		2007		I07/06
Kapital	55.407.480	21,85	52.579.852	19,87	94,90	27.775.113	14,02	37.593.890	14,93	135,35
Dolgoročne rezervacije	9.427.136	3,72	10.326.943	3,90	109,54	12.388.468	6,25	12.436.760	4,94	100,39
Dolgoročne obveznosti	12.703.847	5,01	16.188.258	6,12	127,43	146.266.178	73,82	163.499.256	64,91	111,78
Kratkoročne obveznosti	141.379.054	55,75	162.592.562	61,45	115,00	11.488.941	5,80	38.191.200	15,16	332,42
Časovne razmejitve	34.664.799	13,67	22.900.737	8,66	66,06	209.905	0,11	154.888	0,06	73,79
Skupaj obveznosti	253.582.316	100,00	264.588.352	100,00	104,34	198.128.605	100,00	251.875.994	100,00	127,13

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 4;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 4.*

Iz Tabele 4 je razvidno, da so se v letu 2007 primerjavi z letom poprej viri sredstev v Primorju povečali za 4,34 %, v Rizzaniju pa za 27,13 %. V letu 2007 je podjetje Primorje imelo le 23,97 % lastnih virov, ki jih predstavljata kapital in dolgoročne rezervacije, in 76,03 % tujih virov, od tega največ kratkoročnih obveznosti (61,45 %). V podjetju Primorje so se najbolj povečale dolgoročne obveznosti (27,43 %), ki predstavljajo samo 6,12 % obveznosti do virov sredstev. Na račun povečanja kratkoročnih obveznosti in dolgoročnih obveznosti pa so se zmanjšali kapital in dolgoročne rezervacije.

V podjetju Rizzani je na račun povečanja virov sredstva prispevale vse postavke v Tabeli 4 razen pasivne časovne razmejitev, ki so zanemarljive, saj predstavljajo samo 0,06 % obveznosti do virov sredstev v letu 2007. Največje povečanje beležijo kratkoročne obveznosti z 222,42 % povečanjem in s 15,16 % strukturo, sledi kapital s 35,35 % povečanjem in s 14,93 % strukturo obveznosti do virov. V letu 2007 je podjetje Rizzani imelo le 19,87 % lastnih virov, ki jih predstavljata kapital in dolgoročne rezervacije, 80,13 % je bilo tujih virov, od tega največ dolgoročnih obveznosti (64,91 %).

Konstrukcija virov nam pove, da obe podjetji financirata svoje poslovanje s tujimi viri sredstev. To pa nakazuje na nevarnosti za stabilnost poslovanja, saj tovrstna sredstva ne ustreza pravilu, da mora biti vsaj 50 % virov več v korist kapitala.

### **3.2 Analiza izkaza poslovnega izida**

Iz izkaza poslovnega izida je razvidno, kako je podjetje poslovalo v enem letu, ki v bistvu pojasnjuje spremembo oziroma razlog za spremembo statično opredeljenih ekonomskih kategorij (Bukovnik, Flegar & Dular, 2007, str. 86).

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje, koliko prihodkov je podjetje ustvarilo, kolikšni so bili odhodki ter kakšen je poslovni izid v določenem časovnem obdobju. V nasprotju z bilanco stanja prikazuje izkaz poslovnega izida postavke v določenem časovnem obdobju, vsebovane postavke pa so evidentirane v skladu z načelom fakturirane realizacije, ki ni v povezavi z denarnimi tokovi.

Poslovni uspeh je opredeljen kot razlika med prihodki ali prodajno vrednostjo in zanjo potrebnimi stroški in odhodki. Razlika med obema je dobiček, kadar je pozitivna in izguba, kadar je negativna (Rozman, 1995, str. 75). Če je podjetje doseglo dobiček, je uspešno in bo lahko razširilo poslovanje, če pa ima izgubo, je neuspešno in mora izgubo poravnati (Turk, 1990, str. 168).

Bukovnik et al. (2007, str. 98) ločujejo temeljne in druge vrste poslovnega izida. Med temeljne vrste poslovnega izida spada poslovni izid iz prodaje, poslovni izid iz celotnega poslovanja, poslovni izid iz rednega delovanja in celotni poslovni izid ter čisti poslovni izid. Naštete vrste poslovnega izida so pomembne tako za zunanje kot za notranje uporabnike računovodskih informacij. V Tabeli 5 prikazujem strukturo prihodkov in odhodkov za obravnavani podjetji po letih.



*Tabela 5: Struktura prihodkov in odhodkov v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njihovih vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje					Rizzani				
	2006		2007		I07/06	2006		2007		I07/06
Prihodki iz poslovanja	233.547.877	98,53	321.107.332	96,32	137,49	248.245.447	98,59	285.020.237	99,60	114,81
Prihodki iz financiranja	2.463.192	1,04	9.845.367	2,95	399,70	2.546.140	1,01	876.833	0,31	34,44
Izredni prihodki	108.013	0,05	2.435.202	0,73	2254,55	1.016.089	0,40	264.934	0,09	26,07
Celotni prihodki	236.119.082	100,00	333.387.901	100,00	140,65	251.807.706	100,00	286.162.004	100,00	113,64
Odhodki iz poslovanja	226.807.614	95,60	311.911.196	94,13	137,52	233.767.868	96,17	254.942.561	97,36	109,06
Odhodki iz financiranja	4.352.697	1,83	8.350.972	2,60	191,86	9.263.916	3,67	3.153.206	1,2	34,04
Izredni odhodki	860.963	0,36	1.375.034	0,43	159,71	50.609	0,02	306.885	0,12	606,38
Celotni odhodki	232.021.274	100,00	321.637.343	100,00	135,58	243.082.393	100,00	260.300.759	100,00	107,08

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 5;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 5.*

Iz Tabele 5 je razvidno, da so se v podjetju Primorje celotni prihodki leta 2007 povečali za 40,65 % glede na leto 2006, prav tako so se povečali celotni odhodki, za 35,58 %. Podjetje Rizzani je v letu 2007 za manj kot Primorje povečalo celotne prihodke (za 13,64 %), vendar so se Rizzaniju odhodki povečali za manj kot Primorju—za samo 7,08 %. Za obe podjetji velja, da največji delež prihodkov predstavljajo poslovni prihodki—v Primorju okoli 96 % in v Rizzaniju 99 %. Največji delež odhodkov okoli 97 %, za obe podjetji predstavljajo odhodki iz poslovanja. Povečanje prihodkov so v obeh podjetjih dosegli s prodajo storitev oziroma z gradnjo projektov po naročilu in s prodajo lastnih projektov gradnje za trg.

Temeljne vrste poslovnega izida lahko razčlenimo na dobiček, izgubo in na čisti dobiček. Dobiček podjetja je rezultat razlike med njegovimi prihodki in odhodki v obračunskem obdobju, katerega lahko razčlenimo na poslovni izid iz poslovanja, poslovni izid iz financiranja, poslovni izid iz rednega delovanja, ki je seštevek obeh, ter izredni dobiček. Izguba je negativen poslovni izid in se prikazuje kot odbitni popravek vrednosti v skupini celotnega kapitala, ki se poravnava v okviru izrednih odhodkov v kasnejših obdobjih, če ne se zmanjšajo do tedaj izkazane rezerve in druge sestavine kapitala. Čisti dobiček je dobiček, zmanjšan za davke iz dobička, torej pozitivni poslovni izid, ki pripada zgolj podjetju in se razporeja na podlagi kapitala na deleže, ki pripadajo lastnikom in na podlagi dela na deleže zaposlenih iz čistega dobička (Hočevar et al., 2002, str. 111–112). V Tabeli 6 prikazujem strukturo sestave poslovnega zida za obe podjetji.

*Tabela 6: Struktura poslovnega izida v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Leto						
1. Čisti prihodki iz prodaje	225.277.982	310.790.343	138	72.923.117	218.168.641	299
2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	3.253.133	2.167.127	67	169.527.067	63.154.668	37
3. Usredstveni lastni proizvodi in storitve	3.965.425	5.332.909	134	98.204	1.137.390	1158
4. Drugi poslovni prihodki	1.051.337	2.816.953	268	5.697.089	2.559.538	45
5. Stroški blaga materiala in storitev	182.747.843	257.010.717	141	211.120.013	230.731.776	73
6. Stroški dela	33.267.898	37.624.741	113	19.741.198	20.801.412	105
7. Odpisi vrednosti	9.128.352	14.180.360	155	1.713.084	2.326.672	136
8. Drugi poslovni odhodki	1.663.521	3.095.378	186	1.193.573	1.082.701	91
9. Poslovni izid iz poslovanja 9=1+2+3+4-5-6-7-8	6.740.263	9.196.136	136	14.477.609	30.077.676	208
10. Finančni prihodki	2.463.192	9.845.367	400	2.546.140	876.833	34
11. Finančni odhodki	4.352.697	8.350.972	192	9.263.916	5.051.313	55
12. Finančni izid iz poslovanja 12=10-11	-1.889.505	1.494.395		-6.717.777	-4.174.480	62
13. Izredni prihodki	108.013	2.435.202	239	1.016.089	264.934	26
14. Izredni odhodki	860.963	1.375.034	160	50.609	306.885	606
15. Izredni izid iz poslovanja 15=13-14	-752.950	1.060.168	-141	965.480	-41.951	-4
16. Celotni poslovni izid 16=9+12+15	4.097.808	11.750.699	287	8.725.282	25.861.245	296
17. Davek iz dobička	2.145.975	5.243.242	244	6.064.671	11.338.614	187
18. Čisti poslovni izid	3.836.185	8.844.079	231	2.660.612	145.22.631	546

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 6;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 6.*

Analiza izkaza poslovnega izida pokaže, da sta podjetji dosegali pozitiven uspeh v obeh obravnavanih letih, saj sta poslovali z dobičkom. Poleg tega sta v letu 2007 glede na leto 2006 dosegla boljše rezultate. Primorje je doseglo povečanje celotnega dobička za 187 %, podjetje Rizzani pa je doseglo boljše povečanje celotnega dobička za 196 %. Posledično sta podjetji dosegli tudi povečanje čistega dobička, in sicer Primorje za 131 %, Rizzani pa za 446 %, kar je predvsem posledica povečanja dobička iz poslovanja. Tolikšno povečanje prihodkov je predvsem posledica visoke gospodarske rasti in novih priložnosti na področju gradnje v obravnavanem obdobju.

Na celotni izid v letu 2007 sta v Primorju so pozitivno vplivala tudi finančni in izredni izid. Posledično pa so se zvišali tudi finančni odhodki (za 92 %) in izredni odhodki (za 60 %). V podjetju Rizzani je na povišanje celotnega izida vplival poslovni izid, saj se je finančni izid v letu 2007 zmanjšal za 38 %, izredni poslovni izid pa za 96 %. Povečali so se finančni odhodki, ki sestavljajo predvsem odhodke iz oslabitve finančnih naložb.

### 3.3 Analiza s kazalniki

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 poslovodstva 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.

Kazalniki v splošnem pomenijo primerjavo določenih kategorij med seboj. Vse kazalnike obravnavam v specialističnem delu. Ti so lahko koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi. Pri koeficientih primerjamo dve ali več različnih kategorij, pri stopnjah udeležbe primerjamo del s celoto, pri indeksih pa primerjamo kategorije v različnih časovnih obdobjih (Bergant, 2011, str. 46).

V nadaljevanju bom obravnavala izbrano področje s pomočjo samo nekaterih računovodskih kazalnikov, kot jih priporočajo SRS 29 (2007). Računovodski kazalniki so podrobno opredeljeni v SRS. Opredeljenih je dvainšestdeset kazalnikov, ki so glede na vsebino pojavov razdeljeni v osem skupin. Na tem mestu ne bom prikazovala in analizirala vseh, saj bi to presegalo vsebinski okvir specialističnega dela. Izbrala sem tiste, na podlagi katerih bom najboljše ponazorila namen analize, torej primerjavo poslovne uspešnosti podjetja Primorje v primerjavi z izbranim konkurentom, podjetjem Rizzani. V analizi bom podrobneje predstavila in analizirala naslednje sklope kazalnikov:

- kazalniki stanja financiranja (vlaganja),
- kazalniki stanja investiranja (naložbenja),
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki gospodarnosti in
- kazalniki donosnosti.

Računovodski kazalniki temeljijo na računovodskih podatkih. Z njihovem analiziranjem presojava boniteto podjetja. Tovrstno analiziranje, izkazanega z bilanco stanja in izkazom poslovnega izida, je zlasti pomembno za uprave družb zaradi pravočasnega odkrivanja neizpoljenih zahtevanih določil po likvidnosti in solventnosti poslovanja in kapitalske ustreznosti družbe, ki izhajajo iz Zakona o finančnem poslovanju (Zadavec, 2003, str. 149).

Z analizo računovodskih kazalnikov želim prikazati primerjavo poslovanja podjetja Primorje s podjetjem na italijanskem trgu, ki deluje v dejavnosti gradbeništva. Računovodske kazalnike sem primerjala v časovnem obdobju 2006–2007. Za primerjavo sem uporabila podatke, ki sem jih dobila na spletnih straneh družb in v njihovih letnih poročilih ter interne podatke. Za primerjavo sem uporabila konsolidirane računovodske izkaze podjetij, pripravljene v skladu z računovodskimi standardi države, v kateri ima podjetje sedež. Za podjetje Primorje sem uporabila računovodske izkaze, pripravljene v skladu s SRD poročanja, za podjetje Rizzani pa računovodske izkaze, pripravljene v skladu z italijanskimi standardi računovodskega poročanja. Italijanski računovodski standardi so pripravljene v skladu s shemo IV. Direktive Ekonomske gospodarske skupnosti. Pri interpretaciji rezultatov je potrebno upoštevati dejstvo, da rezultati analize niso v celoti in neposredno primerljivi, predvsem zaradi različne velikosti in obsega poslovanja družb, njune organiziranosti ter zaradi uporabe različnih računovodskih usmeritev. Vsi podatki so izraženi v evrih, korigirani za stopnjo inflacije, saj je bila ta v obravnavanem obdobju v obeh podjetjih različna (od 1,8 % do 5,6 %). Kljub omenjenim omejitvam so lahko izsledki analize osnova za pregled konkurenčnega stanja in stopnje poslovne uspešnosti primerjanih podjetij.

### **3.3.1 Kazalniki stanja financiranja**

Kazalniki stanja financiranja vsebinsko opredeljujejo razmerje med obveznostmi do virov sredstev, zato z njimi ugotavljajmo strukturo financiranja sredstev, hkrati pa nam izražajo stopnjo finančne neodvisnosti podjetja (Zadravec, 2003, str. 151).

Analiza kazalnikov financiranja prikazuje način financiranja podjetja, pri čemer nas zanima delež kapitala in dolgov v strukturi vseh virov financiranja. Ti kazalniki so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja, za zunanje uporabnike pa služijo kot kazalci tveganosti glede vračil glavnice in obresti (Hočevar et al., 2002, str. 390). Če podjetje izkazuje preveč dolgov, tvega nesolventnost, finančno stisko in možen stečaj, če je dolgov premalo, pa rast verjetno ne bi bila tako velika, saj podjetje ne bi izkoristilo prednosti vseh dobičkonosnih priložnosti, ki se ponujajo v njegovi dejavnosti.

Naložba tujega kapitala je varna, ko je tuji kapital v celoti pokrit z lastnim kapitalom. Poleg tega lahko prevelik delež tujih virov, zlasti, če imajo ti možnost soupravljanja, okrni samostojnost podjetja ali pa to zaradi izplačila visokih obresti, vračanja kreditov in podobno, zaide v plačilne in druge težave (Pučko & Rozman, 2000, str. 82).

Finančna funkcija mora predvsem zagotoviti plačilno sposobnost podjetja, kar pomeni stalno usklajevanje denarnih sredstev s potrebami. Financiranje podjetja delimo na dva dela. Pri del je pasivno financiranje, ki se nanaša na nabavljanje finančnih virov oziroma sredstev in ustvarja sestav sredstev podjetja. Drugi del je aktivno financiranje, ki pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja in ustvarja sestav sredstev podjetja (Lipovec, 1983, str. 242).

Sredstva se preoblikujejo iz denarne prek stvarne in obračunske oblike nazaj v denarno obliko. Z vidika učinkovitosti poslovanja je pomembno, da se to zgodi čim hitreje. Podjetje z denarjem kupi potrebne prvine poslovnega procesa, ki jih da v proizvodnjo in ko je izdelek gotov, ta izdelek proda ter zanj prejme denar. Hitreje, kot bo podjetje proizvedlo izdelek, ga prodalo in hitreje, kot bo od kupca izterjalo denar zanj, hitreje bo prišlo do denarja, ki ga bo lahko ponovno vložilo v poslovni proces (Rebernik, 1994, str. 180).

**Stopnja lastniškosti financiranja.** Stopnja lastniškosti financiranja kaže razmerje med kapitalom podjetja in njegovimi obveznostmi do virov sredstev. Kazalnik kaže lastniško financiranje vseh sredstev podjetja. Večji delež kapitala pomeni manjše finančno tveganje za upnike in s tem manjšo zahtevano dobičkonosnost. Previsoka vrednost kazalnika pa lahko pomeni neracionalno financiranje z dražjimi viri sredstev. V Tabeli 7 prikazujem kazalnik stopnje lastniškosti financiranja.

*Tabela 7: Kazalnik stopnje lastniškosti financiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani			
	Leto	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Kapital		55.407.480	52.579.852	94,90	27.775.113	37.593.890	135,35
Obveznosti do virov sredstev		253.582.316	264.588.352	104,00	198.128.605	251.875.994	127,00
Stopnja lastniškosti financiranja (%)		21,85	19,87	90,95	14,02	14,93	106,47

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 7;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 7.*

Splošno priporočilo je, da naj bi podjetje imelo vsaj polovico sredstev financiranih s kapitalom, torej naj bi stopnja znašala vsaj 50 %. Te vrednosti ne dosega niti slovensko niti italijansko podjetje. Največji delež sredstev, financiran s kapitalom, je imelo Primorje; v proučevanem letu je znašal 19,87 %. Stopnja lastniškosti financiranja je v podjetju Rizzani znašala 14,93 %. V primerjavi z letom prej se je v Rizzaniju stopnja povišala, kar lahko pripisujemo povečanju kapitala zaradi naraščanja dobička v celotnem kapitalu dobička. Ugotovimo, da imata obe podjetji nizko stopnjo kapitala. To pomeni, da je pretežni del sredstev financiran s tujim kapitalom in da velja za podjetji nizka stopnja finančne neodvisnosti. Obe podjetji sta nekoliko bolj odvisni od posojilodajalcev, saj imata nižjo stopnjo lastniškosti financiranja, kar pomeni, da so sredstva obeh podjetij v veliki meri financirana z relativno cenejšimi finančnimi viri (dolgovi). Obe podjetji sta torej z vidika upnikov precej tvegani, po drugi strani pa uporaba relativno cenejšega dolžniškega financiranja v uspešnih obdobjih poveča dobičkonosnost kapitala podjetja. V kolikor podjetje nima prostega denarja, ima pa dobro poslovno priložnost, bodo lastniki veliko na boljšem ob izposoji in investiranju, vendar le, če bo povračilo preseglo stroške izposoje.

**Stopnja dolgoročnosti financiranja.** Kazalnik nam kaže razmerje med celotnim kapitalom in dolgoročnimi obveznostmi skupaj z dolgoročnimi rezervacijami (števec) ter obveznostmi do virov sredstev (imenovalec). Stopnja dolgoročnosti financiranja nam kaže delež financiranja z viri dolgoročnega značaja. Višina tega kazalnika je zelo odvisna od deleža stalnih sredstev, saj obstaja pravilo, da naj bi podjetje financiralo stalna in del gibljivih sredstev z dolgoročnimi viri. Izračun kazalnika po posameznih letih proučevanega obdobja za obravnavani podjetji prikazujem v Tabeli 8.

*Tabela 8: Kazalnik stopnje dolgoročnega financiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Kapital+dolgoročne obvez.+ dolgoročne PČR+ rezervacije	77.538.463	79.095.053	102,01	186.429.759	213.529.906	114,54
Obveznosti do virov sredstev	253.582.316	264.588.352	104,00	198.128.605	251.875.994	127,00
Stopnja dolgoročnosti financiranja	30,58	29,89	97,76	94,1	84,78	90,10

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 8;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 8.*

Delež trajnih virov financiranja se je v obeh podjetjih v letu 2007 zmanjšal. V Primorje je znašal 29,89 %, v Rizzaniju pa 84,78 %. Na visoko stopnjo dolgoročnosti financiranja v slednjem bistveno vpliva visok delež kapitala v virih sredstev. Znižanje stopnje v letu 2007 je posledica zmanjšanja dolgoročnih finančnih obveznosti družbe (zmanjšanje dolgoročnih kreditov do bank) glede na vse obveznosti do virov sredstev v primerjavi z letom prej. Na podlagi izračunanega kazalnika je mogoče oceniti, da podjetje Rizzani v primerjavi s Primorje vodi bolj konzervativno finančno politiko, saj velik delež dolgoročnosti dolgov zmanjšuje tveganje njene kratkoročne plačilne nesposobnosti.

### 3.3.2 Kazalniki stanja investiranja

S kazalniki stanja investiranja ugotavljamo, kam je podjetje vlagalo svoja sredstva in kakšno strukturo sredstev ima glede na vlaganja (Zadravec, 2003, str. 154). S kazalniki presojamo strukturo sredstev v podjetju. Smiselno jih je primerjati le za podjetja v isti panogi, saj se lahko vrednosti kazalcev po posameznih panogah precej razlikujejo (Hočevar et al., 2002, str. 393). Sredstva podjetja predstavljajo njegovo premoženje, zato s temi kazalniki spremljamo strukturo in gibanje premoženja podjetja. Kazalniki dajejo pomembne informacije za vodstvo podjetja, ki odloča o prihodnjih investicijah in analizira pretekle.

**Stopnja osnovnosti investiranja.** Stopnja osnovnosti investiranja oziroma naložbenja kaže razmerje med osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti in vsemi sredstvi. Kazalnik nam pove,

kakšen je delež osnovnih sredstev glede na vsa sredstva. Vrednost kazalnika je odvisna od dejavnosti, v kateri deluje podjetje. V tehnološko intenzivnih panogah je ta vrednost večja kot v delovno intenzivnih panogah. Visoko tehnološka podjetja imajo lahko relativno več neopredmetenih sredstev, ustaljene panoge pa več opredmetenih sredstev. Izračun kazalnika po posameznih letih proučevanega obdobja za obravnavani podjetji je prikazana v Tabeli 9.

*Tabela 9: Kazalnik stopnje osnovnosti investiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Osnovna sredstva	65.998.825	76.544.958	115,98	15.105.476	13.985.090	92,58
Sredstva	253.582.316	264.588.352	104,00	198.742.460	251.875.994	127,00
Stopnja osnovnosti investiranja	26,03	28,93	111,15	7,62	5,5	72,83

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 9;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 9.*

Iz Tabele 9 je razvidno, da so leta 2007 v podjetju Primorje osnovna sredstva predstavljala 28,93 % celotnih sredstev. Stopnja osnovnosti investiranja Primorja se je v letu 2007 povečala za 11,15 %, kar je posledica povečanja osnovnih sredstev zaradi investicij (posodobitev naprav in strojev). V podjetju Rizzani je konec leta 2007 bil delež osnovnih sredstev v celotnih sredstvih nižji kot prejšnje leto. Vzrok je bilo povečanje stanja poslovnih terjatev zaradi večjega obsega poslovanja in s tem povečanje celotnih sredstev. Rizzani je imel nižji delež osnovnih sredstev v primerjavi s Primorjem znašala je 5,5 %. To pa pomeni hitrejše obračanje in s tem večjo sposobnost podjetja za hitro prilagajanje spremenjenim okoliščinam.

**Stopnja dolgoročnosti investiranja.** Kazalnik kaže razmerje med dolgoročnimi in celotnimi sredstvi določenega podjetja. Pove, kolikšen je delež dolgoročnih sredstev v celotnih sredstvih podjetja. Izračun kazalnika za podjetji po letih proučevanega obdobja je prikazan v Tabeli 10.

*Tabela 10: Kazalnik stopnje dolgoročnega investiranja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njene vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Osnovna sredstva+dolg. finančne nalož.+dolg. poslov. terjatve	100.569.681	108.948.031	108,33	15.413.604	14.240.850	92,39
sredstva	55.407.480	52.579.852	94,9	27.775.113	37.593.890	135,35
Stopnja dolgoročnosti investiranja	39,66	41,18	103,82	7,78	5,65	72,68

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 10;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 10.*

Stopnja dolgoročnosti investiranja podjetja Primorje se je v letu 2007 povečala za 3,82 % iz istih razlogov, navedenih pri razlagi stopnje osnovnosti investiranja. Stopnja dolgoročnosti investiranja oziroma naložbenja je v podjetju Rizzani podobne vrednosti kot je stopnja osnovnosti investiranja, kar pomeni, da glavnino dolgoročnih sredstev predstavljajo kar osnovna sredstva.

### **3.3.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja**

Pri izračunu teh kazalnikov primerjamo podatke na aktivni in pasivni strani bilance. Imenujemo jih tudi kazalniki plačilne sposobnosti in so zelo pomemben vir podatkov za posojilodajalce, ki pri odobritvi posojila upoštevajo vrednost določenih kazalcev za več zaporednih obdobj ali zahtevajo, da podjetje ne sme preseči kritične meje njihove vrednosti. Pri teh kazalnikih se pojavljajo določene pomanjkljivosti, ki zasenčijo njihovo uporabnost. Z izračunanimi podatki bi želeli določiti, kakšna bo plačilna spodobnost v prihodnosti. Primerjalni podatki pa se nanašajo na preteklo obdobje. Težava je tudi v tem, da postavke, ki jih primerjamo, izražajo stanje na določen dan v letu, med letom pa je lahko gibanje bistveno drugačno. Svojo plačilno sposobnost lahko namreč podjetje hitro reši s prodajo sredstev.

**Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev.** Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev kaže razmerje med kapitalom podjetja in njegovimi osnovnimi sredstvi. Če je kazalnik manjši od 1, to pomeni, da osnovna sredstva financirajo tudi drugi in da se v zvezi z njimi pojavljajo tudi dolgovi. Če je kazalnik večji od 1 pa to pomeni, da lastniki financirajo več kot samo osnovna sredstva. Izračun kazalnika za podjetji po letih prikazujem v Tabeli 11.



*Tabela 11: Kazalnik koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Kapital	55.407.480	52.579.852	94,90	27.775.113	37.593.890	135,35
Osnovno sredstvo	65.998.825	76.544.958	115,98	15.105.476	13.985.090	92,58
Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	0,84	0,69	81,82	1,84	2,69	146,19

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 11;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 11.*

Pri podjetju Primorje je kazalnik manjši od 1. Lastniki s svojim kapitalom ne financirajo celotnih osnovnih sredstev podjetja. Nasprotno velja za podjetje Rizzani, kjer je kapitalska pokritost osnovnih sredstev tako leta 2006 kot tudi leto kasneje večja od 1, kar pomeni, da lastniki s kapitalom financirajo več kot samo osnovna sredstva. Pri podjetju Primorje se je kazalnik leta 2007 zmanjšal za 19,18 %, kar je posledica zmanjšanja kapitala in povečanja osnovnih sredstev.

**Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient).** Pospešeni koeficient nam kaže razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnimi obveznostmi. Pove nam, koliko kratkoročnih obveznosti je podjetje sposobno pokrivati z likvidnimi sredstvi. Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti se velikokrat napačno interpretira kot kazalnik likvidnosti. Kazalnik namreč ne označuje plačilne sposobnosti podjetja, pač pa prikazuje le razmerje med likvidnimi sredstvi v določenem trenutku in kratkoročnimi obveznostmi, ki zapadejo v obdobju do enega leta. Že v naslednjem trenutku pa se lahko pojavi knjigovodsko še neevidentirana obveznost, ki bo poravnana z likvidnimi sredstvi, ki se bodo v tistem trenutku zmanjšala. Pri kazalniku moramo biti pozorni na določen negativni trend, ki ga nakazuje stalno zmanjševanje koeficienta, kar lahko privede do zaprtja računa. V Tabeli 12 prikazujem izračun kazalnika za podjetji po letih.

*Tabela 12: Kazalnik neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Likvidna sredstva	2.940.077	2.435.000	82,82	7.459.971	23.875.162	320,04
Kratkoročne obveznosti	141.379.054	162.592.562	115,00	11.488.941	38.191.200	332,42
Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti	0,02	1,50	7201,53	0,65	0,63	96,28

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 12;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 12.*

Najvišjo vrednost kazalnika ima podjetje Primorje v letu 2007, to je 1,5. Na podlagi tega lahko trdimo le, da je imelo podjetje Primorje na dan 31.12.2007 večjo likvidno sposobnost kot podjetje Rizzani. Pri podjetju Primorje je kazalnik manjši v letu 2006, že v letu 2007 pa se poveča, kar kaže na izboljšanje likvidnostnega položaja.

**Koeficient kratkoročnega terjatveno – obveznostnega razmerja.** Kratkoročni koeficient kaže razmerje med kratkoročnimi terjatvami in kratkoročnimi obveznostmi podjetja. Koeficient kratkoročnega terjatveno – obveznostnega razmerja prikazuje, v kolikšni meri lahko podjetje na podlagi nastalih kratkoročnih terjatev poravnava kratkoročne obveznosti. Tudi pri tem kazalniku obstajajo pasti pri njegovi razlagi, saj se lahko roki zapadlosti terjatev razlikujejo od rokov zapadlosti obveznosti. Izračun kazalnika za posamezni podjetji po letih prikazujem v Tabeli 13.

*Tabela 13: Kazalnik koeficienta kratkoročnega terjatveno–obveznostnega razmerja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Kratkoročne terjatve	95.740.310	104.189.053	108,82	130.846.095	179.264.741	137,00
Kratkoročne obveznosti	141.379.054	162.592.562	115,00	11.488.941	38.191.200	332,42
Koeficient kratkoročnega terjatveno – obveznostnega razmerja	1,48	1,56	105,68	0,09	0,21	242,63

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 13;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 13.*

V podjetju Primorje je bila vrednost kazalnika na zadnji dan v letu 2007 večja od 1, vendar pa brez primerjave rokov dospelosti ne moremo trditi, da je bila plačilna sposobnost podjetja zagotovljena. Kazalnik v podjetju Rizzani je bil nizek, znašal je le 0,21, medtem ko se je njegova vrednost v podjetju Primorje konec obeh obdobj gibala okoli 1,5.

### 3.3.4 Kazalniki obračanja

Z vidika učinkovitosti poslovanja je pomembno, da se sredstva preoblikujejo iz denarne prek stvarne in obračunske oblike nazaj v denarno obliko čim hitreje. Sredstva stalno spreminjajo svojo pojavno obliko oziroma se preoblikujejo skladno s potekom poslovnega procesa. Sredstva morajo biti ekonomski dejavnik, to pa je možno le, če so v obliki denarja oziroma se jih da zamenjati v denar, če jih bo možno prodati ali če se predvideva, da se bodo uporabljali v prihodnjem poslovanju podjetja (Rebernik, 1994, str. 180).

Pri kazalnikih obračanja nas zanima hitrost obračanja posameznih sredstev, s katerimi se odraža sposobnost posloводства za učinkovito poslovanje s sredstvi. Pomembni so tudi za posojilodajalce, saj je drago financiranje odvisno od vezanosti sredstev in s tem od hitrosti njihovega obračanja. Ker pri izračunu primerjamo dinamične podatke s statičnimi, je potrebno v imenovalcu upoštevati povprečno stanje posameznih sredstev v celotnem letu.

**Koeficient obračanja obratnih sredstev.** Koeficient obračanja obratnih sredstev kaže razmerje med letnimi odhodki poslovanja in povprečnim stanjem obratnih sredstev. V števcu ulomka so zajeti vsi odhodki poslovanja brez stroškov amortizacije, kajti ta se nanaša kvečjemu na osnovna in ne na obratna sredstva. V imenovalcu imamo povprečje stanj obratnih sredstev (gibljava sredstva brez kratkoročnih finančnih naložb), ki sem jih izračunala tako, da sem stanje na začetku in na koncu poslovnega leta delila z dve. Za koeficient velja, da večji kot je, bolje je, kar pomeni, da se obratna sredstva obrnejo večkrat letno. Izračun kazalnika za podjetji po letih prikazujem v Tabeli 14.

*Tabela 14: Koeficient obračanja obratnih sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Poslovni odhodki brez amortizacije	217.679.262	297.730.836	136,78	232.054.784	252.615.889	108,86
Povprečna obratna sredstva	120.275.623	150.701.435	125,30	190.729.077	218.169.703	114,39
Koeficient obračanja obratnih sredstev	1,81	1,98	109,16	1,22	1,16	95,17
Trajanje obrata v dnevih (365/ koeficient)	202	185	91,61	300	315	105,08

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 14;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 14.*

Koeficient obračanja obratnih sredstev v podjetju Primorje pove, da se sredstva obrnejo manj kot 2-krat na leto oziroma da se v povprečju obrnejo vsakih 193 dni. V podjetju Rizzani je bil kazalnik višji. Tu se sredstva obrnejo več kot enkrat na leto– v povprečju se obrnejo vsakih 307 dni. To pomeni, da je Primorje bolj učinkovito upravljalo z obratnimi sredstvi, saj je potrebovalo manj vezanih sredstev in s tem manj dražjega financiranja kot podjetje Rizzani.

**Koeficient obračanja terjatev do kupcev.** Kazalnik kaže razmerje med letnimi poslovnimi prihodki in povprečnim stanjem terjatev do kupcev. Kazalnik pove, kolikokrat na leto se obrnejo terjatve iz poslovanja v denar. Višji kot je kazalnik, bolje je za podjetje, saj višje število pomeni, da podjetje hitreje terjatve spremeni v denar. Izračun koeficienta je za obravnavani podjetji prikazan v Tabeli 15.

*Tabela 15: Koeficient obračanja terjatev do kupcev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Poslovni prihodki	233.547.877	314.407.332	137,49	248.245.447	285.020.237	114,81
Povprečne terjatve do kupcev	121.845.890	81.235.907	66,67	96.833.902	142.498.664	147,16
Koeficient obračanja terjatev do kupcev	1,92	3,87	201,92	2,56	2,00	78,02
Trajanje obrata v dnevih (365/ koeficient)	190	94	49,52	142	182	127,17

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 15;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 15.*

V Primorju je v letu 2007 koeficient enkrat večji od tistega v letu 2006, obenem pa je manjši od 4. To pomeni, da se terjatve obrnejo manj kot štirikrat na leto. Dnevi vezave terjatev znašajo 94, kar pomeni, da se terjatve obrnejo vsakih 94 dni. Pri podjetju Rizzani je v letu 2007 ta koeficient nekoliko nižji–znaša točno 2. Terjatve se torej v italijanski družbi v povprečju obrnejo vsakih 182 dni. Nižji koeficient lahko pomeni, da ima podjetje slabe terjatve, ki jih niso odpisali, probleme pri izterjavi dolga ali pa le vodi prodajno politiko s podaljševanjem rokov plačil kupcem.

### 3.3.5 Kazalniki gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti oziroma ekonomičnosti odražajo učinkovitost ali uspešnost poslovanja podjetja oziroma prikazujejo razmerje med vrstami prihodkov in odhodkov. V kolikor je kazalnik večji od 1, pomeni, da so prihodki večji od odhodkov in podjetje posluje gospodarno (Hočevar, 2002, str. 402). Pri tolmačenju teh kazalnikov je potrebno razlikovati med učinkovitostjo in uspešnostjo. Če podjetje dela stvari prav, pomeni, da je učinkovito, če pa dela prave stvari, odraža to njegovo uspešnost. Spodaj izračunani kazalniki so izraženi vrednostno, zato bodo pokazali, katero podjetje je v proučevanem obdobju poslovalo bolj uspešno. Pravimo, da podjetje posluje gospodarno (ekonomično), ko so prihodki večji od odhodkov. Takrat je količnik med prihodki in odhodki večji od 1.

**Koeficient gospodarnosti poslovanja.** Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže uspešnost poslovanja iz dejavnosti podjetja, saj so izločeni finančni in izredni prihodki ter odhodki, ob

upoštevanju, da izkazuje čisti dobiček. Kazalnik nam kaže intenzivnost odmikanja poslovnih prihodkov od odhodkov. Večje kot je odmikanje, boljša je gospodarnost podjetja. Izračun koeficienta za obravnavani podjetji je prikazan v Tabeli 16.

*Tabela 16: Kazalnik koeficienta gospodarnosti poslovanja v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Poslovni prihodki	233.547.877	314.407.332	137,49	248.245.447	285.020.237	114,81
Poslovni odhodki	232.021.274	321.637.202	137,52	235.371.626	258.402.652	109,06
Koeficient gospodarnosti poslovanja	1,03	1,03	99,98	1,06	1,12	105,28

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 16;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 16.*

Koeficient gospodarnosti poslovanja je bil v obeh podjetjih večji od 1, kar pomeni, da sta obe družbi ustvarili več prihodkov kot odhodkov in da sta podjetji s prodajo svojih izdelkov zaslužili dovolj, da so lahko pokrili vse svoje stroške, ki so nastali pri tem. V letu 2006 je uspešnejše poslovalo podjetje Rizzani–prihodki so se v primerjavi s predhodnim letom povečali za več kakor odhodki. Podjetje Primorje je obe leti beležilo podobno poslovanje.

**Koeficient celotne gospodarnosti.** Koeficient celotne gospodarnosti nam kaže razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja. Koeficient gospodarnosti poslovanja je smiselno primerjati s koeficientom celotne gospodarnosti, tako lahko ugotovimo vpliv financiranja na gospodarnost podjetja. Razlika med prihodki in odhodki je celotni poslovni izid, zato kazalnik kaže tudi na gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube. Če je koeficient večji od 1, je podjetje kot celota poslovalo gospodarno. Če je koeficient manjši od 1, je podjetje poslovalo negospodarno. Izračun kazalnika celotne gospodarnosti po letih proučevanih podjetij prikazujem v Tabeli 17.

*Tabela 17: Kazalnik koeficienta celotne gospodarnosti v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Prihodki	228.759.187	323.070.912	140,65	228.759.187	286.162.004	113,64
Odhodki	237.234.934	331.363.208	138,62	237.234.934	254.942.561	107,08
Koeficient celotne gospodarnosti	1,02	1,04	101,46	1,06	1,12	106,13

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 17;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 17.*

Vrednost kazalnika celotne gospodarnosti poslovanja je bila v opazovanih letih pri podjetjih skoraj identična vrednostim kazalnika gospodarnosti, kar pomeni, da glavnino vseh prihodkov in odhodkov podjetij predstavljajo poslovni prihodki oziroma odhodki ter da je delež finančnih in izrednih prihodkov oziroma odhodkov minimalen.

**Stopnja materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov.** Kazalnik nam kaže razmerje med letnimi stroški materiala ter prihodki iz poslovanja. Kazalnik nas opozarja na pomembnost stroškov neposrednega in splošnega materiala, ki pa je tesno povezan z izbrano tehnologijo. Izračun kazalnika po letih proučevanega obdobja za podjetji prikazujem v Tabeli 18.

*Tabela 18: Kazalnik stopnje materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Stroški materiala	182.747.843	257.010.717	141,00	211.120.013	230.731.776	109,00
Poslovni prihodki	233.547.877	314.407.332	137,49	248.245.447	285.020.237	114,81
Stopnja materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov	0,78	0,8	102,29	0,85	0,81	95,19

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 18;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 18.*

Iz Tabele 18 razberemo, da je delež stroškov materiala v prihodkih pri obravnavanih podjetjih visok. V obeh letih je ta delež visok pri obeh podjetjih in znaša več kot 80 %. Kazalnik opozarja na pomembnost stroškov materiala v strukturi prihodkov in s tem na potrebo po nenehnem spremljanju in obvladovanju stroškov.

**Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov.** Kazalnik kaže razmerje med celotnim čistim dobičkom (izgubo) podjetja in vsemi njegovimi prihodki. Kazalnik stopnje čiste dobičkovnosti prihodkov je zelo pogosto uporabljen pri računovodskih analizah, saj njegovo zmanjšanje pomeni pomembno opozorilo za poslovodstvo, da mora skrbneje bedeti nad stroški. Kazalnik prikazuje delež celotnega dobička po odbitih davkih v celotnih prihodkih. V primeru izgube je kazalnik negativen. Kazalnik torej pove, koliko enot čistega dobička oziroma izgube je bilo ustvarjene na sto denarnih enot doseženih prihodkov podjetja. Vrednost kazalnika za posamezno podjetje po letih prikazujem v Tabeli 19.

*Tabela 19: Kazalnik stopnje čiste dobičkovnosti prihodkov v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Čisti poslovni izid	3.836.185	8.844.079	231,00	2.660.612	14.522.631	546,00
Prihodki	228.759.187	323.070.912	140,65	228.759.187	286.162.004	113,64
Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov	1,62	2,65	163,91	1,06	5,07	480,31

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 19;*

*Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 19.*

Stopnja čiste dobičkonosnosti prihodkov je v obravnavanih letih pri obeh podjetjih pozitivna. Boljšo stopnjo čiste dobičkonosnosti prihodkov v obravnavanem obdobju beleži podjetje Rizzani (5,07 %). Ta se je tudi povečala glede na predhodno leto, in sicer za 380,31 %. Tudi Primorje je zvišalo stopnjo, za 63,91 %, kar pomeni, da je izboljšalo poslovanje v primerjavi s prejšnjim letom.

### **3.3.6 Kazalniki dobičkonosnosti**

Dobičkonosnost oziroma rentabilnost je primerjanje dobička z vloženimi sredstvi. Dobičkonosnost na splošno opredelimo kot lastnost oziroma značilnost nečesa, da prinaša dobiček. V analizi jo lahko razumemo kot učinkovitost delovanja, merjenja z dobičkom v primerjavi z vložki (Bergant, 2011, str. 79).

Dobičkonosnost ali drugače donosnost oziroma rentabilnost je najpomembnejši kazalnik uspešnosti delovanja podjetja, ki pojasnjuje, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, v nasprotju z gospodarnostjo, ki izraža dosežke z določenim potroškom. Ti kazalniki so največkrat izpostavljeni, saj je dobiček kazalec, ki podjetju omogoča ekspanzijo in je nujno potreben za dolgoročni obstoj podjetja. Ti kazalniki so od vseh najbolj uporabni za lastnike podjetij in nadzornike, ki z njimi pridobijo vpogled v poslovanje podjetij kot celote, hkrati pa lahko predstavljajo tudi izhodišče za izdelavo načrtov. Tako kot pri kazalnikih obračanja je tudi pri izračunih kazalnikov dobičkonosnosti potrebno upoštevati povprečno stanje statičnih podatkov.

**Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE).** Koeficient kaže razmerje med vsoto letnega čistega dobička (izgube) in povprečnim kapitalom. Koeficient predstavlja, kakšen odstotek čistega dobička pripada lastnikom glede na njihov delež lastništva. Čista dobičkonosnost kapitala je za lastnike eden najpomembnejših in najpogosteje uporabljenih kazalnikov, saj pojasnjuje, kako uspešno je poslovanje pri upravljanju z lastnikovim premoženjem ali koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala. Če delež primerjamo z obrestnimi merami dolgoročnih vezav pri banki ali z obrestnimi merami državnih vrednostnih papirjev, lahko ugotovimo, ali je bila naložba uspešna (Hočevar et al., 2002, str. 404). Cilj lastnika podjetja je

dosežen, če poslovodstvo uspe zagotoviti zahtevano čisto donosnost, ki je prilagojena za tveganje. Vrednost kazalnika za posamezno podjetje po letih prikazujem v Tabeli 20.

*Tabela 20: Kazalnik koeficienta čiste dobičkonosnosti kapitala v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Čisti poslovni izid	3.836.185	8.844.079	231,00	2.660.612	14.522.631	546,00
Povprečni kapital	45.086.871	55.335.068	122,73	41.591.297	42.987.953	103,36
Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala	8,51	15,98	187,85	6,40	33,78	528,10

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 20;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 20.*

Za obe podjetji velja, da se je čista dobičkonosnost kapitala povečala v primerjavi z letom poprej. Višjo vrednost kazalnika dosega podjetje Rizzani, ki v letu 2007 beleži za 27,38 odstotnih točk višjo vrednost kazalnika glede na leto prej. Primorje dosega 7,47 odstotnih točk višjo povprečno vrednost kazalnika, vendar nižjo vrednost v primerjavi s podjetjem Rizzani.

**Koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev.** Koeficient kaže razmerje med vsoto letnega čistega dobička (izgube) in danih obresti ter povprečnimi letnimi sredstvi. Kazalnik razširjene dobičkonosnosti sredstev nam pove, kako uspešno je bilo poslovodstvo pri upravljanju s sredstvi podjetja. Podjetje posluje uspešneje, če je vrednost tega kazalnika čim večja, saj je takrat pri poslovanju prisotno manjše tveganje. Vrednost koeficienta za podjetji po letih prikazujem v Tabeli 21.

*Tabela 21: Kazalnik koeficienta razširjene dobičkonosnosti sredstev v podjetju Primorje in podjetju Rizzani v letih 2006 in 2007 ter sprememba njegove vrednosti konec leta 2007 v primerjavi s koncem leta 2006 v stalnih cenah (v EUR)*

Podjetje	Primorje			Rizzani		
	2006	2007	I07/06	2006	2007	I07/06
Čisti poslovni izid in dane obresti	6.641.615	11.818.365	177,94	3.891.206	16.405.083	412,06
Povprečna sredstva	259.085.334	279.691.116	107,95	225.009.227	247.554.783	110,02
Koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev	0,04	0,03	60,67	0,02	0,07	374,54

*Vir: Primorje d.d., Letno poročilo podjetja Primorje, 2007, str. 102–108, tabela 21;  
Rizzani de Eccher s.p.a., Dati di bilancio civilistico, 2007, str. 90–95, tabela 21.*

Podjetje Rizzani je uspešneje upravljalo s sredstvi, saj je leta 2007 dosegalo najvišjo vrednost čiste donosnosti sredstev. Vrednost kazalnika v povprečju znaša 4,5 %. Povprečni koeficient čiste donosnosti sredstev Primorja pa v obravnavanih letih znaša 3,5 %. Na podlagi izračunanih



kazalnikov lahko podam ugotovitev, da je bilo v letu 2007 podjetje Rizzani bolj donosno od Primorja. V Rizzaniju sta se oba kazalnika donosnosti povečala za več kot v Primorju.

#### **4 ANALIZA POSLOVANJA PODJETIJ V OBDOBJU 2006–2007 Z VIDIKA SITUACIJE V LETU 2011**

Finančna kriza se je začela v ZDA s pokom nepremičninskega trga in se prenesla v Evropo ter ostale dele sveta. Mrak (2002, str. 573–574) opredeljuje izraz finančne krize kot vrsto različnih tipov kriz, ki se pojavljajo na različnih segmentih finančnih trgov in lahko prizadenejo večje število med seboj povezanih ekonomij. Posledice so predvsem motnje v delovanju finančnega sistema in umirjanje ekonomskih aktivnosti.

Različni viri navajajo, da se krize ni dalo napovedati, po drugi strani pa se podajajo mnenja, da bi se krizo dalo predvideti. Krize se ni dalo napovedati zaradi nezmožnosti napovedovanja prihodnosti, ker prihodnosti ni mogoče determinirati. To opisuje Heisenbergovo načelo nedoločenosti, ki pravi, da je nemogoče istočasno poznati s poljubno natančnostjo določene pare spremenljivk. Poraja se vprašanje, ali svetovne gospodarske krize ni bilo moč predvideti, kot razlog se navaja sam obseg in posledice krize. Številnost in raznolikost negativnih finančnih novic in navidez nedelujoči politični ukrepi za zajezitev krize so sprožili mnoga vprašanja o dejanskih vzrokih krize in tržnih mehanizmih. Vzrok za nastanek trenutne krize bodo zagotovo tema debat v naslednjem stoletju.

Med posledice globalne krize lahko štejemo počasnejšo gospodarsko rast, počasnejšo rast svetovne trgovine, padec cen surovin, zmanjšanje povpraševanja in izdajanja posojil, padec števila novogradenj, padec prodaje avtomobilov, zmanjševanje proizvodnje v podjetjih, kar ima za posledico povečanje brezposelnosti in podobno.

Svetovna finančna in gospodarska kriza je pustila močne posledice tudi v gospodarstvu EU. Zaradi zmanjšanja posojilne aktivnosti, znižanja cen nepremičnin in padanja borznih tečajev se je omajalo zaupanje potrošnikov, zmanjšala pa sta se tudi njihova potrošnja in vlaganje. Podjetjem so močno upadla naročila, kar je povzročilo povečanje števila brezposelnih in s tem finančne težave številnih gospodinjstev. V številnih dejavnostih, kot sta gradbeništvo in avtomobilska industrija, se je stanje na trgu poslabšalo (Komisija Evropskih skupnosti, 2008).

Gradbeništvo, eden od največjih gospodarskih sektorjev v Evropi, je sedanja svetovna recesija hudo prizadela, čeprav se vpliv krize in njen začetek med državami članicami EU zelo razlikujeta. Jasni znaki padca proizvodnje in zaposlenosti so se v številnih državah pokazali v drugi polovici leta 2008. Gradbena podjetja so kot odziv na krizo sprejela tudi vrsto politik, kot so skrajšanje delovnega časa, začasna odpuščanja, zniževanje plač in odpuščanja presežnih delavcev. Finančna in gospodarska kriza, ki se je začela v ZDA in se različno hitro razširila na druge države, je leta 2008 vplivala na gradbeništvo v vseh državah članicah EU, vendar ne v vseh enako močno. Ugotovitve osvetljujejo nacionalne razlike v uporabljenih kazalnikih:

zaposlenosti, značilnostih delovne sile, velikosti podjetja in obsegu proizvodnje (Eurofound, 2009).

Finančna kriza padec gospodarske aktivnosti samo še pogloblja, vprašanje je samo, do katere mere (Štiblar, 2008, str. 20). Četudi je del poslabšanja logična posledica številnih stečajev in prisilnih poravnav gradbenih podjetij, ki pomenijo začasno zaustavitev nekaterih projektov, so težave še veliko širše. Direktor zbornice gradbeništva Renar meni, da se bo padec dejavnosti nadaljeval, in opozoril, da je to slaba napoved za gospodarsko perspektivo za vse države v prihodnjih letih. Ocenjeno je, da je vsaj 90 % slovenskega gradbeništva usmerjenega v izvajanje del na domačem trgu, medtem ko vstop na nove gradbene trge ni niti preprost niti poceni, saj je nemogoč brez pomoči bank, ki se pa množično umikajo iz sektorja gradbeništva. Zaradi pomanjkanja sredstev tako propadajo podjetja, ki imajo vso izvedbeno organizacijo, znanje, usposobljene inženirske izvedbene time, a ne morejo priti do dela, tudi če na trgu obstaja povpraševanje (Brantič, 2011).

Podjetje Primorje zaostaja s plačili računov svojim podizvajalcem tudi za več kot šest mesecev. Aktualno je vprašanje, ali je družbo smiselno reševati in kako naprej, glede na razpoložljive bančne informacije oziroma vire. Podjetje Primorje je imelo v letu 2011 blokiranih vseh šest transakcijskih računov zaradi neplačanega davka na dodano vrednost, ki jih je blokirala Davčna uprava Republike Slovenije. Vseeno pa so naknadno štiri banke upnice Primorja, in sicer Nova Ljubljanska banka d.d., Nova kreditna banka Maribor d.d., Abanka Vipava d.d. in Banka Koper d.d., podpisale moratorij na odplačilo obveznosti za dobo šestih mesecev (Primorske novice, 2011a).

Primorje ima sicer likvidnostne težave in se pogovarja z bankami za reprogramiranje dolgov ter za dajanje garancij ob pridobivanju novih poslov. Zaradi zmanjšane obsega dela imajo pripravljen program za zmanjševanje števila zaposlenih, od trenutno 1.000 delavcev naj bi jih imeli konec leta 2011 le še 850 (Primorske novice, 2011b).

Po drugi strani pa Primorje pridobiva dela, saj je družba podpisala pogodbo za nekaj več kot osem milijonov evrov vreden posel v Albaniji in pogodbo za gradnjo Petrolovih bencinskih servisov za nekaj več kot 3,4 milijona evrov (Primorske novice, 2011b).

V času krize je bila tudi pri nas najbolj prizadeta dejavnost gradbeništvo in z njim povezane dejavnosti. Primorje je sicer leta 2008 pojasnjevalo, da svetovna finančna kriza ni vplivala na poslovanje. Vsi kazalniki poslovanja leta 2008 so bili za petino višji od načrtovanih, sicer pa so se na pričakovani upad obsega nizkih gradenj v podjetju pripravljali že kar nekaj časa. Zato so se že pred časom začeli usmerjati na tuje trge, še posebno proti vzhodu, pri visokih gradnjah pa so usmerjali v urejanje poslovnih con, ki so jih nato ponujali na trgu (Delo, 2008).

Na podlagi opravljene analize poslovanja za obdobje 2006 in 2007 sem ugotovila, da sta obe podjetji kljub posameznim slabostim imeli tudi številne prednosti, ki so lahko samo

napovedovale nadaljnjo rast in uspeh podjetij. Vseeno pa lahko na podlagi navedenih dogodkov in medijskih sporočil povzamem, da se podjetje Primorje spopada z likvidnostnimi težavami in morebitnim bližnjim stečajem. Tega pa ni mogoče trditi podjetje Rizzani, ki je sicer občutilo krizo, kar se odraža na poslovanju podjetja, vendar nima likvidnostnih težav. Izkazalo se je, da so nekateri gradbeni velikani v svetovno finančno in gospodarsko krizo stopili nepripravljeni, čezmerno zadolženi in kapitalsko podhranjeni.

## **SKLEP**

Analiza poslovanja s pomočjo računovodskih izkazov je eno najpomembnejših orodij napovedovanja uspešnosti podjetja. V specialističnem delu sem želela s pomočjo primerjalne analize računovodskih kazalnikov podjetja Primorje ter izbranega evropskega konkurenta, družbe Rizzani, prikazati, kako uspešno je poslovanje slovenskega podjetja v primerjavi s poslovanjem priznanega in uveljavljenega evropskega podjetja v Italiji. Pri tem je potrebno upoštevati dejstvo, da rezultati analize niso v celoti in neposredno primerljivi zaradi različnih velikosti in obsega poslovanja družb, njune organiziranosti in prodajnega spleta ter zaradi uporabe različnih računovodskih usmeritev.

Na podlagi podatkov iz bilance stanja ter izkaza poslovnega izida za poslovni obdobji 2006 in 2007, ki so prilagojeni z inflacijskim faktorjem, sem naredila primerjalno analizo med obema podjetjema. Iz analize bilance stanja je razvidno, da je bila konec leta 2007 v podjetju Primorje rast celotnih sredstev manjša kot v podjetju Rizzani. Na strani obveznosti je bil v podjetju Primorje več kot 76 % delež sredstev financiran z dolgovi, medtem ko je bil v podjetju Rizzani delež nekoliko višji in je znašal nekaj več kot 80 %.

Na osnovi analize izkaza poslovnega izida sem ugotovila, da so v obeh podjetjih prihodki iz poslovanja znašali več kot 96 % oziroma 99 % vseh prihodkov. Zanimljiv delež, ki ne more vplivati na poslovni rezultat podjetja, sta predstavljala izid iz financiranja in izrednega dela, saj predstavljata zelo majhen delež v strukturi celotnih prihodkov in odhodkov. Največji delež odhodkov so znašali stroški storitev, kar pojasnjuje glavna dejavnost obeh podjetij. Obe podjetji sta v letu 2007 ustvarili dobiček in tako uspešno zaključili poslovno leto. V obeh podjetjih so poslovali z dobičkom in povečali prodajo, vendar je Primorje za manj ustvarilo čistega dobička in imelo v primerjavi s podjetjem Rizzani leta 2007 nižji pozitivni delež vrednosti prodanih storitev kot leta 2006.

Sredstva obeh podjetij se financirajo s tujimi viri oziroma dolgovi, ker pomeni, da sta je podjetji z vidika upnikov precej tvegana. Na drugi strani pa to pomeni, da jim relativno cenejše financiranje sredstev z dolžniškimi viri omogoča večjo dobičkonosnost. Večji delež sredstev, financiran s kapitalom, ima Primorje. Kljub temu pa v Primorju kazalnik stanja financiranja ni enako ugoden kot je tisti v podjetju Rizzani. V obravnavanih letih sta obe podjetji financirali celotna dolgoročna sredstva ter del kratkoročnih sredstev s trajnimi, dolgoročnimi viri, kar kaže

na njuno finančno stabilnost. Za točno izkazovanje učinkovitosti financiranja bi bila potrebna obsežnejša analiza, ki bi vključevala podatke o obrestnih merah za posamezne vire financiranja.

Obe podjetji sta delovno intenzivni, kar je razvidno tudi iz izračunanih kazalnikov stanja investiranja. Njun delež osnovnih sredstev je namreč občutno nižji kot pri tehnološko intenzivnih podjetjih. Z izračunanimi kazalniki vodoravnega finančnega ustroja je mogoče ugotoviti, da je plačilna sposobnost podjetja Primorje v obravnavanih letih slabša kot v podjetju Rizzani. V proučevanih letih je imelo Primorje višjo likvidno sposobnost ter višjo pokritost kratkoročnih obveznosti s kratkoročnimi terjatvami kot podjetje Rizzani. Ti kazalniki pa sicer niso najboljše orodje za ugotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, saj je stanje posameznih vrst sredstev zelo spremenljivo in se lahko že v naslednjem trenutku slika popolnoma obrne.

Podjetje Primorje je v proučevanem obdobju bolje upravljalo s svojimi sredstvi, saj so bila obratna sredstva in terjatve do kupcev vezana krajši čas kot pri podjetju Rizzani. Primorje je bolje upravljajo s sredstvi, ker ima znotraj podjetja ustanovljeno posebno službo financ, ki tveganja obvladuje z aktivnimi procesi izterjave. Za en obrat v podjetju Primorje so terjatve do kupcev v letu 2007 potrebovale 94 dni, kar nakazuje na visoko pogajalsko moč podjetja ter pozitivno vpliva na uspešnost podjetja zaradi vezave denarja v terjatvah. Če bi v podjetju Rizzani želeli skrajšati čas vezave terjatev do kupcev in se s tem približati podjetju Primorje, bi morali bodisi izostriti politiko izterjave že zapadlih terjatev ali skrajšati roke plačil.

Z analizo kazalnikov gospodarnosti sem ugotovila, da je ta večji od 1, kar pomeni, da sta obe podjetji poslovali gospodarno oziroma uspešno, ter da sta s svojimi prihodki v celoti pokrili svoje odhodke. Nekoliko slabše rezultate je sicer doseglo Primorje, ki je, ko ga primerjamo z Rizzanijem ustvarilo relativno manj prihodkov v primerjavi z odhodki. V podjetju Primorje so se prihodki v primerjavi s predhodnim letom povečali za manj kakor odhodki.

Rezultati kazalnikov dobičkonosnosti kažejo, da je bilo v letu 2007 podjetje Primorje manj donosno od podjetja Rizzani. Doseglo je namreč precej nižjo dobičkonosnost kapitala in sredstev. Razlog za slabšo donosnost Primorja je predvsem v nižjem deležu čistega dobička v celotnih prihodkih ter manj učinkovitem upravljanju s sredstvi kot v podjetju Rizzani. Primorje bi moralo stremeti k čim večjemu tržnemu deležu, obenem pa novo nastale prihodke ustvarjati z relativno manj stroški kot do sedaj. Tržni delež bi lahko povečali s širšo ponudbo storitev, večjo fleksibilnostjo do kupcev in predvsem z zagotavljanjem visoke kakovosti storitev. Na strani stroškov bi morali s podrobnejšo analizo ugotoviti, kateri stroškovni nosilci ne prinašajo zadovoljivih rezultatov in primerno ukrepati za izboljšanje njihove učinkovitosti, na primer z večjim nadzorom in motivacijo zaposlenih za bolj vestno in gospodarno delo, iskanjem ugodnejših dobaviteljev za zmanjšanje fiksnih stroškov, iskanjem novih rešitev ter z ostalimi ukrepi, ki bi predvsem na dolgi rok vplivali na relativno zmanjšanje stroškov glede na obseg poslovanja.

Na podlagi analize dejavnosti, temeljnih računovodskih izkazov ter analize posameznih kazalnikov lahko sklepam, da je v poslovnem letu 2007 manj uspešno poslovalo podjetje Primorje in ni v celoti izkoristilo vseh potencialnih rezerv, ki jih ima na podlagi dobre zasnove poslovanja in ugodnih tržnih razmer v dejavnosti. Posledica slabšega poslovanja Primorja v primerjavi z Rizzanijem je vsekakor tudi posledica dosedanjega delovanja podjetja predvsem na domačem trgu. Primorje bi moralo širiti svojo prodajno mrežo najprej na trgih bivše Jugoslavije. Poleg budnega spremljanja rezultatov in sprotnega iskanja vzrokov za odstopanja od zastavljenih ciljev bi bila potrebna reorganizacija podjetja, predvsem zmanjšanje število zaposlenih. Primorje naj se usmerja in vključuje v mednarodne gradbene verige kot specialistični ponudnik, saj ima znanja in izkušnje, zardi česar bi se lahko preizkusil tudi na trgu vzhodne in jugovzhodne Evrope.

Zmanjševanje povpraševanja po gradbenih storitvah se zaradi negativnih gospodarskih gibanj, negativnih pričakovanj, težav pri pridobivanju kreditov in povečevanja finančnih stroškov nadaljuje. V Sloveniji se zaključuje velik investicijski cikel gradnje avtocest, svetovna gospodarska kriza pa bo brez dvoma vplivala na obseg investicij v železniško infrastrukturo in druge večje infrastrukturne objekte. Makroekonomske razmere so povzročile negativno rast tudi na področju zasebnih investicij, zato Primorje kratkoročno ne more pričakovati rasti prihodkov. Uspešno poslovanje bi podjetje v danih razmerah lahko skušalo zagotavljati s povečevanjem deleža specialnih del, z razvojem nove specialne ponudbe ter s pridobivanjem del na tujih trgih. Proučevani podjetji naj še naprej ostaneta splošni gradbeni podjetji, saj bosta tako lažje uravnavali konjunktura nihanja gradbene dejavnosti.

Z analizo poslovanja sem ugotovila nekatere slabosti, ki vplivajo na zmanjšanje uspešnosti poslovanja Primorja v primerjavi s podjetjem Rizzani. Te slabosti so predvsem v večji zadolženosti podjetja, v zmanjšanju podaje na tujih trgih, ter v povečevanju števila zaposlenih, kljub zastavljenemu cilju zmanjševanja števila. Na zmanjšanje zadolženosti bodo v podjetju težko vplivali, saj je ta povezana s strategijo širitve Skupine Primorje. Prav tako je s strateškimi cilji podjetja povezan problem večanja števila zaposlenih, saj analizirano podjetje s priključevanjem novih družb v Skupino Primorje priključi tudi zaposlene iz prevzetih družb. Da bi zmanjšali negativen odmik, povezan s prodajo na tujih trgih, Primorju predlagam sodelovanje na čim več licitacijah za pridobitev del na ciljnih trgih, nastopanje na čim več sejnih v tujini in sklepanje strateških ali kapitalskih povezav tudi s kakšnim tujim gradbenim podjetjem.

Po drugi strani ima podjetje Primorje tudi številne prednosti, ki bi mu lahko tudi v prihodnje omogočale ohraniti položaj enega najmočnejših poslovnih sistemov za gradbeništvo v Sloveniji in konkurenco tujim gradbenim podjetjem. Te prednosti so predvsem v lastni proizvodnji številnih gradbenih materialov in elementov, ki so potrebni pri gradnji. Lastna surovinska baza in visoke zmogljivosti proizvodnje kakovostnih kamnitih agregatov podjetju omogočajo kakovostno proizvodnjo različnih vrst asfaltov in betonov ter prek tega ohranjanje vodilne pozicije na trgu montažne gradnje. Prednost Primorja je v priključevanju številnih podjetij iz dejavnosti gradbeništva v Skupino Primorje. To podjetju omogoča izkoriščanje sinergijskih

učinkov. Poleg navedenih ima podjetje še številne druge prednosti, kot na primer hitro obračanje terjatev do kupcev in zalog, večanje števila zaposlenih z visoko izobrazbo, boljše izkoriščanje delovnega časa, zmanjševanje bolezenskih odsotnosti in nesreč pri delu ter prehod v učečo se organizacijo. Njegova nadaljnja rast je predvsem odvisna od tega, kako uspešno se bo uveljavilo na novih tujih trgih.

Pomembno vlogo imajo tudi projekti gradnje po naročilu, kjer pridejo do izraza reference podjetja oziroma kakovost že obstoječih izdelkov in cena, po kateri je podjetje sposobno konkurirati na trgu, kar Primorje ima. Po velikosti in rezultatih lahko Primorje konkurira največjim gradbenim podjetjem v Sloveniji in tujini. Njegovi končni proizvodi so namreč na evropski ravni. Na podlagi vseh ugotovitev menim, da bo podjetje še naprej poslovalo uspešno in povečevalo svoje poslovanje tako na obstoječih kot tudi na novih perspektivnih trgih, kar že potrjujejo pridobljeni novi projekti v letih 2009 in 2010. In to kljub negotovim razmeram v času svetovne gospodarske krize.

## LITERATURA IN VIRI

1. Aaker, D. A. (1984). *Developing Business Strategies*. New York: John Wiley & Son.
2. Associazione italiana dei costruttori edili. (2011, 30. junij) *Costruzioni: la crisi continua a mordere. Persi 230 mila posti di lavoro* Najdeno 5. julija 2011 na spletnem naslovu <http://www.ance.it/ance/jsp/home.jsp>
3. Ambrosetti, N. (2009, 5. februar). *Analisi strategica del settore delle costruzioni in Italia. La repubbilca*. Najdeno 5. julija 2011 na spletnem naslovu <http://temi.repubblica.it/casa-made-expo/2009/02/05/analisi-strategica-del-settore-delle-costruzioni-in-italia-ambrosetti/>
4. 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.
5. Bergant, Ž. (1998). *Sodobni pogledi na ugotavljanje uspešnosti podjetja. Korporacijsko prestrukturiranje: 6. letno srečanje Zveze ekonomistov Slovenije* (str. 87–101). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
6. Bergant, Ž. (2011). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Inštitut za poslovodno računovodstvo.
7. Berk, A., Petelin, J., & Ribarič, P. (2005). *Obvladovanje tveganja: skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: GV Založba.
8. Beštar, M., & Bregar, L. (1992). *Ekonomska statistika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Bošnjak, M. (1999). *Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in razvijanje podjetja in temelji managmenta*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Bratanič, J. (2011, 14. september). *Gradbeništvo: v čakanju vetra, ki bi razpihal črne oblake*. Poslovni dnevnik. Najdeno 20. septembra 2011 na spletnem naslovu [http://www.dnevnik.si/novice/aktualne\\_zgodbe/1042472742](http://www.dnevnik.si/novice/aktualne_zgodbe/1042472742).
11. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2001). *Fundamentals of financial management*. Fort Worth: Dryden.
12. Bukovnik, L., Flegar, M., & Dular, J. (2007). *Finančno računovodstvo*. Murska Sobota: Ekonomska šola, Višja strokovna šola.
13. Camera di Commercio. (b.l.) *V ibazi indici relativi ai prezzi al consumo*. Najdeno 24. aprila 2011 na spletnem naslovu [http://www.bg.camcom.it/release/macroaree/informativa/indici\\_istat/consumo](http://www.bg.camcom.it/release/macroaree/informativa/indici_istat/consumo).
14. Cerved Group. (2007). *V ibazi classifiche cerved*. Najdeno 10. oktobra 2009 na spletnem naslovu <https://www.cerved.com/xportal/web/ita/protected/cervedfree/classifiche/ricerca/Classifiche.xscexecute>.
15. Cibic, D. (2008). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

16. Cirman, P. (2011, 5. februar). Najprej gradbinci, potem država, banke in na koncu mi vsi. *Dnevnik*. Najdeno 19. septembra 2011 na spletnem naslovu [http://www.dnevnik.si/objektiv/v\\_objektivu/1042422282](http://www.dnevnik.si/objektiv/v_objektivu/1042422282)
17. *Costruzioni: la crisi ha colpito duramente, nel decennio pero la crescita e stata notevole* (2010, 4. december). Najdeno 5. julija 2011 na spletnem naslovu <http://www.blogrisparmio.it/lavoro/costruzioni-la-crisi-ha-colpito-duramente-nel-decennio-pero-la-crescita-e-stata-notevole.html>.
18. Černetič, B. (2007, 17. januar). Srednja in vzhodna Evropa gradita na znanju. *Finance*. Najdeno 15. maja 2011 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/172787>.
19. Delo. (2008, 13. oktober). *Posledice krize tudi v gospodarstvu*. Najdeno 20. septembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/posledice-krize-tudi-v-gospodarstvu.html>.
20. DELO FT Gospodarsko – finančni tednik. (2009, 12. oktober). *Največje Slovenske poslovne skupine*. Delo FT, str. 20.
21. Duhovnik, M. (2002). *Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja na podlagi ekonomskih in finančnih kazalnikov*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Elliott, B., & Elliott, J. (2002). *Financial accounting and reporting*. London: Pearson Education.
23. E-uprava. (b.l.) V ibazi informacijski servis podatkov. Najdeno 24. aprila 2011 na spletnem naslovu <http://e-uprava.gov.si/ispo/indeksi/nabor.ispo?pregled.tip=tip2>.
24. Euroconstruct. *Peak of the construction cycle has been passed in Western Europe—increased upturn in Eastern Europe*. Najdeno 15. maja 2011 na spletnem naslovu [http://www.infrasite.net/news/news\\_article.php?ID\\_nieuwsberichten=8660](http://www.infrasite.net/news/news_article.php?ID_nieuwsberichten=8660).
25. Eurofound. (2009). *Prestrukturiranje v gradbeništvu – Povzetek. Kriza ali obrat od gospodarske ekspanzije do depresije po navadi izbruhne nenadoma*. Najdeno 19. septembra 2011 na spletnem naslovu [http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef09481\\_sl.htm](http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef09481_sl.htm).
26. Helfert, A. E. (1991). *Techniques of Financial Analysis* (7<sup>th</sup> ed.) Boston: Business one Irwin.
27. Higgins, C. R. (1992). *Analysis for financial management*. Washington: Richard D. Irwin, Inc.
28. Hočevar, M., Igličar, A., & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
29. Hočevar, M., Jaklič, M., & Zagoršek, H. (2003). *Ustvarjanje uspešnega podjetja*. Ljubljana: GV Založba.
30. Istituto nazionale di statistica. (b.l.) V podatkovni bazi ISTAT. Najdeno 24. aprila 2011 na spletnem naslovu <http://www.istat.it/prezzi/precon/rivalutazioni/indici.html>.
31. Josman, Z. E. (2006). Enhancing the Measurement Balance: Generating Business Measures for a Performance Appraisal System. V M. J. Epstein, & J.-F. Manzoni, *Performance Measurement and Management Control: Improving Organizations and Society, Studies in Managerial and Financial Accounting*, (str. 209–240). Kidlington: Elsevier Jai.
32. Jurejevčič, T. (1990). *Kompleksna analiza poslovanja*. Maribor: Studio Linea.
33. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov*. Maribor: Ekonomsko–poslovna



fakulteta.

34. Komisija Evropskih skupnosti. (2008, 26. november). *Evropski načrt za oživitev gospodarstva. Sporočilo Komisije Evropskemu svetu*. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
35. Komisija Evropskih skupnosti. (2010). *Pregled industrijskih sektorjev: Evropski gradbeni sektor*. Najdeno 11. maja 2011 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/construction/index\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/construction/index_sl.htm).
36. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: Delo-Gospodarski vestnik.
37. Mencinger, J. (1990). *Ekonomika Jugoslavije*. Ljubljana: Opcija in Studium Generalne univerze.
38. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
39. Mramor, D. (2002). *Teorija poslovnih financ*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
40. Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2000). *Strategic Management: formulation, implementation and control*. Boston: Irwin/McGraw-Hill.
41. *Primorje d.d.* Najdeno 16. marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.primorje.si>.
42. *Primorje d.d.* (2007). Letno poročilo družbe Primorje. Najdeno 16. marca 2009 na spletnem naslovu [http://www.primorje.si/mma\\_bin.php?id=2008090116300422](http://www.primorje.si/mma_bin.php?id=2008090116300422).
43. Primorske novice. (2011a, 15. september). *Primorje ima pol leta za plačilo obveznosti*. Najdeno 19. septembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.primorske.si/Primorska/Goriska/Primorje-ima-pol-leta--za-placilo-obveznosti.asp>.
44. Primorske novice. (2011b, 30. maj). *Primorje z novim poslom v Albaniji*. Najdeno 19. septembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.primorske.si/Primorska/Goriska/Primorje-z-novim-poslom-v-Albaniji.aspx>.
45. Pučko, D. (1995): Analiza uspeha in uspešnosti poslovanja gospodarskih združb. *Zbornik referatov 27. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 61–71). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
46. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
48. Pučko, D., & Rozman, R. (2000). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
49. Rebernik, M. (1994). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
50. Redjko, Š. (2011). Analiza gradbenega poslovanja. *Bisnode Business Information Group*. Najdeno 15. julija 2011 na spletnem naslovu <http://podizvajalci.gzs.si/pripone/30530/analiza%20gradbene%20dejavnosti.ppt>.
51. Ress, B. (1995). *Financial Analysis*. London: Prentice Hall International.
52. *Rizzani de Eccher s.p.a.* Najdeno 16. marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.rizzanideccher.com>.
53. *Rizzani de Eccher s.p.a.* (2007). *Dati di bilancio civilistico*. Najdeno 16. marca 2009 na spletnem naslovu [http://www.rizzanideccher.com/Bilancio\\_2007.pdf](http://www.rizzanideccher.com/Bilancio_2007.pdf).
54. Rozman, R. (1995). Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. *Gospodarski vestnik: slovenski poslovni tednik*, str. 54–77.
55. Rozman, R. (1993). *Planiranje poslovanja podjetja*. Ljubljana, Gospodarski vestnik.

56. *SI-Stat podatkovni portal*. Najdeno 15. maja 2011 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
57. *Slovenski računovodski standardi*. (2007). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
58. 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](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS29.pdf).
59. Stickney, C. P. (1996). *Financial Reporting and Statement Analysis*. Fort Worth: The Dryden Press.
60. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (2008) *Gradbena dejavnost v tujini Slovenija, 2007*. Najdeno 12. maja 2011 na spletnem naslovu [http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=1639](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1639).
61. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (2010) *Statistične informacije. Gradbeništvo. Gradbena dejavnost, Slovenija, 2007*. Najdeno 12. maja 2011 na spletnem naslovu <http://dkum.uni-mb.si/Dokument.php?id=18613>.
62. Šalamun, A. (2007, 26. marca). Dovolj dela, a premalo delavcev. *Finance*, str. 18.
63. Štiblar, F. (2008). *Svetovna kriza in Slovenci: kako jo preživeti?* Ljubljana: Založba ZRC, ZRC SAZU.
64. Tekavčič, M. (1995). Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. *Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu: 1. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije*. (str. 66–75). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
65. Tucci, C. (2010, 6. oktober). Il settore delle costruzioni cresce, ma solo all'estero. In Italia fatturato in diminuzione del 10 per cento. *Il sole 24 ore*. Najdeno 20. maja 2011 na spletnem naslovu <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2010-10-06/settore-costruzioni-cresce-solo-165016.shtml>.
66. Turk, I. (1990). *Uvod v ekonomiko poslovnega sistema*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih delavcev Slovenije.
67. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec Novak, M., Koželj, S., & Odar, M. (2004). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo.
68. Tyrant, R. M. (1992). *Handbook of Business and Financial Ratios*. New York : Woodhead Faulkner.
69. Zadravec, R. (2003). *Zaključni računi po novem: prenovljeni računovodski izkazi in njihova analiza za poslovno odločanje*. Ljubljana: Primath.
70. Zaman, M., Hočevar, M., & Igličar, S. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
71. Zavadlav, S. (2011, 1. april). Primorje ima dela dovolj, težave so pri pridobivanju garancij. *Primorske novice*. Najdeno 11. maja 2011 na spletnem naslovu <http://www.primorske.si/2011/04/04/Primorje-ima-dela-dovolj-tezave-so-pripriporobivanj.aspx>.
72. Walton, P. (2000). *Financial Statement Analysis*. London: Thomson Learning.

## **PRILOGE**



## **KAZALO PRILOG**

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Primorje d.d. na dan 31.12.2006 in 31.12.2007.....	1
Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Primorje d.d. v letu 2006 in 2007.....	3
Priloga 3: Bilanca stanja podjetja Rizzani de Eccher s.p.a. na dan 31.12.2006 in 31.12.2007.....	4
Priloga 4: Izkaz poslovnega izida podjetja Rizzani de Eccher s.p.a. v letu 2006 in 2007.....	7



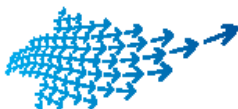
# Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Primorje d.d. na dan 31.12.2006 in 31.12.2007



## \* BILANCA STANJA

na dan 31.12. 2007 v EUR

LETNO POROČILO B7 / RAČUNOVODSKO POROČILO



SREDSTVA		31.12.2007	31.12.2006
		<b>264.588.352</b>	<b>240.134.769</b>
<b>/A/</b>	<b>DOLGOROČNA SREDSTVA</b>	<b>111.807.087</b>	<b>96.709.616</b>
I.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	814.784	968.421
1.	Dolgoročne premoženjske pravice	766.335	904.073
4.	Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	22.333	0
5.	Druge dolgoročne aktivne časovne razmejitve	26.116	64.348
II.	Opredmetena osnovna sredstva	54.803.925	44.766.736
1.	Zemljišča in zgradbe	28.560.524	25.002.035
a)	Zemljišča	16.104.838	15.002.787
b)	Zgradbe	12.455.686	9.999.248
2.	Proizvajalne naprave in stroji	20.137.123	13.965.587
3.	Druge naprave in oprema	2.033.978	1.538.866
4.	Opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo	4.072.300	4.260.248
a)	Opredmetena osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi	4.059.133	3.916.525
b)	Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	13.167	343.723
III.	Naložbene nepremičnine	20.926.249	16.763.730
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	32.308.978	32.621.400
1.	Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	31.661.602	31.848.276
a)	Delnice in deleži v družbah v skupini	27.135.064	21.935.159
b)	Delnice in deleži v pridruženih družbah	130.821	268.709
c)	Druge delnice in deleži	2.720.967	8.426.862
d)	Druge dolgoročne finančne naložbe	1.674.750	1.217.546
2.	Dolgoročna posojila	647.376	773.124
a)	Dolgoročna posojila družbam v skupini	503.000	0
b)	Dolgoročna posojila drugim	144.376	773.124
V.	Dolgoročne poslovne terjatve	94.095	116.153
3.	Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	94.095	116.153
VI.	Odložene terjatve za davek	2.859.056	1.473.176
<b>/B/</b>	<b>KRATKOROČNA SREDSTVA</b>	<b>150.587.262</b>	<b>140.018.033</b>
I.	Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	466.754	2.151.969
II.	Zaloge	32.507.573	29.757.315
1.	Material	4.239.784	3.610.362
2.	Nedokončana proizvodnja	24.094.057	20.607.092
3.	Proizvodi in trgovsko blago	3.445.242	5.521.496
4.	Predujmi za zaloge	728.490	18.365
III.	Kratkoročne finančne naložbe	10.988.882	14.661.413
1.	Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	753.561	617.170
b)	Druge delnice in deleži	753.561	617.170
2.	Kratkoročna posojila	10.235.321	14.044.243
a)	Kratkoročna posojila družbam v skupini	2.908.493	6.253.657
b)	Kratkoročna posojila drugim	7.326.828	7.790.586
IV.	Kratkoročne poslovne terjatve	104.189.053	90.663.172
1.	Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	18.617.468	16.547.418
2.	Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	81.721.034	69.639.680
3.	Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	3.850.551	4.476.074
V.	Denarna sredstva	2.435.000	2.784.164
<b>/C/</b>	<b>KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>2.194.003</b>	<b>3.407.120</b>



## \* BILANCA STANJA

na dan 31. 12. 2007 v EUR

LETNO POROČILO 87 / RAČUNOVODSKO POROČILO



	31. 12. 2007	31. 12. 2006
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>264.588.352</b>	<b>240.134.769</b>
<b>/A/ KAPITAL</b>	<b>52.579.852</b>	<b>52.469.205</b>
I. Vpoklicani kapital	6.559.592	7.477.875
1. Osnovni kapital	6.559.592	7.477.875
II. Kapitalske rezerve	28.118.011	27.199.728
III. Rezerve iz dobička	140.885	4.965.428
2. Rezerve za lastne delnice in lastne deleže	0	16.864
3. Lastne delnice in lastni poslovni deleži (kot odbitna postavka)	0	- 16.864
5. Druge rezerve iz dobička	140.885	4.965.428
IV. Presežek iz prevrednotenja	7.744.371	9.953.767
V. Preneseni čisti poslovni izid	1.172.914	- 830.474
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta	8.844.079	3.702.881
<b>/B/ REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZM.</b>	<b>10.326.943</b>	<b>8.927.212</b>
1. Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti	3.934.980	3.675.948
2. Druge rezervacije	6.021.933	5.094.969
3. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	370.030	156.295
<b>/C/ DOLGOROČNE OBVEZNOSTI</b>	<b>16.188.258</b>	<b>12.030.158</b>
I. Dolgoročne finančne obveznosti	9.268.897	5.465.976
1. Dolgoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	691.858
2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	9.268.897	4.774.118
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	4.355.744	3.278.933
2. Dolgoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	3.548.583	2.595.894
5. Druge dolgoročne poslovne obveznosti	807.161	683.039
III. Odložene obveznosti za davek	2.563.617	3.285.249
<b>/Č/ KRATKOROČNE OBVEZNOSTI</b>	<b>162.592.562</b>	<b>133.881.680</b>
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	51.573.972	42.179.914
1. Kratkoročne finančne obveznosti do družb v skupini	3.477.345	1.841.978
2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	44.912.907	38.296.472
3. Kratkoročne finančne obveznosti na podlagi obveznic	0	1.133
4. Druge kratkoročne finančne obveznosti	3.183.720	2.040.331
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	111.018.590	91.701.766
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	19.210.614	8.840.157
2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	74.628.687	66.346.044
4. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	8.879.161	10.279.128
5. Druge kratkoročne poslovne obveznosti	8.300.128	6.236.437
<b>/D/ KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>22.900.737</b>	<b>32.826.514</b>



## Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Primorje d.d. v letu 2006 in 2007



### \* IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA /različica I/ za obdobje od 1.1. do 31.12. 2007 v EUR

LETNO POROČILO 07 / RAČUNOVODSKO POROČILO



	2007	2006
1. Čisti prihodki iz prodaje	310.790.343	217.449.790
2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	2.167.127	3.140.090
3. Usredstveni lastni proizvodi in storitve	5.332.909	3.827.630
4. Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	2.816.953	1.014.804
5. Stroški blaga, materiala in storitev	257.010.717	176.397.532
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in stroški porabljenega materiala	67.333.143	44.495.446
b) Stroški storitev	189.677.574	131.902.086
6. Stroški dela	37.624.741	32.111.871
a) Stroški plač	27.248.328	22.929.245
b) Stroški socialnih zavarovanj, od tega - stroški pokojninskega zavarovanja	5.501.855	4.898.854
c) Drugi stroški dela	2.445.910	2.072.667
7. Odpisi vrednosti	4.874.558	4.283.772
a) Amortizacija	14.180.360	8.811.151
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih in opredmetenih osnovnih sredstvih	9.928.094	7.487.927
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	137.793	252.628
8. Drugi poslovni odhodki	4.114.473	1.070.596
9. Finančni prihodki iz deležev	3.095.378	1.605.715
a) Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	8.416.213	391.938
c) Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	48.349	54.308
d) Finančni prihodki iz drugih naložb	96.784	138.930
10. Finančni prihodki iz danih posojil	8.271.080	198.700
a) Finančni prihodki iz posojil danih družbam v skupini	488.141	447.280
b) Finančni prihodki iz posojil danih drugim	297.482	180.227
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	190.659	267.053
a) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	941.013	1.538.380
b) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	397.620	963
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	543.393	1.537.417
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	3.850.365	748.904
a) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	2.974.286	2.707.944
b) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	94.032	120.539
c) Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	2.784.506	2.458.464
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	95.748	128.941
a) Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	1.526.321	744.597
b) Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	103.168	38.610
c) Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	1.192.659	688.517
15. Drugi prihodki	230.494	17.470
16. Drugi odhodki	2.435.202	982.638
17. Davek iz dobička	1.375.034	831.045
18. Odloženi davki	4.074.931	1.601.157
19. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-1.168.311	-470.247
	8.844.079	3.702.881

**Priloga 3: Bilanca stanja podjetja Rizzani de Eccher s.p.a. na dan 31.12.2006 in  
31.12.2007**

**STATO PATRIMONIALE CIVILISTICO**

<b>Attivo</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Scostamento 2007-2006</b>
<b>A Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti</b>			
Quote non richiamate	0	0	0
Quote già richiamate	0	0	0
<b>Totale crediti verso soci per versamenti ancora dovuti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>B Immobilizzazioni</b>			
<b>I) Immobilizzazioni immateriali</b>			
1 Costi di impianto e ampliamento	1.760	11.726	(9.966)
2 Costi di ricerca, sviluppo e pubblicità	0	0	0
3 Dir. brevetto ind.le utilizz. opere ingegno	0	0	0
4 Concessioni, licenze, marchi e diritti sim.	0	0	0
5 Avviamento	538.280	644.660	(106.380)
6 Immobilizzazioni in corso e acconti	0	0	0
7 Altre	368.780	236.002	132.778
<b>Totale immobilizzazioni immateriali</b>	<b>908.820</b>	<b>892.388</b>	<b>16.432</b>
<b>II) Immobilizzazioni materiali</b>			
Terreni e fabbricati	8.896.018	8.714.280	181.738
- fondo ammortamento terreni e fabbricati	(1.844.535)	(1.616.879)	(227.656)
<b>1 Terreni e fabbricati</b>	<b>7.051.483</b>	<b>7.097.401</b>	<b>(45.918)</b>
Impianti e macchinario	11.958.783	11.467.365	491.418
- fondo ammortamento impianti e macchinario	(8.457.152)	(7.685.862)	(771.290)
<b>2 Impianti e macchinario</b>	<b>3.501.631</b>	<b>3.781.503</b>	<b>(279.872)</b>
Attrezzature industriali e commerciali	4.468.084	4.896.568	(428.484)
- fondo ammortamento attrezzature ind.le comm.	(3.260.523)	(3.389.091)	128.568
<b>3 Attrezzature industriali e commerciali</b>	<b>1.207.561</b>	<b>1.507.477</b>	<b>(299.916)</b>
Altri beni	1.542.370	1.598.218	(55.848)
- fondo ammortamento altri beni	(1.130.916)	(1.056.680)	(74.236)
<b>4 Altri beni</b>	<b>411.454</b>	<b>541.538</b>	<b>(130.084)</b>
<b>5 Immobilizzazioni in corso e acconti</b>	<b>904.141</b>	<b>902.379</b>	<b>1.762</b>
<b>Totale immobilizzazioni materiali</b>	<b>13.076.270</b>	<b>13.830.298</b>	<b>(754.028)</b>
<b>III) Immobilizzazioni finanziarie</b>			
1 Partecipazioni			
a) imprese controllate	4.021.057	3.743.124	277.933
b) imprese collegate	672.319	4.048.998	(3.376.679)
c) altre imprese	4.156.304	4.173.247	(16.943)
<b>Totale</b>	<b>8.849.680</b>	<b>11.965.369</b>	<b>(3.115.689)</b>
2 Crediti			
a) verso imprese controllate	3.539.868	1.579.670	1.960.198
b) verso imprese collegate	592.884	590.882	2.002
c) verso imprese controllanti	0	0	0
d) verso altre imprese	1.018.004	646.656	371.348
<b>Totale</b>	<b>5.150.756</b>	<b>2.817.208</b>	<b>2.333.548</b>
3 Altri titoli	240.414	240.429	(15)
4 Azioni proprie	0	0	0
<b>Totale immobilizzazioni finanziarie</b>	<b>14.240.850</b>	<b>15.023.006</b>	<b>(782.156)</b>
<b>Totale immobilizzazioni</b>	<b>28.225.940</b>	<b>29.745.692</b>	<b>(1.519.752)</b>

<b>Attivo (segue)</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Scostamento 2007-2006</b>
<b>C Attivo circolante</b>			
<b>I) Rimanenze</b>			
1 Materie prime, sussidiarie e di consumo	129.817	699.601	(569.784)
2 Prodotti in corso di lavoraz. e semilav.	8.759.223	8.628.342	130.881
3 Lavori in corso su ordinazione	3.186.995	8.372.898	(5.185.903)
4 Prodotti finiti e merci	4.795.082	1.697.379	3.097.703
5 Acconti	2.473.023	746.074	1.726.949
<b>Totale rimanenze</b>	<b>19.344.140</b>	<b>20.144.294</b>	<b>(800.154)</b>
<b>II) Crediti</b>			
1 Verso clienti			
a) esigibili entro l'esercizio successivo	161.970.745	117.084.115	44.886.630
b) esigibili oltre l'esercizio successivo	0	0	0
<b>Totale</b>	<b>161.970.745</b>	<b>117.084.115</b>	<b>44.886.630</b>
2 Verso imprese controllate	5.877.816	3.096.942	2.780.874
3 Verso imprese collegate	5.280.024	5.365.564	(85.540)
4 Verso controllanti	0	0	0
4bis Crediti tributari	238.212	6.968.236	(6.730.024)
4ter Imposte anticipate	0	0	0
5 Verso altri	6.136.156	1.970.182	4.165.974
<b>Totale crediti</b>	<b>179.502.953</b>	<b>134.485.039</b>	<b>45.017.914</b>
<b>III) Attività finanziarie non immobilizzate</b>			
1 Partecipazioni in imprese controllate	0	0	0
2 Partecipazioni in imprese collegate	0	0	0
3 Partecipazioni in imprese controllanti	0	0	0
4 Altre partecipazioni	0	0	0
5 Azioni proprie con indicaz. v. n. comples.	0	0	0
6 Altri titoli	0	13.504	(13.504)
<b>Totale attività finanziarie non immobilizzate</b>	<b>0</b>	<b>13.504</b>	<b>(13.504)</b>
<b>IV) Disponibilità liquide</b>			
1 Depositi bancari e postali	23.695.068	7.124.653	16.570.415
2 Assegni	0	0	0
3 Denaro e valori in cassa	180.094	146.274	33.820
<b>Totale disponibilità liquide</b>	<b>23.875.162</b>	<b>7.270.927</b>	<b>16.604.235</b>
<b>Totale attivo circolante</b>	<b>222.722.255</b>	<b>161.913.764</b>	<b>60.808.491</b>
<b>D Ratei e risconti</b>	<b>927.799</b>	<b>1.448.346</b>	<b>(520.547)</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>251.875.994</b>	<b>193.107.802</b>	<b>58.768.192</b>

<b>Passivo</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Scostamento 2007-2006</b>
<b>A Patrimonio netto</b>			
I Capitale	10.000.000	10.000.000	0
II Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0
III Riserve da rivalutazione	0	0	0
IV Riserva legale	1.273.366	1.142.688	130.678
V Riserve statutarie	0	0	0
VI Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0
VII Altre riserve	11.797.893	13.315.004	(1.517.111)
VIII Utili (perdite) portati a nuovo	0	0	0
IX Utile (perdita) dell'esercizio	14.522.631	2.613.568	11.909.063
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>37.593.890</b>	<b>27.071.260</b>	<b>10.522.630</b>
<b>B Fondi per rischi e oneri</b>			
1 Fondo tratt. quiesc. e obblighi simili	0	0	0
2 Fondo per imposte, anche anticipate	2.738.860	2.376.630	362.230
3 Altri fondi	9.697.900	9.697.900	0
<b>Totale fondi per rischi e oneri</b>	<b>12.436.760</b>	<b>12.074.530</b>	<b>362.230</b>
<b>C Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>	<b>3.605.531</b>	<b>3.991.529</b>	<b>(385.998)</b>
<b>D Debiti</b>			
1 Obbligazioni	0	0	0
2 Obbligazioni convertibili	0	0	0
3 Debiti verso soci per finanziamenti	0	0	0
4 Debiti verso banche			
a) debiti verso banche entro i 12 mesi	5.861.940	1.607.505	4.254.435
b) debiti verso banche oltre i 12 mesi	4.314.015	9.433.385	(5.119.370)
<b>Totale</b>	<b>10.175.955</b>	<b>11.040.890</b>	<b>(864.935)</b>
5 Debiti verso altri finanziatori	0	0	0
6 Acconti	27.919.637	4.958.730	22.960.907
7 Debiti verso i fornitori	123.495.559	103.229.806	20.265.753
8 Debiti rappresentati da titoli di credito	0	0	0
9 Debiti verso imprese controllate	18.537.286	20.062.462	(1.525.176)
10 Debiti verso imprese collegate	1.235.049	808.604	426.445
11 Debiti verso controllanti	3.200.000	0	3.200.000
12 Debiti tributari	5.686.225	2.266.992	3.419.233
13 Debiti vs. istit. prev. e sicurezza soc.	804.092	640.034	164.058
14 Altri debiti	7.031.122	6.758.379	272.743
<b>Totale debiti</b>	<b>198.084.925</b>	<b>149.765.897</b>	<b>48.319.028</b>
<b>E Ratei e risconti</b>	<b>154.888</b>	<b>204.586</b>	<b>(49.698)</b>
<b>Totale passivo</b>	<b>251.875.994</b>	<b>193.107.802</b>	<b>58.768.192</b>

<b>Conti d'ordine</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Scostamento 2007-2006</b>
<b>1 Fidejussioni in favore di terzi</b>			
a) verso imprese controllate e collegate	56.920.096	47.189.682	9.730.414
b) verso altri	71.763.320	59.346.243	12.417.077
<b>Totale conti d'ordine</b>	<b>128.683.416</b>	<b>106.535.925</b>	<b>22.147.491</b>

## Priloga 4: Izkaz poslovnega izida podjetja Rizzani de Eccher s.p.a.v letu 2006 in 2007

	anno 2007	anno 2006	Scostamento 2007-2006
<b>A Valore della produzione</b>			
1 Ricavi delle vendite e delle prestaz.	218.168.641	71.633.710	146.534.931
2 Variaz.rim.semilav., prod. c/lav. e finiti	3.228.584	3.912.635	(684.051)
3 Variazioni dei lav. in corso su ordinaz.	59.926.084	162.616.900	(102.690.816)
4 Incrementi di immobilizz. lav. interni	1.137.390	96.468	1.040.922
5 Altri ricavi e proventi, contrib. c/es.	2.559.538	5.596.325	(3.036.787)
<b>Totale valore della produzione</b>	<b>285.020.237</b>	<b>243.856.038</b>	<b>41.164.199</b>
<b>B Costi della produzione</b>			
6 Materie prime, di consumo e merci	(11.039.831)	(14.854.672)	3.814.841
7 Per servizi	(219.080.934)	(191.949.001)	(27.131.933)
8 Per il godimento di beni di terzi	(611.011)	(583.373)	(27.638)
9 Per il personale			
a) salari e stipendi	(14.062.602)	(13.034.037)	(1.028.565)
b) oneri sociali	(3.960.533)	(3.588.191)	(372.342)
c) trattamento di fine rapporto	(878.455)	(834.126)	(44.329)
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0
e) altri costi	(1.899.822)	(1.935.785)	35.963
<b>Totale costi per il personale</b>	<b>(20.801.412)</b>	<b>(19.392.139)</b>	<b>(1.409.273)</b>
10 Ammortamenti e svalutazioni			
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	(296.006)	(238.945)	(57.061)
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	(2.030.666)	(1.443.849)	(586.817)
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0
d) svalutazione crediti circol. e liquidi	0	0	0
<b>Totale ammortamenti e svalutazioni</b>	<b>(2.326.672)</b>	<b>(1.682.794)</b>	<b>(643.878)</b>
11 Variaz. rim. mat. prime, suss., cons. e merci	(490.371)	(557.971)	67.600
12 Accantonamenti per rischi	0	0	0
13 Altri accantonamenti	0	0	0
14 Oneri diversi di gestione	(592.330)	(614.498)	22.168
<b>Totale costi della produzione</b>	<b>(254.942.561)</b>	<b>(229.634.448)</b>	<b>(25.308.113)</b>
<b>Differenza tra valore e costi di produzione</b>	<b>30.077.676</b>	<b>14.221.590</b>	<b>15.856.086</b>
<b>C Proventi e oneri finanziari</b>			
15 Proventi da partecipazioni	200.241	1.753.278	(1.553.037)
16 Altri proventi finanziari			
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	81.777	87.993	(6.216)
b) da titoli immobilizzati (non partecip.)	0	0	0
c) da titoli circolanti (non partecip.)	0	216	(216)
d) proventi diversi dai precedenti	594.815	431.189	163.626
<b>Totale</b>	<b>676.592</b>	<b>519.398</b>	<b>157.194</b>
17 Interessi e altri oneri finanziari	(1.882.452)	(1.297.243)	(585.209)
17bis Utili e perdite su cambi	(1.270.754)	228.444	(1.499.198)
<b>Totale proventi e oneri finanziari</b>	<b>(2.276.373)</b>	<b>1.203.877</b>	<b>(3.480.250)</b>

<b>D Rettifiche di valore di attività finanziarie</b>			
18	Rivalutazioni		
	a) di partecipazioni	0	0
	b) di immobilizzaz. fin. che non sono partecipazioni	0	0
	c) di titoli circolanti che non sono partecipazioni	0	0
	<b>Totale</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
19	Svalutazioni		
	a) di partecipazioni	(1.898.107)	(7.802.871)
	b) di immobilizzaz. fin. che non sono partecipazioni	0	0
	c) di titoli circolanti che non sono partecipazioni	0	0
	<b>Totale</b>	<b>(1.898.107)</b>	<b>(7.802.871)</b>
<b>Totale rettifiche di valore di attività finanziarie</b>		<b>(1.898.107)</b>	<b>(7.802.871)</b>
<b>E Proventi ed oneri straordinari</b>			
20	Proventi	264.934	998.123
21	Oneri	(306.885)	(49.714)
<b>Totale proventi ed oneri straordinari</b>		<b>(41.951)</b>	<b>948.409</b>
<b>Totale risultato prima delle imposte</b>		<b>25.861.245</b>	<b>8.571.005</b>
22	Imposte sul reddito d'esercizio		
	a) imposte correnti	(10.976.383)	(5.519.648)
	b) imposte anticipate /differite	(362.231)	(437.789)
	<b>Totale</b>	<b>(11.338.614)</b>	<b>(5.957.437)</b>
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>		<b>14.522.631</b>	<b>2.613.568</b>
			<b>11.909.063</b>