

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
SVILANIT D.D. KAMNIK V LETIH 2002 IN 2003**

Ljubljana, april 2005

MIHA AHLIN

IZJAVA

Študent MIHA AHLIN izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga

napisal pod mentorstvom doc.dr.Adriane Rejc in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 20.4.2005

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA SVILANIT	2
1.1. ZGODOVINA	2
1.2. PODJETJE	3
1.3. LASTNIŠKA STRUKTURA	4
1.4. STRUKTURA SKUPINE SVILANIT	5
2. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	5
2.1. ANALIZA PRIHODKOV	7
2.2. ANALIZA ODHODKOV	11
3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	14
4. ANALIZA SREDSTEV	16
4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	16
4.1.1. ANALIZA OSNOVNIH SREDSTEV PO OBSEGU IN STRUKTURI	17
4.1.2. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA	18
4.1.3. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV	19
4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	20
4.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV	21
4.2.2. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV	22
5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	23
5.1. ANALIZA ZAPOSLENIH	23
5.1.1. OBSEG, STRUKTURA IN DINAMIKA ZAPOSLENIH	23
5.1.2. IZOBRAZBA IN IZOBRAŽEVANJE ZAPOSLENIH	24
5.1.3. ABSENTIZEM	25
5.1.4. ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH	26
5.2. ANALIZA NABAVE	27
5.2.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE	27
5.2.2. NABAVNE CENE	28
5.2.3. TOK IN RITMIČNOST NABAVE	29
5.3. ANALIZA PROIZVODNJE	30
5.3.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE	30
5.3.2. PORABA MATERIALOV IN SUROVIN V PROIZVODNJI IN UPRAVI	32
5.4. ANALIZA PRODAJE	32
5.4.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE	33
5.4.2. PRODAJNE CENE	33
5.4.3. PRODAJNE POTI IN KUPCI	35

5.4.4. ANALIZA VELIKOSTI KUPCEV	37
5.5. ANALIZA FINANCIRANJA	37
6. DRUGI NEFINANČNI VIDIKI POSLOVANJA	39
6.1. BLAGOVNA ZNAMKA	39
6.2. RAZISKAVE IN RAZVOJ	40
6.3. KAKOVOST	40
6.4. SKRBR ZA OKOLJE	41
SKLEP	41
LITERATURA	44
VIRI	45

UVOD

Ker je na voljo vedno premalo dobrin za zadovoljevanje potreb ljudi, je potrebno to omejenost dobrin zmanjševati. Posledica tega so poslovni procesi v različnih podjetjih. Poslovni proces, ki ga podjetje in druge organizacije opravljajo, pomeni njihovo poslovanje (Pučko, 2004, str.6). Da pa podjetje lahko posluje uspešno in se zna v hitro spreminjajočem okolju prilagajati, mora predvsem poznati svoje poslovanje in poslovanje njegove neposredne okolice. Prav to pa je tudi cilj analize poslovanja podjetja: spoznavati, odkrivati tisto, kar je določilo pojav, oceniti stanje in vpogled v razmerja. Določitev teh kategorij je namen analize poslovanja, torej oceniti analiziran objekt, odstraniti pomanjkljivosti iz poslovanja, omogočati praktične ukrepe za izboljšanje razmerij (Lipovec, 1974, str. 9).

Kot predmet analize sem izbral Sivilanit Kamnik d.d. kot del slovenske tekstilne industrije, v kateri so oziroma bodo sledile velike spremembe, ki so pogoj za njen obstanek. Kljub velikim težavam pa vseeno v slovenskem prostoru obstajajo podjetja, ki se proti težkim razmeram uspešno borijo, saj so bila/so sposobna velikih in hitrih prilagajanj. Sivilanit po splošnem prepričanju ni eno najboljših tekstilnih podjetij, obenem pa še danes ni zaprlo vrat kot številna druga. Z analizo torej nameravam ugotoviti, kje ležijo ti ključni dejavniki, ki podjetju onemogočajo mesto med boljšimi.

Vrednostni podatki so bili pridobljeni iz različnih internih poročil in pa javno objavljenih računovodskih izkazov, nevrednostni pa iz pogovorov z nekaterimi zaposlenimi in letnega poročila za podjetje Sivilanit d.d. ter skupino Sivilanit. Omeniti velja, da mi je podjetje dodelilo internega mentorja, ki mi je pomagal z različnimi informacijami o podjetju.

Primerjal sem podatke med letoma 2003 in 2002 in panogo. Saj računovodski izkazi za leto 2002 zaradi prehoda na nove računovodske standarde niso primerljivi z izkazi za leto 2001. Pri izdelavi računovodskih izkazov za leto 2002 se informacije za prejšnje obračunsko obdobje niso preračunale po novih slovenskih standardih, ampak so se glede na način izkazovanja smiselno prikazale v ustreznih postavkah izidov, zato so podatki za leto 2002 in 2003 neprimerljivi z letom 2001. Panogo št. 17.400, proizvodnja tekstilnih izdelkov, brez oblačil, sem primerjal z letom 2003. V panogi je 82 podjetij, zato sem za vse postavke za primerjavo uporabil povprečno velikost postavke povprečnega podjetja v tej panogi. Ob nekaterih postavkah sem prikazal za primerjavo še eno uspešnejših slovenskih podjetij, Prevent d.d. To podjetje deluje tudi v tekstilni industriji, še posebej je relevanten Prevent SPM avtomobilske sedežne prevleke d.o.o., ki je uvrščen v isto panogo kot Sivilanit d.d.

Zaradi primerljivosti med letoma 2003 in 2002 je bilo potrebno podatke za leto 2002 inflacionirati na raven cen v letu 2003. Podatke iz bilance stanja za leto 2002 sem torej pomnožil z indeksom cen življenjskih potrebščin $I_{dec02/dec03}$, ki je bil po podatkih statističnega urada RS 104,6. Podatke iz izkaza uspeha za leto 2002 pa sem inflacioniral z indeksom cen življenjskih

potrebščin $I_{\text{jan02-dec02/jan03-dec03}}$, ki pa je znašal 105,6. Na tak način je dosežena primerljivost podatkov med letoma 2003 in 2002 po metodi stalnih cen.

V nekaterih analizah so uporabljeni podatki za Skupino Svilanit, saj določeni podatki za leto 2002 za Svilanit d.d. niso primerljivi z letom 2003 zaradi drugačne organiziranosti dela skupine – Svilanit Svila d.o.o. v obeh letih. V analizi poslovnega izida sem zato zaradi širšega vpogleda prikazal računovodske podatke za Svilanit d.d. in celotno skupino.

Analizo sem začel pri poslovnem uspehu in jo nato poglobljajal z opazovanjem poslovnih funkcij. Razlogi za različne odmike so zato opredeljeni šele na najnižjem nivoju, da so lahko čim bolj konkretni.

Zaradi boljše preglednosti sem diplomsko delo uredil v več razdelkov. Na začetku sem predstavil podjetje z vidika zgodovine, značilnosti podjetja, lastniške strukture in strukture podjetja. Nadaljeval sem z analizo poslovnega izida, kamor sem vključil analizo prihodkov in odhodkov. Celotna uspešnost je zajeta v analizi uspešnosti poslovanja, katere delni kazalci so produktivnost dela, ekonomičnost in dobičkonosnost. Sledi analiza sredstev – stalnih in gibljivih in zadnja analiza poslovnih funkcij, kamor štejemo analizo zaposlenih, nabave, proizvodnje, prodaje in financiranja. V sklepu sem povzel ključne ugotovitve.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA SVILANIT

1.1. ZGODOVINA

Zgodovina podjetja Svilanit sega že v daljnje leto 1938. Ustanovil ga je mekinjski gospod Franjo Lipovec. V okolici Kamnika je bilo poleg tega obrata, torej mekinjske tkalnice svilenih tkanin, še nekaj drugih obratov, ki so se ukvarjali s tekstilstvom: tkalnica frotirja Jugopamuk v Šmarci in tkalnica bombažnih tkanin Oteks na Zapricah. Leta 1938 so se ti obrati združili in tako je bilo ustanovljeno podjetje Svilanit.

Do nacionalizacije je bilo podjetje v lasti premožne kamniške družine Vavpetič. V povojnem obdobju je podjetje uporabljalo izrazito zastarelo tehnologijo, kar se je s časom spremenilo na bolje. Še danes pa podjetje zaposluje relativno veliko delavcev z nizko stopnjo izobrazbe – predvsem v proizvodnji, čeravno deluje v izrazito delovno intenzivni panogi.

V šestdesetih letih se je podjetje selilo na sedanji prostor, torej na območje Perovega v Kamniku. Leta 1966 je večina podjetja že bila na tem prostoru, poleg tega pa se je podjetje odločilo, da se bo specializiralo samo na dveh področjih: na področju proizvodnje kravata in za različne proizvode iz frotirja. Vsi ostali programi so bili opuščeni. Predvsem ta odločitev je pripomogla, da je v osemdesetih letih podjetje postalo eno izmed večjih tekstilnih podjetij v bivši Jugoslaviji. Podjetje je izvedlo svoj prvi izvoz leta 1962, in sicer na evropski trg. V sodnem registru na Temeljnem sodišču v Ljubljani je bilo dne 3.10.1990 vpisano preoblikovanje družbenega podjetja v podjetje v mešani lastnini Svilanit d.d., Kamnik.

Število zaposlenih se je od leta 1993 do 1995 postopoma zmanjševalo, kar je bilo predvsem posledica izgube jugoslovanskega trga. V naslednjih letih je pravna oseba povečala izvoz frotirnih izdelkov v evropske države in tudi prodajo na domačem trgu. Prodaja je najbolj narasla v Nemčiji in Avstriji. Prodaja kravat pa ni bila tako zelo izvozno zasnovana, večina se jih je prodala na območju Slovenije. Bistveno povečanje prodaje je bilo v letu 2000, precej kot posledica večje prodaje na južnih trgih, predvsem na Hrvaškem.

Leta 1996 je bil izveden vpis lastninskega preoblikovanja na podlagi soglasja Agencije RS za prestrukturiranje in privatizacijo. Osnovni kapital delniške družbe Svilanit d.d. je znašal 820.814 tisoč SIT, ki je bil razdeljen na 410.407 delnic z nominalno vrednostjo ene delnice v višini 2.000 SIT.

Svilanit je v letih 1993 in 1994 izkazal dobiček iz poslovanja in prav tako čisti dobiček. V letu 1995 je podjetje izkazalo izgubo iz poslovanja v višini 25.798 tisoč SIT, kot posledica visokih stroškov obresti in drugih odhodkov iz financiranja. V letu 1995 je vseeno najelo nove investicijske kredite, zaradi zastarele strojne opreme, in izkazalo še večjo izgubo iz rednega delovanja. Visoki izredni prihodki, ki so se v višini 124.434 tisoč SIT nanašali na odpravo dolgoročnih rezervacij, so presegli izredne odhodke in znižali čisto izgubo na 52.942 tisoč SIT. V vseh naslednjih letih do leta 2001 je bil dosežen čisti dobiček, katerega višina se je precej spreminjala, in sicer od najnižjega 467 tisoč SIT v letu 1999 do najvišjega 41.213 tisoč SIT v letu 2000. Med obveznostmi do virov sredstev je predstavljal v tem obdobju kapital v povprečju 71 % vseh virov, kratkoročne obveznosti pa 25 %.

Leta 2000 je podjetje ustanovilo hčerinsko podjetje v Zagrebu in leto kasneje še v Beogradu. Leta 2002 je postal del podjetja, ki izdeluje svilene izdelke, organiziran kot Svila d.o.o. Kamnik, in sicer kot invalidsko podjetje.

1.2. PODJETJE

V letu 1992 je podjetje začelo s trženjem nove blagovne znamke Veronique. Za nastanek te blagovne znamke je bila kriva vedno močnejša konkurenca cenovno ugodnejših izdelkov s Kitajske in bližnjega vzhoda. Na ta način skuša podjetje dosegati višje cene, saj je blagovna znamka relativno dobro zasidrana pri slovenskih in tudi tujih kupcih. V okviru Svilanita deluje tudi tovarniška trgovina v Kamniku, kjer prodajajo celoten spekter proizvodnje, trgovina v Ljubljani v BTC, trgovina v Beogradu v Mercator centru in še enajst drugih, vključno s franšiznimi.

V letu 2002 je družbo vodila enočlanska uprava, njeno delo pa je nadzoroval petčlanski nadzorni svet. Zaposleni delavci soupravljajo družbo z 11-članskim Svetom delavcev, v družbi pa delujejo sindikalni odbori treh sindikatov. V letu 2003 se je nadzorni svet skrčil za enega člana.

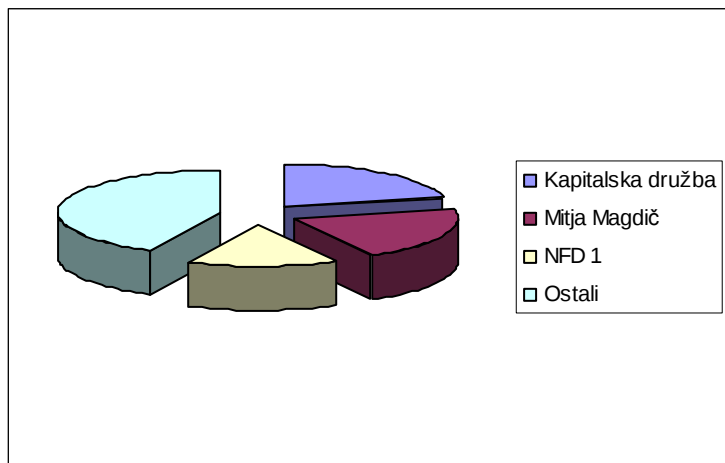
Podjetje Svilanit d.d. je imelo v letu 2002 dva proizvodna programa. To sta proizvodni program frotir in proizvodni program svila. S prvim decembrom 2002 je proizvodni program svila začel delovati kot samostojna firma Svilanit Svila d.o.o. Pred ustanovitvijo novega podjetja je v

Svilanitu d.d. potekalo prerazporejanje delavcev glede na potrebe PP Frotir, da je bilo lahko podjetje Svilanit Svila d.o.o. ustanovljeno kot invalidsko podjetje.

1.3. LASTNIŠKA STRUKTURA

Na dan 31.12.2002 je bila lastniška struktura sledeča: Kapitalska družba 21,58 %, Mitja Magdič 20,71 %, NFD-1 14,99 % ter ostali delničarji (z manj kot 5 %) 42,72 %.

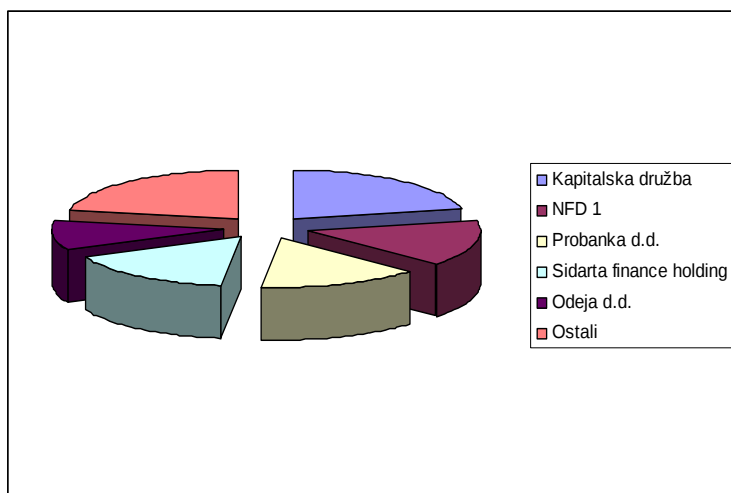
Slika 1: Lastniška struktura podjetja SVILANIT TEKSTILNA TOVARNA d.d. na dan 31.12.2002



Vir: Letno poročilo podjetja Svilanit d.d. v letu 2002, 2003.

V letu 2003 se je lastniška struktura Svilanita d.d. začela koncentrirati. Precej se je zmanjšal delež manjših lastnikov, večje deleže pa so pridobili še Probanka d.d. Maribor, Sidarta finance holding S.A. in Odeja d.d. Škofja Loka. Odstotek manjših delničarjev, ki imajo v lasti manj kot 5 % delnic, pa je konec leta 2003 padel na zgolj 22 %.

Slika 2: Lastniška struktura podjetja SVILANIT TEKSTILNA TOVARNA d.d. na dan 31.12.2003



Vir: Letno poročilo podjetja Svilanit d.d. v letu 2003, 2004.

1.4. STRUKTURA SKUPINE SVILANIT

V skladu z določili Slovenskih računovodskih standardov sestavljajo skupino obvladujoča družba in tri odvisne družbe, v katerih ima obvladujoča družba neposredno večinski lastniški delež. Skupino Svilanit so v letu 2002 sestavljala poleg podjetja Svilanit tekstilna tovarna d.d. še sledeča:

- Svilanit d.o.o., Zagreb
- Svilanit d.o.o., Beograd
- Svilanit Svila d.o.o., Kamnik

Svilanit d.o.o. Zagreb obstaja od leta 2000, v podjetju ima Svilanit d.d. konec leta 2003 75,1 % kapitala. To podjetje opravlja le trgovinsko dejavnost. Poleg proizvodnega programa Svilanit d.d. in Svilanit Svila d.o.o. podjetje prodaja na hrvaškem trgu še nekatere druge slovenske proizvode, predvsem hišni tekstil. Podjetje posluje v najetih prostorih.

Svilanit d.o.o. Beograd posluje od leta 2001, v podjetju ima Svilanit d.d. konec leta 2003 100 % kapitala. Podjetje lastnih prostorov in skladišča konec leta 2003 še nima.

Svilanit Svila posluje od 1. 12. 2002 z 90-odstotnim deležem Svilanita d.d. in 10-odstotnim Občine Kamnik. V letu 2003 je obvladujoče podjetje povečalo svoj delež do 99,75 % kapitala, 0,25 odstotni lastnik pa je Občina Kamnik. Ta družba opravlja proizvodnjo in tudi prodajo kravat in modnih dodatkov. Izoblikovala se je iz profitnega centra Svilanita d.d.(PP Svila) Ekskluzivni kupci tega podjetja so Svilanit d.d., Svilanit d.o.o. Zagreb in Svilanit d.o.o. Beograd. Dne 23. januarja 2003 je družba Svilanit Svila d.o.o. Kamnik od Vlade Republike Slovenije pridobila status invalidskega podjetja. Z ugodnostmi, ki jih ta status omogoča, tako posluje od 1. 2. 2003 dalje. Konec leta 2002 so bile zaloge, ki jih je uporabljal profitni center Svilanit Svila, prodane podjetju Svilanit Svila d.o.o.; s tem so se povečali prihodki Svilanita d.d. in zmanjšale zaloge, prav tako pa so se v letu 2003 zmanjšali prihodki od poslovanja podjetja Svilanit d.d., te prihodke ima sedaj Svilanit Svila d.o.o.

2. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Dobiček je razlika med vsemi prihodki in odhodki podjetja v določenem obdobju. Čisti dobiček je dobiček, zmanjšan za davke iz dobička, je torej pozitiven izid, ki pripada samo podjetju (Igličar, Hočevlar, 2001, str. 115-116).

V tabeli 1 je razvidno, da je čisti dobiček v letu 2003 dosegel pozitivno vrednost v velikosti 10.225 tisoč SIT, od tega je čisti poslovni izid večinskega lastnika 5.445 tisoč SIT, manjšinskima lastnikoma pa pripada dobiček v višini 4.780 tisoč SIT. Manjšinski dobiček pripada Svilanitu d.o.o. Zagreb v višini 4.859 tisoč SIT, Občini Kamnik pa kot delnemu lastniku Svile izguba 79

tisoč SIT. Čisti dobiček povprečnega podjetja v panogi je v letu 2003 približno trikrat večji od čistega dobička skupine Svilanit, kljub temu da ima Svilanit d.d. 95 % večje poslovne prihodke.

Tabela 1: Poslovni izid (v 000 SIT) SKUPINE SVILANIT v letih 2003 in 2002

Element	2003	2002	Indeks 03/02	Panoga 2003	Svilanit 2003/ Panoga03
Poslovni prihodki	4.055.644	4.138.444	98	2.083.685	1,95
Poslovni odhodki	3.948.471	4.108.323	96	2.043.443	1,93
Dobiček/izguba iz poslovanja	107.173	30.121	56	40.242	2,66
Prihodki iz financiranja	33.912	63.100	54	30.036	1,13
Odhodki iz financiranja	126.081	132.764	95	33.080	3,81
Dobiček/izguba iz financiranja	-92.169	-69.664	132	-3.044	30,28
Dobiček/izguba iz rednega del	15.004	-39.543	-	37.198	0,40
Izredni prihodki	13.271	21.677	61	1.966	6,75
Izredni odhodki	9.046	5.721	158	955	9,47
Dobiček/izguba izven red. del	4.225	15.956	26	38.209	0,11
Davek iz dobička	9.003	6.698	134	7.031	1,28
Čisti dobiček	10.225	-30.285	-	31.178	0,33

Vir: Izkaz uspeha Skupine Svilanit za leto 2003 in 2002; AJPES finančni podatki za panogo 17400, 2003.

Čisti dobiček v letu 2003 je dosegel pozitivno vrednost v velikosti 10.225 tisoč SIT, od tega je čisti poslovni izid večinskega lastnika 5.445 tisoč SIT, manjšinskima lastnikoma pa pripada dobiček v višini 4.780 tisoč SIT. Manjšinski dobiček pripada Svilanitu d.o.o. Zagreb v višini 4.859 tisoč SIT, Občini Kamnik pa kot delnemu lastniku Svile izguba 79 tisoč SIT. Čisti dobiček povprečnega podjetja v panogi je v letu 2003 približno trikrat večji od čistega dobička skupine Svilanit, kljub temu da ima Svilanit d.d. 95 % večje poslovne prihodke.

Glede na leto 2002 so se poslovni prihodki v skupini Svilanit v letu 2003 zmanjšali za 2 %. Podjetje je vlagalo veliko naporov v zmanjšanje variabilnih stroškov, poslovni odhodki so se zato zmanjšali za 4 %. Dobiček iz poslovanja je narasel za dobrih 250 %, kar je skoraj izključno posledica manjših poslovnih odhodkov. V primerjavi s panogo je dobiček iz rednega delovanja skupine Svilanit glede na razmerje s prihodki relativno ugoden.

Izguba iz financiranja se je povečala za 32 % kot posledica precej manjših prihodkov financiranja zaradi odprodaje nekaterih naložb. V primerjavi s panogo ima glede na višino prihodkov skupina Svilanit zelo velike odhodke iz financiranja in obenem relativno majhne prihodke iz financiranja. Posledično je izguba iz financiranja več kot 30 krat večja v skupini Svilanit. Kljub vsemu pa dosega v skupini Svilanit le 1,6 % vseh poslovnih prihodkov. V letu 2003 je prikazan pozitiven izid iz rednega delovanja, v letu 2002 pa negativen. Davek iz dobička je prisoten zaradi visoke izgube obvladujočega podjetja in pozitivnega rezultata nekaterih drugih delov skupine.

Tabela 2: Poslovni izid (v 000 SIT) SVILANITA d.d. v letih 2003 in 2002

Element	2003	2002	Indeks 03/02
Poslovni prihodki	3.488.691	3.902.914	89
Poslovni odhodki	3.411.599	3.902.823	87
Dobiček/izguba iz poslovanja	77.092	91	84843
Prihodki iz financiranja	63.513	78.589	81
Odhodki iz financiranja	141.450	128.256	110
Dobiček/izguba iz financiranja	-77.937	-49.666	157
Dobiček/izguba iz rednega del.	-845	-49.575	2
Izredni prihodki	11.919	18.559	64
Izredni odhodki	7.003	2.529	277
Dobiček/izguba izven red. del	4.916	16.030	31
Davek iz dobička	0	0	-
Čisti dobiček	4.071	-33.543	-

Vir: Izkaz uspeha podjetja Svilanit d.d., 2002 in 2003.

Kot kapitalsko največji del skupine Svilanit se poslovni izid Svilanita d.d. odraža v poslovnem izidu skupine Svilanit. V letu 2003 se prihodki iz poslovanja zmanjšajo za 11 % glede na leto 2002, prav tako pa se zelo zmanjšajo poslovni odhodki, in sicer za 13 %. Dobiček iz poslovanja je posledično na veliko zmanjšanje odhodkov iz poslovanja, relativno na prejšnje leto, zelo narasel, za več kot 848-krat. Izguba iz financiranja predstavlja največje mesto v skupini Svilanit in je narasla za 57 %. Pri izračunu davka so bile upoštevane zakonsko dovoljene olajšave, na osnovi katerih ni bilo osnove za davčno obveznost kljub pozitivnemu rezultatu v letu 2003. V letu 2002 je prikazana izguba, kar je vzrok za izgubo v skupini Svilanit, ki pa je od izgube Svilanit d.d. manjša za 9,7 %. V letu 2003 je rezultat pozitiven, kar se je odražalo tudi na skupnem, prav tako pozitivnem rezultatu skupine Svilanit.

2.1. ANALIZA PRIHODKOV

Prihodki so povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave). Prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala (SRS 2001). Po SRS 2001 jih delimo na poslovne in finančne prihodke, ti dvoji so lahko redni in izredni.

Tabela 3: Obseg (v 000 SIT) in struktura prihodkov skupine Sivilanit v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02
I.PRIHODKI OD PRODAJE 1+2+3+4+5	4.055.644	98,85	4.178.172	97,99	97
1. ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE a+b+c+d	3.867.467	94,26	4.032.085	94,57	96
a) Prih. od prodaje proizvodov skup.	3.701.560	95,71	3.904.345	96,83	95
- domači trg	1.519.659	41,05	1.513.067	38,75	100
- izvoz	2.181.901	58,95	2.391.278	61,25	91
b) Prih. od prodaje storitev skupaj	133.773	3,46	123.701	3,07	108
c) Prihodki od prodaje trg. blaga in materiala	19.760	0,51	4.039	0,10	489
d) Drugi prihodki od prodaje	12.375	0,32	0	0,00	
2. +/- VRED. ZAL. PROIZV. IN NEDOK. PROIZV.	89.286	2,20	46.433	1,11	192
3. VRED.LASTNIH PROIZV.,INTER.STORITVE	0		3.776	0,09	0
4. PREVREDNETOVALNI POSL.PRIHODKI	10.426	0,26	22.512	0,54	46
5. DRUGI PRIH.OD POSLOVANJA	88.465	2,18	73.366	1,76	121
II. FINANCNI PRIHODKI	33.912	0,83	63.706	1,49	53
III. IZREDNI PRIHODKI	13.271	0,32	21.885	0,51	61
Skupaj prihodki I+II+III	4.102.827	100,00	4.263.763	100,00	96
Element	Panoga 2003	%	Sivilanit2003/ Panoga03		
I.PRIHODKI OD PRODAJE 1+2+3+4	2.083.685	98,49	1,95		
1. ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE	2.068.602	99,28	1,87		
- domači trg	1.146.382	55,42	1,33		
- izvoz	922.220	44,58	2,37		
2. +/- VRED. ZAL. PROIZV. IN NEDOK. PROIZV.	488	0,02	182,83		
3. VRED.LASTNIH PROIZV.,INTER.STORITVE	13	0,00			
4. PREVREDNOTOVALNI POSL.PRIHODKI in DRUGI	14.582	0,70	6,78		
II. FINANCNI PRIHODKI	30.036	1,42	1,13		
III. IZREDNI PRIHODKI	1.966	0,09	6,75		
Skupaj prihodki I+II+III	2.115.687	100,00	1,94		

Vir: Izkaz uspeha za skupino Sivilanit za leta 2002 in 2003; AJ PES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

Prihodki od prodaje v letu 2003 skupine Sivilanit so sledili zmanjšanju prihodkov od prodaje Sivilanita d.d. kot največjega udeleženca v skupini. Zmanjšali so se za 3 %, kar je posledica nekoliko slabše prodaje na področju EU, kljub boljši prodaji na domačem trgu. Prihodki od prodaje zavzemajo 98,85-odstotni delež med celotnimi prihodki, podobno stanje je opaziti tudi v panogi, kjer zavzemajo 98,49 %. Manjše povečanje prihodkov od prodaje trgovskega blaga in

materiala glede na Sivilanit d.d. je rezultat slabega poslovanja Sivilanita Beograd d.o.o. Povečanje zalog proizvodov in nedokončanih proizvodov pa je večinoma rezultat povečanja zalog proizvodov v Sivilanitu d.d. Na domačem trgu se je povečala prodaja izdelkov Sivilanita Svile d.o.o. Prihodki od prodaje trgovinskega blaga in materiala so se povečali, zaradi novih trgovinskih kapacitet in povečanega asortimenta proizvodov drugih podjetij. Posledica tega so zmanjšani skupni prihodki za 3 %. Opaziti je znižanje prihodkov od financiranja za 47 % kot posledica različnih prodanih naložb. Glede na panogo, kjer je delež finančnih prihodkov 1,4 %, so v skupini Sivilanit v letu 2002 v podobnem deležu med celotnimi prihodki, v letu 2003 pa zavzemajo bistveno manjši delež, le še 0,83 %.

Tabela 4: Obseg (v 000 SIT) in struktura prihodkov Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02
PRIHODKI OD PRODAJE 1+2+3+4+5	3.488.691	97,88	3.902.912	97,57	89
1. ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE a+b+c+d	3.379.350	94,82	3.874.724	96,87	87
a) Prih.od prodaje proizvodov skup.	3.116.432	92,22	3.748.212	96,73	83
- domači trg	1.055.802	33,88	1.389.503	37,07	76
- izvoz	2.060.630	66,12	2.358.725	62,93	87
b) Prih.od prodaje storitev skupaj	136.594	4,04	122.525	3,16	111
c) Prihodki od prodaje trg.blaga in materiala	34.910	1,03	3.988	0,10	875
d) Drugi prihodki od prodaje	91.415	2,71	0	0,00	
2. +/- VRED.ZAL. PROIZV. IN NEDOK. PROIZV.	70.059	2,01	-67.028	-1,72	-105
3. VRED.LASTNIH PROIZV.,INTER.STORITVE	0		3.741	0,10	0
4. PREVREDNOTEVALNI POSL.PRIHODKI	10.426	0,30	22.298	0,57	47
5. DRUGI PRIH.OD POSLOVANJA	28.856	0,83	69.178	1,77	42
FINANCNI PRIHODKI	63.513	1,78	78.589	1,96	81
IZREDNI PRIHODKI	11.919	0,33	18.559	0,46	64
Skupaj prihodki I+II+III	3.564.123	100,00	4.000.060	100,00	89

Vir: Izkaz uspeha za Sivilanit d.d. za leti 2002 in 2003, 2002 in 2003.

V podjetju Sivilanit d.d. so se prihodki od prodaje, ki zavzemajo največji del v celotnih prihodkih (97,88 %) realno zmanjšali za 11 %, torej precej bolj kot v celotni skupini Sivilanit. Ta rezultat je v precejšnji meri posledica organizacije PP Svila v Sivilanit Svila d.o.o. konec leta 2002. Sivilanit Svila d.o.o. je imela konec leta 2002 izgubo v višini 32 300 tisoč SIT, v letu 2003 pa dobiček 93 tisoč. Izvoz se je zmanjšal za 13 %, zaradi manjše prodaje na tuje trge, ki v strukturi prodaje prevladuje – to je bila posledica nadaljevanja recesije – še posebej na nemškem trgu, ki je največji kupec podjetja. To zmanjšanje je nekoliko zajezilo povečanje prodaje na domačem trgu. Poleg manjše prodaje pa so se tudi cene prodanega blaga za malenkost zmanjšale, kot posledica večje konkurence.

V letu 2002 je prišlo do velikega zmanjšanja zalog proizvodov in nedokončanih proizvodov, kot posledica odprodaje zalog Svilanita d.d. podjetju Svilanit Svila d.o.o. V letu 2003 pa je zaloga precej narasla zaradi večjih zalog izdelkov iz frotirja. Prevrednotevalne poslovne prihodke v letu 2002 predstavlja kupnina za odprodajo osnovnih sredstev, od tega predstavlja 88 % počitniški dom na otoku Rabu, in so zaradi tega v letu 2003 manjši za 53 %. Zmanjšali so se tudi drugi prihodki iz poslovanja za 58 %. V letu 2002 večinoma kot posledica subvencije od države, manjši del pa od uporabe počitniških kapacitet in drugih najemnin. Nekoliko so se tudi zmanjšali tudi prihodki od uporabe počitniških kapacitet zaradi odprodaje počitniškega doma na Rabu.

Finančne prihodke v letu 2002 predstavlja udeležba v dobičku hčerinskih podjetij, 23.148 tisoč SIT, ostalo pa dividende ABANKE in Geoplina. V tem letu je bil tudi odprodan delež v podjetju Geoplin. V letu 2003 znašajo finančni prihodki 63.513 tisoč SIT in so sestavljeni iz udeležbe v dobičku pri hčerinskih podjetjih v tujini v višini 30.588 tisoč SIT, prejete dividende ABANKE in Perutnine Ptuj v višini 3.529 tisoč SIT, prihodkov od prevrednotenja terjatev in dolgov v višini 22.397 tisoč SIT, prihodkov od prejetih obresti od kupcev 4.561 tisoč SIT in drugih finančnih prihodkov v višini 2.437 tisoč SIT.

Izredne prihodke predstavljajo prejete odškodnine od Zavarovalnice Triglav, dobljene kot posledica požarov. V letu 2003 so se odškodnine zmanjšale, saj prihodki od Zavarovalnice Triglav znašajo le še 2.486 tisoč SIT, prihodki od izterjanih dubioznih terjatev pa 6.993 tisoč SIT. Celotni prihodki so se posledično znižali za 10 %, predvsem zaradi precej manjše prodaje na trgih EU.

Tabela 5: Obseg (v 000 SIT) in struktura prihodkov proizvodnega programa SVILA oziroma SVILANIT SVILA d.o.o. v letih 2002 in 2003

ELEMENT	2003	2002	Indeks 03/02
	Svilanit Svila d.o.o.	PP SVILA	
ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	385.653	483.933	80
1. Prihodki od prodaje proizvodov	319.402	483.603	66
a) domači trg	198.131	357.558	55
b) izvoz	121.270	126.044	96
2. Prihodki od prodaje trg. blaga in mat.	4.268	329	1295
3. Prihodki ustv. s stor. proiz. drob. izd.	32.595	0	-
4. Prihodki od izvajanja strokovnih opravil	29.387	0	-
PRIH. OD NADOM. STROŠK. INVALID. PODJ	3.591	0	-
PRIHODKI OD ODPRAVE REZERVACIJ	46.856	0	-
/+/- VREDNOSTI ZALOG IN NEDOK.PROIZVODNJE	21.799	-118.868	-
DRUGI PRIHODKI OD POSLOVANJA	13.816	1.698	814
PRENOS PRIHODKOV UPRAVE	0	7.776	0
SKUPAJ	471.715	374.540	126
SKUPAJ BREZ SPREMEMB ZALOG	449.916	493.408	91

Vir: Izkaz uspeha za Svilanit Svila d.o.o. za leto 2002 in interne evidence o uspehu proizvodnega programa Svila, 2002.

Zaradi precej manjših prihodkov sem podrobneje analiziral tudi prihodke v PP Svila v letu 2002 in Svilanitu Svili d.o.o. v letu 2003. Razlika v letu 2002 med prihodki Svilanita d.d. in profitnega centra Svile je profitni center frotir, saj uprava kot del podjetja ni ustvarila nobenih prihodkov. Prihodki v izvozu za Svilanit Svilo d.o.o. so zgolj projekcija, saj so dejansko edini kupci Svile Svilanit d.d., Svilanit Beograd in Svilanit Zagreb; v izvozu pa je zajet tudi izvoz v EU in ostale države.

V Svilanitu Svili so se čisti prihodki od prodaje zmanjšali za 20 %. To je predvsem posledica manjših prihodkov na domačem trgu za 45 %. V izvozu so se prihodki zmanjšali za 4 %. Svilanit Svila d.o.o. je kot invalidsko podjetje pridobilo prihodke od države zaradi prestrukturiranja v invalidsko podjetje. Spremembe v zalogah so posledica prodaje zalog PP Svile in nakupu nekaterih novih (izključno za predelavo svilenih materialov) zalog Svilanita Svile d.o.o. Če odštejemo spremembe zalog, so se celotni prihodki Svilanita Svile d.o.o. (v letu 2003) zmanjšali za 9 %.

2.2. ANALIZA ODHODKOV

Odhodki stojijo nasproti prihodkom in razlika med njimi nam kaže poslovni izid. So torej zmanjšane gospodarske koristi, ki se lahko izkažejo v obliki povečanja dolgov ali zmanjšanja sredstev. Vplivajo torej negativno na velikost kapitala. Odhodki se razvrščajo na poslovne, finančne in izredne. Poslovni in finančni odhodki so redni odhodki (SRS, 2001)

Odhodke poslovanja, kot najpomembnejše, sestavljajo stroški, po katerih so bile ovrednotene prodane količine proizvodov in storitev, ter stroški, ki se neposredno vračunajo v odhodke poslovanja (Turk et al., 1996, str. 103) in torej niso bili zajeti v zalogah.

V tabeli 6 je razvidno, da so se celotni odhodki zmanjšali za 4 %, torej za eno odstotno točko bolj kot prihodki. Največji del poslovnih odhodkov zavzemajo stroški porabljenega materiala, in sicer 56,67 %. Ti so se relativno zmanjšali bolj, kot prihodki od prodaje v primerjavi s panogo zavzemajo za 33 odstotnih točk manjši delež med poslovnimi odhodki. Zaznati je veliko povečanje odhodkov zaradi nabavljene vrednosti prodanega blaga in materiala, saj podjetje vedno bolj vključuje v trgovine v tujini tudi druge slovenske proizvode. Velik delež je posledica najete trgovine v Beogradu v Mercator centru, ki v letu 2003 že uspešno deluje. Stroški porabljenega materiala so se zmanjšali za 5 %, saj za nizkokakovostne brisače podjetje frotirno tkanino vedno več kupuje. Stroški storitev so se zmanjšali za 18 %, kar je posledica manjšega števila naročil za predelavo za druga podjetja, ko ima podjetje proste kapacitete. Kljub temu zmanjšanju pa se kapacitete niso bistveno zmanjšale, le izkoriščenost je manjša. Stroški dela so se v letu 2003 zmanjšali za 4 %, vendar zasedajo glede na panogo še vseeno za 25,58 odstotnih točk večji delež med poslovnimi odhodki. Stroški dela so torej v skupini Svilanit relativno zelo visoki. Finančni in izredni odhodki pa so skoraj v celoti predmet Svilanita d.d. Obratno kot finančni prihodki zavzemajo manjši delež med celotnimi prihodki, glede na panogo pa finančni odhodki zavzemajo skoraj še enkrat večji delež med celotnimi odhodki.

Tabela 6: Obseg (v 000 SIT) in struktura odhodkov SKUPINE SVILANIT v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02	Panoga 2003	%	Svilanit03/ panoga03
I. POSLOVNI ODHODKI	3.948.471	96,69	4.108.323	96,74	96	2.043.443	98,51	1,93
1. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	2.237.786	56,67	2.356.422	57,36	95	1.832.788	89,69	1,22
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	185.759	8,30	109.253	4,64	170	1.708.105	93,20	0,11
b) Stroški porabljenega materiala	1.730.443	77,33	1.855.054	78,72	93		0,00	
c) Stroški storitev	321.584	14,37	392.115	16,64	82	124.683	6,80	2,58
STROŠKI DELA	1.352.284	34,25	1.402.069	34,13	96	177.528	8,69	7,62
a) Bruto plače	956.009	70,70	1.006.248	71,77	95	124.307	70,02	7,69
b) Stroški socialnih zavarovanj	200.022	14,79	191.525	13,66	104	25.530	14,38	7,83
c) Drugi stroški dela	196.253	14,51	204.296	14,57	96	27.691	15,60	7,09
ODPISI VREDNOSTI	296.555	7,51	316.173	7,70	94	28.224	1,38	10,51
a) Amortizacija	281.144	94,80	282.373	89,31	100	26.556	94,09	10,59
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obrat. sred.	15.411	5,20	33.800	10,69	46	1.668	5,91	9,24
DRUGI STROŠKI	61.846	1,57	33.659	0,82	184	4.903	0,24	12,61
II. FINANCNI ODHODKI	126.081	3,09	132.764	3,13	95	33.080	1,59	3,81
III. IZREDNI ODHODKI	9.046	0,22	5.721	0,13	158	955	0,05	9,47
Skupaj odhodki I+II+III	4.083.598	100,00	4.246.809	100,00	96	2.074.434	100,00	1,97

Vir: Izkaz uspeha SKUPINE SVILANIT za leta 2002 in 2003; AJ PES finančni podatki za panogo 17400, 2003.

Tabela 7 kaže da so se, kot največjemu podjetju v skupini, tudi Svilanitu d.d. realno zmanjšali poslovni odhodki. Prav tako pa je padel njihov delež v celotnih odhodkih s 96,8 % na 95,8 %, torej za slabo odstotno točko. Nabavna vrednost prodanega blaga in stroški porabljenega materiala so se v Svilanitu d.d. zmanjšali. Prvi za 49 %, kar je zopet posledica nove organizacije PP Svila v Svilanit Svila d.o.o. in pa precej manjše prodaje. V letu 2003 so v stroških materiala zajeti tudi stroški izdelave drobnih izdelkov v višini 32.595 tisoč SIT, ki jih družba zaračunava Svilanit Svili d.o.o. Stroški storitev so bili za 14 % realno nižji kot preteklo leto in za 2 % nižji od planiranih – tu so tudi zajete storitve, ki jih obvladujoči družbi zaračunava Svilanit Svila d.o.o. za strokovne storitve v višini 29.387 tisoč SIT. Stroški dela so bili za 16 % realno manjši kot v prejšnjem letu in 3 % pod planom, kar je posledica manjšega števila zaposlenih, realna povprečna plača pa se ni povečala. Tudi amortizacija se je zmanjšala za realno 0,5 % in je 6 % pod planom, v načrtu je bilo namreč več investicij v osnovna sredstva. Drugi stroški so se

povečali kar za 2,3-krat, kar je v veliki meri posledica plačil ekoloških taks v višini 16.773 tisoč SIT in odpravnin ter dokupov delovne dobe v višini 10.315 tisoč SIT.

Tabela 7: Obseg (v 000 SIT) in struktura odhodkov Svilanita d.d. v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02
I. POSLOVNI ODHODKI	3.411.599	95,83	3.902.822	96,76	87
1. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	1.947.557	49,32	2.249.123	56,96	87
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	28.715	1,47	56.382	2,51	51
b) Stroški porabljenega materiala	1.614.276	82,89	1.840.097	81,81	88
c) Stroški storitev	304.567	15,64	352.645	15,68	86
STROŠKI DELA	1.132.938	28,69	1.347.628	34,13	84
a) Bruto plače	800.729	70,68	955.345	70,89	84
b) Stroški socialnih zavarovanj	160.007	14,12	189.161	14,04	85
c) Drugi stroški dela	172.202	15,20	203.122	15,07	85
ODPISI VREDNOSTI	282.711	7,16	285.277	7,22	99
a) Amortizacija	270.107	95,54	269.874	94,60	100
b) Prevrednotevalni poslovni odhodki pri obrat. sred.	12.604	4,46	15.402	5,40	82
DRUGI STROŠKI	48.393	1,23	20.794	0,53	233
II. FINANČNI ODHODKI	141.450	3,97	128.257	3,18	110
III. IZREDNI ODHODKI	7.003	0,20	2.529	0,06	277
Skupaj odhodki I+II+III	3.560.052	100,00	4.033.607	100,00	88

Vir: Izkaz uspeha za Svilanit d.d., 2002 in 2003.

Kot največjemu podjetju v skupini so se tudi Svilanitu d.d. realno zmanjšali poslovni odhodki. Prav tako pa je padel njihov delež v celotnih odhodkih s 96,8 % na 95,8 %, torej za slabo odstotno točko. Nabavna vrednost prodanega blaga in stroški porabljenega materiala so se v Svilanitu d.d. zmanjšali. Prvi za 49 %, kar je zopet posledica nove organizacije PP Svila v Svilanit Svila d.o.o. in pa precej manjše prodaje. V letu 2003 so v stroških materiala zajeti tudi stroški izdelave drobnih izdelkov v višini 32.595 tisoč SIT, ki jih družba zaračunava Svilanit Svili d.o.o. Stroški storitev so bili za 14 % realno nižji kot preteklo leto in za 2 % nižji od planiranih – tu so tudi zajete storitve, ki jih obvladujoči družbi zaračunava Svilanit Svila d.o.o. za strokovne storitve v višini 29.387 tisoč SIT. Stroški dela so bili za 16 % realno manjši kot v prejšnjem letu in 3 % pod planom, kar je posledica manjšega števila zaposlenih, realna povprečna plača pa se ni povečala. Tudi amortizacija se je zmanjšala za realno 0,5 % in je 6 % pod planom, v načrtu je bilo namreč več investicij v osnovna sredstva. Drugi stroški so se povečali kar za 2,3-krat, kar je v veliki meri posledica plačil ekoloških taks v višini 16.773 tisoč SIT in odpravnin ter dokupov delovne dobe v višini 10.315 tisoč SIT.

Finančni odhodki so znašali v letu 2002 128.257 tisoč SIT. Od tega zaradi oslabitve naložb 13.780 tisoč SIT, kar je bila posledica oslabitve naložb v Tekstilu d.d. Ljubljana in Ona on d.o.o. Ljubljana, in sicer v prvem primeru do nominalne vrednosti delnice in v drugem do tržne vrednosti, ki jo je dosegla s prodajo njenega manjšega deleža; ostalo so predstavljale obresti za

kredite. V letu 2003 pa znašajo 141.450 tisoč SIT, od tega odhodki za obresti 79.283 tisoč SIT (saj predstavljajo 99 % dolgoročnih dolgov obveznosti do bank), odhodki od prevrednotenja terjatev in dolgov 20.333 tisoč SIT, drugi finančni odhodki – kasaskonti pa 10.172 tisoč SIT in udeležba v izgubi Svilanita Svile d.o.o. 31.663 tisoč SIT.

Izredni odhodki so v letu 2003 narasli za 177 %, saj je podjetje izgubilo tožbo proti bivši zaposleni in glavni del izrednih odhodkov predstavljajo rezervacije stroškov za poplačilo te tožbe v višini 4.100 tisoč SIT.

3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Analiza uspešnosti poslovanja torej prikazuje dva vidika – kako doseči dani rezultat z minimalnimi sredstvi oz. kako doseči maksimalni rezultat z minimalnimi sredstvi. To je t. i. minimax načelo (Tekavčič, 1995, str. 67), ki ga prikazujejo trije osnovni kazalci: produktivnost dela, ekonomičnost in dobičkonosnost.

Produktivnost opredeljujemo na splošno kot odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. Največkrat uporabljamo samo produktivnost dela, saj je ta najaktivnejša poslovna prvina (Pučko, 2004, str. 154). Na splošno se računa kot količnik med pridobljeno količino proizvodov in porabljenim delovnim časom, vendar pa je skupina Svilanit precej diverzificirana, zato bom uporabil prilagojeni kazalnik. Ta kazalnik jasno predpostavlja, da se vse proizvedene količine tudi takoj proda, kar seveda ni res, daje pa nam približen pogled v produktivnost dela. Kazalec nam pove, kakšen del prihodka odpade na posameznega zaposlenega.

Kazalniki ekonomičnosti kažejo učinkovitost poslovanja podjetja oziroma razmerje med prihodki in odhodki – poslovnimi, finančnimi in izrednimi (Hočevvar, Igličar, Zaman, 2001, str. 421). Eden temeljnih kazalcev ekonomičnosti je tudi rast stroškov. Če je prodaja narasla, so se skoraj zagotovo povečali tudi stroški. Vprašanje pa je, ali so se povečevali hitreje ali počasneje kot prodaja, idealno je seveda, da naraščajo počasneje (Mihelj, 1999, str. 180). Oziroma obratno, če se prihodki niso povečali, naj se odhodki zmanjšajo bolj kot so se zmanjšali prihodki. Očitno pa je, da takšen trend ne sme trajati v nedogled.

Pri kazalnikih donosnosti opazujemo donosnost ali rentabilnost vloženih sredstev ali kapitala (Hočevvar, Igličar, Zaman, 2001, str. 423). Najpogostejša sta dobičkonosnost sredstev in dobičkonosnost kapitala. Vse enačbe za izračun kazalcev iz tabele 8 sem prikazal v prilogi 3.

Tabela 8: Produktivnost dela, ekonomičnost, rentabilnost SKUPINE Svilanit v letih 2002 in 2003

Element	2003	2002	Indeks 03/02	Panoga	Svilanit2003/ Panoga2003
Produktivnost dela	7538,37	7763,43	97	36062,09	0,21
Ekonomičnost I	1,03	1,01	102	1,02	1,01
Ekonomičnost II	0,27	0,48	57	0,91	0,30
Ekonomičnost III	1,47	3,79	39	2,06	0,71
Dobičkonosnost sredstev	0,0263	0,0203	130	0,0627	0,42
Dobičkonosnost kapitala	0,0030	-0,0084	-	0,0979	0,03

Vir: Izkaz uspeha SKUPINE Svilanit za leti 2002 in 2003 in kadrovske evidence SKUPINE Svilanit; AJPES finančni podatki za panogo 17400, 2003.

Poslovni prihodki so se v letu 2003 zmanjšali predvsem kot posledica manjše prodaje, obenem pa se je povprečno število zaposlenih v skupini Svilanit povečalo za 5, oziroma za 0,93 %. Kategoriji sta si v tem kazalniku obratni in posledično se je produktivnost dela zmanjšala za 2,9 %. Na vsakega zaposlenega je v letu 2003 odpadlo le še 7.538 tisoč SIT. V panogi, kjer ima povprečno podjetje 57,8 zaposlenih, je produktivnost dela večja za 378 %.

Celotna ekonomičnost poslovanja je narasla v letu 2003 za 1,3 %, vendar ima podjetje prihodke skoraj enake odhodkom in rezultat se bistveno ni popravil, ta odstotek je posledica večjega znižanja odhodkov v primerjavi z prihodki. Panoga pa ima kazalec celotne ekonomičnosti za slabi 2 odstotni točki bolj ugoden. Ekonomičnost I kaže za Svilanit za odtenek boljšo sliko, ta se je povečala v letu 2003 v primerjavi z 2002 za slaba 2 %, tudi to je posledica večjega zmanjšanja odhodkov v primerjavi s prihodki. V panogi je kazalec slabši kot v skupini Svilanit za 1 %. Odhodki od financiranja bistveno prevladujejo nad prihodki od financiranja, v letu 2003 pa se je razlika še zmanjšala za 43,41 % zaradi zmanjšanih finančnih prihodkov in obenem povečanih odhodkov. Kazalec je za 70 % nižji kot v panogi. Ekonomičnost III se je zmanjšala za 61,28 %, saj so se zmanjšali izredni prihodki zaradi manj prejetih odškodnin, obenem pa so se povečali izredni odhodki. Tudi zadnji kazalec ekonomičnosti je slabši kot v panogi za 29 %.

V letu 2002 je podjetje imelo izgubo. V letu 2003 se je dobičkonosnost sredstev povečala za 29,75 %, obenem so se zmanjšali še odhodki iz financiranja, še vedno pa je na zelo nizki ravni. Tudi dobičkonosnost kapitala v letu 2002 je izjemno nizka oz. negativna, vendar pa je postala pozitivna v letu 2003, in sicer 0,003. Oboje je posledica nizkega dobička oziroma izgube in relativno visokih sredstev ter kapitala. Eden izmed dejavnikov, ki vplivajo na rentabilnost, je tudi povprečna višina zalog, kot del sredstev. Z vidika zmanjševanja povprečnih sredstev z namenom zagotavljanja večje uspešnosti poslovanja so pomembna zlasti obratna sredstva (Tekavčič, 1998, str. 211). Eden izmed bistvenih dejavnikov povečanja rentabilnosti je torej bistveno zmanjšanje zalog.

Tudi ta kazalnik je za panogo mnogo bolj ugoden, 32-krat večji, kot posledica 5-krat večjih sredstev in skoraj 11-krat večjega kapitala skupine Svilanit in 67 % manjšega dobička od povprečnega podjetja panoge. Kot primer navajam še dobičkonosnost kapitala enega uspešnejših slovenskih podjetij, ki deloma deluje tudi na področju tekstila, Prevent d.d., s Preventom SPD

d.o.o. Kapital Preventa d.d. je znašal konec leta 2003 7.961.104 tisoč SIT, čisti dobiček pa 1.458.926 tisoč SIT (Konsolidirano letno poročilo Prevent, 2003) Dobičkonosnost kapitala Preventa d.d. je torej 0,1832, kar pa je skoraj 2-krat večja kot dobičkonosnost kapitala panoge.

4. ANALIZA SREDSTEV

V osnovi delimo sredstva na stalna in gibliva (Turk et al., 1996, str. 21). Stalna sredstva so v podjetju prisotna dalj časa in se neposredno ne pretvarjajo v poslovne učinke, medtem ko se gibliva sredstva s pomočjo stalnih sredstev porabljajo v procesu tvorbe poslovnih učinkov. Stalna sredstva so širša kategorija kot osnovna sredstva, saj zajemajo še dolgoročne finančne naložbe (Turk et al., 1996, str. 21).

Tabela 9: Obseg (v 000 SIT) in struktura sredstev podjetja Svilanit d.d. na dan 31. 12 v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02	Panoga 2003	%	Svilanit03/ panoga03
Stalna sredstva	3.171.200	63,18	2.953.077	59,69	107	335.012	32,78	9,47
Gibliva sredstva	1.847.736	36,82	1.997.279	40,31	93	686.992	67,22	2,69
Skupaj sredstva	5.018.936	100	4.950.356	100	101	1.022.004	100,00	4,91

Vir: Bilanca stanja podjetja Svilanit d.d. v letih 2002 in 2003; AJ PES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

Celotna sredstva so se v podjetju Svilanit d.d. v letu 2003 povečala za 6,12 %. To je predvsem posledica povečanja stalnih sredstev, ki zavzemajo največji del celotnih sredstev. Gibljiva sredstva so se nekoliko zmanjšala, kar je posledica večletne težnje podjetja po hitrejšem obračanju gibljivih sredstev – rezultat je predvsem viden v manjših terjatvah (nekaj od teh je bilo odpisanih). Struktura v panogi je obratna kot v skupini Svilanit. V panogi prevladujejo gibliva sredstva s 67,22 %, stalna sredstva zavzemajo le 32,78 %. Tudi v Preventu d.d. prevladujejo gibliva sredstva z 64,5 %.

4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Osnovna sredstva delimo na opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena osnovna sredstva (SRS, 2001). Opredmeteno osnovno sredstvo je sredstvo v lasti ali finančnem najemu, ki se uporablja pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma dajanju v najem ali za pisarniške namene, ter se bo po pričakovanjih uporabljalo v več kot enem obračunskem obdobju. To so zemljišča, zgradbe, proizvodna oprema, druga oprema, osnovna čreda in večletni nasadi (SRS, 2001). Neopredmeteno dolgoročno sredstvo je sredstvo, ki ga ima kdo dolgoročno za proizvodnjo ali priskrbovanje proizvodov oziroma opravljanje ali priskrbovanje storitev, dajanje v najem ali pisarniške potrebe, fizično pa ne obstaja (SRS, 2001). Dolgoročne finančne naložbe

so vsak znesek, vezan na vračilni rok, daljši od leta dni. Dolgoročna finančna naložba je oblika sredstva, ki ga ima gospodarska družba, da bi povečala svoje premoženje na podlagi razdeljevanja (Turk et al., 1996, str. 51).

4.1.1. ANALIZA OSNOVNIH SREDSTEV PO OBSEGU IN STRUKTURI

Osnovna sredstva spremljamo po različnih vrstah njihovih struktur. To je po namenu, obliki, zvrsteh osnovnih sredstev v uporabi, zvrsteh delovnih priprav, zvrsteh gradbenih objektov, zvrsteh zmogljivosti (Pučko, 1998, str. 56, 57).

Tabela 10: Obseg (v 000 SIT) in struktura stalnih sredstev podjetja Svilanit d.d. na dan 31. 12. v letih 2002 in 2003

ELEMENT	2003	%	2002	%	Indeks 03/02	Prevent d.d.	%
NEOPREDM.DOLG.SRED.	11.666	0,38	11.550	0,39	101,00	561.904	2,06
OPREDM.OSNOVNA SRED.	2.812.282	90,76	2.872.879	97,31	97,89	20.331.984	74,47
1. Zemljišča in zgradbe	1.678.809	59,70	1.786.168	62,17	93,99	13.210.965	64,98
a) Zemljišča	290.453	17,30	303.528	16,99	95,69	4.266.168	32,29
b) Zgradbe	1.388.356	82,70	1.482.640	83,01	93,64	8.944.797	67,71
2. Oprema in druga opredm. osn sredstva	1.122.541	39,92	1.079.407	37,57	104,00	6.292.037	30,95
3. Predujmi za pridobitev osnov. sredstev	0	0,00	0	0,00		0	0,00
4. Opredmetena sredstva v gradnji in izdelavi	10.932	0,39	7.303	0,25	149,69	855.438	4,21
DOLG. FIN. NALOŽBE	274.800	8,87	67.729	2,29	405,73	5.730.530	20,99
SKUPAJ STALNA SREDSTVA	3.098.748	100,00	2.952.157	100,00	104,97	27.301.443	100

Vir: Bilanca stanja skupine Svilanit v letih 2002 in 2003 in Bilanca stanja Prevent d.d. konec leta 2003.

Največji del stalnih sredstev predstavljajo v podjetju opredmetena osnovna sredstva. Na prvem mestu v letu 2003 zgradbe, ki predstavljajo 49,36-odstotni delež v opredmetenih osnovnih sredstvih in zatem oprema 39,92 %. Opredmetena osnovna sredstva so se v letu 2003 nekoliko zmanjšala, predvsem zgradbe za 6,36 %. V letu 2002 je družba investirala v opredmetena osnovna sredstva 389.957 tisoč SIT (po tekočih cenah). Večino investicije je predstavljal nakup barvalnikov in dozirne naprave za obrat plemenitilnice. Vrednost opreme za ta obrat je bila po tekočih cenah 201.245 tisoč SIT, vrednost posodobitve zgradbe pa 137.485 tisoč SIT. Poleg tega pa je podjetje še odprodalo počitniško hišo na Rabu in investiralo v otvoritev Cash&Carry centra v upravni zgradbi centra v višini 16.800 tisoč SIT, opremljeni sta bili še dve franšizni trgovini. V letu 2003 je podjetje investiralo v opremo, predvsem za tkalnico in šivalnico. Odprodan je bil tudi počitniški apartma v Bohinjski Bistrici. V letnem poročilu družbe je omenjeno, da pomembnejših neopredmetenih osnovnih sredstev v podjetju sploh nimajo. Vendar pa se zavedajo, da so ta pomembna za nadaljnji razvoj blagovnih znamk podjetja in jih nameravajo

povečevati. Tako so v letu 2003 slednja narasla za 39,2 %, vendar še vseeno predstavljajo zanemarljivo vrednost v celotni strukturi sredstev.

Neopredmetena osnovna sredstva imajo večji delež kot v skupini Sivilanit za 1,68 odstotne točke in predstavljajo le 74,47 % vseh stalnih sredstev, kar je za 16,29 odstotnih točk manj kot v skupini Sivilanit; nasprotno pa dolgoročne finančne naložbe predstavljajo relativno precej večji znesek kljub njihovem povečanju v letu 2003 v skupini Sivilanit. Med opredmetenimi sredstvi je opaziti večji delež opreme v skupini Sivilanit za 9 odstotnih točk in obratno večji delež zemljišč in zgradb v Preventu d.d., kar je nasprotno s pričakovanji.

Nasproti zmanjšanim opredmetenim osnovnim sredstvom pa so se v skupini Sivilanit izjemno povečale dolgoročne finančne naložbe, kar za 305 %. V letu 2002 so te predstavljale naložbi v Tekstilu d.d. Ljubljana in Ona&On d.o.o., ki sta bile v tem letu oslavljeni, naložba v Geoplinu Ljubljana pa je bila odprodana. Ostale naložbe so bile ohranjene. V letu 2003 je podjetje kupilo 60.000 delnic Odeje Škofja Loka in 19.362 delnic Perutnine Ptuj. Omeniti velja, da je Odeja Škofja Loka kupila 10,04 % rednih delnic podjetja Sivilanit d.d. zaradi vzajemnega povezovanja Slovenske tekstilne industrije. Druge naložbe v vrednosti 33.480 tisoč SIT so manjše naložbe v Abanko, SID in Sloveniko. Družba ima konec leta 2003 v posesti tudi 6.992 lastnih delnic v skupni vrednosti 8.025 tisoč SIT (31.12.2003).

4.1.2. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA

Osnovna sredstva, še posebej oprema, morajo biti izkoriščena. Več ko je opreme na zaposlenega, večjo proizvodnjo lahko ta ponavadi ustvari; vendar pa je velika tehnična opremljenost delavcev pogosto predraga in je v nekaterih panogah bolj smotno in ceneje zaposliti več delavcev – vsekakor pa morata biti vedno obe komponenti vedno čim bolj v ravnovesju.

Tabela 11: Tehnična opremljenost dela podjetja Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003

Element	2003	2002	Indeks 03/02	Panoga 2003	Sivilanit2003/ panoga2003
1. Nabavna vrednost osnovnih sredstev	2.714.203	2.785.562	97	211.172	12,85
2. Oprema in druga opredm. osn. sredstva	1.096.593	1.063.122	103	-	-
3. Zaposleni na dan 31.12.	419	450	93	57,78	7,25
Tehnična opremljenost dela I 1/3	6.478	6.190	105	3.655	1,77
Tehnična opremljenost dela II 2/3	2.617	2.362	111	-	-

Vir: Bilanca stanja in kadrovske evidence podjetja Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003; AJ PES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

Število zaposlenih se je v letu 2003 bistveno zmanjšalo, saj podjetje zaposluje minimalno novih ljudi. Konec leta 2002 je 80 delavcev zapustilo Sivilanit d.d. zaradi prehoda v hčerinsko podjetje Sivilanit Svila d.o.o., tako da je bilo povprečno stanje zaposlenih v letu 2002 precej višje, ti

zaposleni torej niso vključeni v zgornji tabeli. Poleg tega pa zaposleni v bivši PP Svila niso predmet te analize.

Tehnična opremljenost I je opredeljena kot količnik med opredmetenimi osnovnimi sredstvi in povprečnim številom zaposlenih, tehnična opremljenost II pa kot količnik med opremo in povprečnim številom zaposlenih. Ponavadi je boljši kazalnik tehnična opremljenost II, saj zaposleni dejansko uporabljajo opremo - zgradbe, zemljišča in druga osnovna sredstva pa se kažejo le posredno.

Tehnična opremljenost I je v letu 2003 zrasla za 5 %. Tehnična opremljenost dela II pa se je povečala za 11 %, kar je predvsem posledica zmanjšanja povprečnega števila zaposlenih, novih investicij v opremo in nezmanjšanih sredstev iz naslova reorganizacije PP Svile, saj Sivilanit d.d. večino osnovnih sredstev, ki jih je prej uporabljala PP Svila, v letu 2003 oddaja v najem Sivilanitu Svili d.o.o. in jih tako za lastno proizvodnjo ne uporablja. Tako bi na prvi pogled glede na bistveno povečanje tehnične opremljenosti pričakovali bolj delovno učinkovito proizvodnjo, vendar se to ni zgodilo v očitni meri. Prav tako se bistveno ni spremenila dodana vrednost na zaposlenega. Vendar pa sredstev, ki jih uporablja Sivilanit Svila d.o.o., Sivilanit d.d. ne uporablja. Učinki teh sredstev se torej ne kažejo v izkazu uspeha Sivilanita d.d. kot povečanje prihodkov prodaje. Sivilanit d.d. ima bistveno bolj tehnično opremljene delavce, kar za 77 % več kot panoga. Tudi Prevent d.d. ima tehnično opremljenost I manjšo kot Sivilanit d.d., to je 3.846 tisoč SIT na zaposlenega, kar je za slabih 41 % manjša opremljenost na zaposlenega.

4.1.3. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV

Odpisanost osnovnih sredstev ocenjujemo s pomočjo stopnje odpisanosti osnovnih sredstev.

Tabela 12: Osnovna sredstva (v 000 SIT) in stopnja odpisanosti konec leta 2002 in 2003

ELEMENT	1. NABAVNA V.	2. POPRAVEK V.	3. SEDANJA V.	2/1*100 ST. ODPISANOSTI
31.12.2002				
NEOPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	57.957	46.916	11.041	80,95
ZEMLJIŠČA	290.180	0	290.180	
ZGRADBE	3.908.066	2.490.627	1.417.439	63,73
OPREMA	5.389.296	4.355.865	1.033.431	80,82
INV. V TEKU – OPREMA	6.980	0	6.980	
INV. V TEKU – ZGRADBE	0	0	0	
SKUPAJ AMORTIZLJIVA OS	9.355.319	6.893.408	2.461.911	75,16
SK.AMORTIZ. OS	9.785.664	7.210.505	2.575.159	
31.12.2003				
NEOPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	64.712	53.046	11.666	81,97
ZEMLJIŠČA	290.453	0	290.453	
ZGRADBE	3.926.395	2.538.039	1.388.356	64,64
OPREMA	5.467.211	4.344.170	1.123.041	79,46
INV. V TEKU – OPREMA	10.932	0	10.932	
INV. V TEKU – ZGRADBE	0	0	0	
SKUPAJ AMORTIZLJIVA OS	9.458.318	6.935.255	2.523.063	75,35
INDEKS 2003/2002	96,65	96,18	97,98	100,25

Vir: Letno poročilo skupine Sivilanit v letu 2002 in 2003.

Preostalo vrednost v višini 10 % imajo vsi gradbeni objekti in manjši del opreme, ki je bila nabavljena pred letom 1995. Od takrat naprej se preostala vrednost osnovnih sredstev več ne določa. Podjetje je za amortizacijo uporabljalo amortizacijske stopnje iz tabele 13:

Tabela 13: Amortizacijske stopnje, ki jih uporablja podjetje Svilanit d.d. konec leta 2002 in 2003

ELEMENT	Stopnja letnega odpisa
Neopredmetena dolgoročna sredstva	20-33,3%
Zgradbe	1,3-10%
Oprema	10-50%
Računalniška oprema	20-50%
Motorna vozila	12,55-50%

Vir: Letno poročilo podjetja Svilanit d.d. za leto 2003, 2003.

V skupini Svilanit je bila konec leta 2002 stopnja odpisanosti amortizljivih sredstev 75,16 %. V letu 2003 pa še večja, 75,35 %. Majhno povečanje stopnje odpisanosti v letu 2003 navkljub amortizaciji je predvsem posledica nabave novega robilnega avtomata za šivalnico v višini 94.465 tisoč SIT, štirih statev za tkalnico v višini 167.267 tisoč SIT, pakirnega stroja v višini 13.733 tisoč SIT, opreme maloprodajnih enot 9.941 tisoč SIT; poleg tega pa še posodobitve informacijske tehnologije. Prisotna so bila še relativno manjša popravila zgradb v vrednosti 27.616 tisoč SIT. Stopnja odpisanosti opreme je bila precej večja od stopnje odpisanosti zgradb predvsem zaradi relativno starih poslovnih prostorov.

Stopnja odpisanosti je v podjetju precej visoka in opazna v stari in izrabljeni opreми, kar se lahko v prihodnosti odraža v slabši kakovosti. Opazno je zgolj nadomeščanje stare opreme in ohranjanje st. odpisanosti opreme okrog 80 %. Stara oprema je verjetno posledica majhnega dobička in s tem poizkusa kratkoročnega povečanja dobička s pomočjo čim manjših investicij. Zaradi boljše tehnične opremljenosti dela v skupini Svilanit kot v skupini Prevent sem preveril še stopnjo odpisanosti opreme v Prevent d.d., kar znaša konec leta 2003 78,23 % (Letno poročilo Prevent d.d. 2003, 2003) in je torej podobna kot v skupini Svilanit. Učinkovitost zaposlenih bi glede na večjo tehnično opremljenost dela in podobno stopnjo odpisanosti opreme morala biti v skupini Svilanit bistveno večja.

4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Gibljava sredstva delimo na zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (Turk et al., 1996, str. 21, 22). Med zaloge štejemo material, nedokončano proizvodnjo, proizvode, trgovsko blago in predujme za zaloge. Dolgoročne in kratkoročne terjatve iz poslovanja sestavljajo dolgoročne in kratkoročne terjatve do gospodarskih družb v skupini, terjatve do drugih gospodarskih družb v skupini, druge terjatve do kupcev, varščine; kratkoročne pa še

terjatve za nevplačani v plačilo zapadli vpisani kapital (Turk et al, 1996, str. 21). Obratna sredstva so ožja kategorija od gibljevih sredstev, saj ne vključujejo kratkoročnih finančnih naložb.

4.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV

Največji del gibljevih sredstev predstavljajo zaloge, v večini dokončanih proizvodov. Pri izkazovanju zalog materiala družba uporablja dejanske cene, in sicer metodo drsečih povprečnih cen.

Tabela 14: Obseg (v 000 SIT) in struktura gibljevih sredstev SKUPINE Sivilanit na dan 31. 12 v letih 2002 in 2003

Element	2003	%	2002	%	Indeks 03/02	Panoga 2003	Sivilanit03/ Panoga03
ZALOGE	1.059.625	57,20	1.013.324	54,70	105	111.905	9,47
1.Material	106.688	10,07	92.020	9,08	116		
2. Nedokončana proizvodnja	267.453	25,24	287.630	28,38	93		
3. Proizvodi	678.438	64,03	628.489	62,02	108		
4. Trgovsko blago	7.046	0,66	5.185	0,51	136		
KRATK. TERJ. IZ POSLOVANJA	713.086	38,50	923.059	49,83	77	413.977	1,72
1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	432.736	60,68	461.045	49,95	94		
2. Kratkoročne posl. terjatve do podjetij v skupini	264.599	37,11	440.001	47,67	60		
3. Kratkoročni dani predujmi in varščine	2.594	0,36	12.206	1,32	21		
4. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	13.157	1,85	9.807	1,06	134		
DENARNA SREDSTVA	75.025	4,05	57.747	3,12	130	15.549	4,82
AKT. ČASOVNE RAZMEJITVE	4.651	0,25	3.150	0,17	148	2.162	2,15
SKUPAJ GIBLJIVA SREDSTVA	1.852.387	100	1.997.280	100	93	686.992	2,70

Vir: Bilanca stanja SKUPINE Sivilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003; AJPES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

Skupna gibljiva sredstva so se zmanjšala za 7 %. Kratkoročne terjatve so se zmanjšale za 23 % in predstavljajo sedaj le še 38,5-odstotni delež celotnih gibljevih sredstev od skoraj polovice prej. Nekoliko so se povečala denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve, vendar ne predstavljajo večjega deleža v celoti. V panogi delež kratkoročnih terjatev iz poslovanja prevladuje s 60,26-odstotnim deležem med gibljivimi sredstvi, ta delež je v skupini Sivilanit precej manjši, torej podjetje bolj učinkovito upravlja s terjatvami kot panoga. Delež zalog pa je glede na panogo velik, česar se v podjetju zavedajo in ga skušajo zmanjšati.

V letu 2002 je Sivilanit d.d. odprodal vse zaloge, ki so se nanašale na PP Svilo in novoustanovljeni hčerinski družbi Sivilanit Svila d.o.o. Na račun te transakcije so se zaloge v Sivilanitu d.d. v letu 2002 zmanjšale za 140.030 tisoč SIT in terjatve v d.d. povečale za 181.695 tisoč SIT. V letu 2002 je podjetje Sivilanit d.d. tudi prodalo večje število nekurantnih zalog, a

kljub temu so se zaloge zaradi precejšnjega povečanja količine materiala in trgovskega blaga povečale za 5 %, realno so se torej funkcionalne zaloge povečale precej bolj.

4.2.2. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV

Gibljava in z njimi obratna sredstva se v določenem obdobju večkrat obrnejo. Večkrat ko se sredstva lahko obrnejo, manj jih je za financiranje celotnega poslovnega procesa potrebnih. Hitrost obračanja običajno merimo z dvema kazalnikoma: prvi je koeficient obračanja, drugi pa je neposredna povezava tega kazalca s trajanjem enega obrata.

Tabela 15: Obračanje obratnih sredstev SKUPINE Svilanit v letih 2002 in 2003

ELEMENT	2003	2002	Indeks 03/02	Panoga 2003	Svilanit03/ Panoga03
1. Poslovni odhodki	3.560.052	4.033.607	88	2.043.443	1,74
2. Povprečna obratna sredstva	1.852.387	1.997.280	93	686.995	2,70
KOEFICIENT OBRAČANJA I 1/2.	1,92	2,02	95	2,97	0,65
TRAJANJE OBRATA	189,92	180,73	105	122,71	1,55
3. Povprečne krat. terjatve	713.086	923.058	77	413.977	1,72
KOEFICIENT OBRAČANJA II 1/3	4,99	4,37	114	4,94	1,01
4. Povpr. zaloge	1.059.625	1.013.324	105	111.905	9,47
KOEFICIENT OBRAČANJA III 1/4	3,36	3,98	84	18,26	0,18

Vir: Bilanca stanja SKUPINE Svilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003; AJPES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

Koeficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2003 zmanjšal za 5 %; kar je neugodno za poslovanje, saj je trajanje obrata celotnih obratnih sredstev v letu 2003 naraslo v povprečju za slabih 7 dni. Potrebna so večja sredstva za financiranje enake količine prodanih proizvodov. Največji vzrok temu je bilo veliko povečanje koeficienta obračanja zalog. Zaloge so se torej glede na odhodke iz poslovanja relativno zelo povečale kljub dvema razlogoma, ki temu kljubujeta – odprodaji velikega dela nekurantnih zalog in pa povečanju koeficienta obračanja kratkoročnih terjatev za 15 %. Zadnje so se relativno na odhodke in tudi prihodke zelo zmanjšale.

Kljub temu, da naj bi bili koeficienti obračanja zalog v panogi stabilni, ima v tem primeru panoga veliko boljše kazalnike obračanja. Koeficient obračanja celotnih obratnih sredstev je v skupini Svilanit manjši za 35 % kot v panogi. Najslabšo sliko kaže koeficient obračanja zalog, ki je v letu 2003 v skupini Svilanit padel na 3,36 in je tako manjši od koeficienta panoge za 82 %. Tudi trajanje posameznega obrata celotnih obratnih sredstev je v skupini Svilanit bistveno večje kot v panogi, za več kot 67 dni. Večino teh prekomernih zalog predstavljajo dokončani proizvodi, ki se zadržujejo na različnih logističnih poteh, kar kaže na slabo povezavo med prodajno in nabavno/proizvodno funkcijo. Nepotrebne zaloge in izredno slaba logistika slabšajo poslovni izid skupine Svilanit. Celotno integrirano gospodarjenje z materialom, ki je koncipirano

na celotnem preskrbovalnem sistemu, bi s sistematičnim vplivom na materialne stroške, stroške vezave kapitala in druge povezane splošne stroške lahko bistveno izboljšalo poslovne rezultate (Perčič, 1995, str. 90).

Omeniti velja, da podjetje Svilanit nima nobene prave integracije naročanja materiala na ravni celotnega podjetja, informacijska tehnologija je na tem področju prisotna le statično, vsekakor pa ne povezuje podjetja v hitro prilagodljivo dinamično mrežo. Omejujoč faktor na področju proizvodnje so prav gotovo zaposleni, ki večinoma delajo le v enakomernem statičnem delovnem času in restriktivna slovenska zaposlovalna zakonodaja, a kljub temu so mnoga slovenska podjetja bistveno bolj dinamična. Res je, da zaloge morajo obstajati, da tveganje omejimo, vendar bi podjetje moralo te zmanjšati na način, da bi bile imeli le težje dobavljive zaloge, zaloge katerih cena se bo verjetno zvišala, zaloge ki pogosto zamujajo in katerih dobava je cenovno majhna, zaloge ki prihajajo ob nenavadnih časih, produkti ki se ukinjajo iz proizvodnje in najnujnejše zaloge (Waters, 2003, str. 8). Predvsem pa mora biti dobava kupcem hitra.

5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

5.1. ANALIZA ZAPOSLENIH

Človek in njegove zmožnosti so bistveni sestavni deli vsakega poslovnega dogajanja. Učinkovito vključevanje človeških virov v poslovna dogajanja lahko bistveno spremeni končne rezultate. Ko govorimo o človeških zmožnostih v ožjem smislu, imamo v mislih sposobnosti, znanja in motivacijo (Lipičnik, 1996, str. 20). Neodvisno od velikosti podjetja ali kadrovskega oddelka se vzpostavi neka neformalna organizacijska struktura (Bernardin, 2003, str. 4). Za učinkovito upravljanje neformalne in tudi formalne organizacijske strukture morajo imeti upravljalvi sposobnosti, znanje in prave osebnostne lastnosti, da jo lahko pretvorijo v pozitivne poslovne učinke. S tega vidika lahko analiziramo zaposlene z mnogo vidikov – po različnih strukturah, dinamiki, tehnični opremljenosti dela in podobno.

5.1.1. OBSEG, STRUKTURA IN DINAMIKA ZAPOSLENIH

Prav gotovo je analiza obsega zaposlenih izjemno pomembna za podjetje, saj prav ta do neke mere determinira možen obseg proizvodnje in prodaje. Poleg tega obseg in tudi struktura predstavljata za podjetje velik del stroškov v lastni ceni posameznega proizvoda.

Kadar posamezni zaposleni zapuščajo podjetje, je treba poskrbeti za njihovo nadomestitev. Včasih je mogoče odhod kakega dotedanjega zaposlenca celo izrabit za izboljšave v strukturi zaposlenih. Razumljivo pa je, da se tudi ob vsaki razširitvi ali preusmeritvi poslovanja pokaže potreba po dodatnih zaposlenih (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak. 1998, str. 256). Bruto količnik fluktuacije je izračunan tako, da prikazuje število zamenjav v podjetju; neto količnik fluktuacije pa upošteva zaposlene, ki so odšli zaradi nezadovoljstva.

Tabela 16: Obseg in fluktuacija zaposlenih podjetja Svilanit d.d. v letih 2002 in 2003

Element	2003	2002	Indeks 03/02
1.Število zaposlenih 1.1.	450	452	99,56
2.Št. odhodov iz podj.	38	23	165,22
3.Št. prihodov v podj.	7	21	33,33
4.Št. zaposlenih 31.12.	419	450	93,11
5.Povprečno št. zaposlenih	438	526	83,27
Bruto količnik fluktuacije (2-3)/5	0,02	0,04	40,03
Stopnja fluktuacije 2/1*100	8,44	5,09	165,95

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Svilanit d.d. za leto 2003 in 2002.

V letu 2002 so upoštevani samo zaposleni v upravi in v PP frotir. Konec leta 2002 je namreč v Svilanit Svilo d.o.o. prešlo 80 zaposlenih, ki so iz analize izvzeti. Število zaposlenih konec leta 2003 se je v primerjavi z letom 2002 zmanjšalo za 31 zaposlenih ali 6,89 %. Povprečno število zaposlenih je izračunano kot povprečje mesečnih stanj zaposlenih in se je leta 2003 zmanjšalo za 16,73 %. Bruto količnik fluktuacije je v obeh letih v normalnem razmerju – približno toliko ljudi je bilo zamenjanih, kot bi jih moralo biti (2,5 %), če bi bila starostna struktura zaposlenih približno enaka v vseh starostnih razredih in bi se obnavljala zaradi odhodov v pokoj. Neto stopnja fluktuacije je v letu 2003 narasla kar za 65,95 %. V letu 2003 je iz podjetja odšlo 31 ljudi več, kot jih je v podjetje prišlo. To je predvsem posledica slabše prodaje iz leta v leto in poizkus zmanjšanja stroškov dela. Le ti so se zmanjšali v letu 2003 za manjši odstotek (15,5 %) kot povprečno število zaposlenih.

5.1.2. IZOBRAZBA IN IZOBRAŽEVANJE ZAPOSLENIH

Načeloma ni mogoče učinkovito pospešiti razvoja brez investicij. Kapital ni zadosten dejavnik rasti, kajti spremljati ga mora novo znanje, boljša izobrazba, boljša organiziranost in stimulatивnejše vodenje (Jerovšek, 1980, str. 13). Tudi tekstilna panoga bolj kot kadarkoli potrebuje inovativnost in znanje, da lahko konkurira cenejšim izdelkom. To bo v prihodnosti še bolj potrebno, saj se bo trg Evropske Unije za kitajske tekstilne proizvode popolnoma sprostil, Svilanit pa cenovno ne more konkurirati cenenim kitajskim izdelkom.

Tabela 17: Zaposleni podjetja Svilanit d.d. po stopnji izobrazbe v letih 2002 in 2003

Stopnja izobrazbe	2003	%	2002	%	Indeks 03/02
I	47	11,22	53	11,78	88,68
II	123	29,36	156	34,67	78,85
III	10	2,39	12	2,67	83,33
IV	152	36,28	140	31,11	108,57
V	61	14,56	58	12,89	105,17
VI	13	3,10	15	3,33	86,67
VII	13	3,10	16	3,56	81,25
SKUPAJ	419	100,00	450	100,00	93,11

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Svilanit d.d. za leto 2003 in 2002.

Panoga podjetja je delovno precej intenzivna in je zato slaba izobrazbena struktura predvidljiva. Kljub temu je ljudi s VI in VII stopnjo izobrazbe malo – le slabih 7 % v letu 2002 in še ta delež se je v letu 2003 zmanjšal za 15,3 %, kar je posledica odhodov v pokoj. Na drugi strani je opaziti tudi zmanjšanje števila zaposlenih z najnižjo izobrazbo – torej I., II., III. stopnjo. Ta delež se je zmanjšal v povprečju za 18,6 %. IV. in V. stopnja izobrazbe se v podjetju povečujeta. Omeniti je potrebno tudi, da ima konec leta 2003 ožje vodstvo le dva zaposlena s VII. stopnjo izobrazbe, enega s VI in enega s V, kar je povsem neustrezna struktura.

V podjetju se slabe izobrazbene strukture zavedajo in delno sofinancirajo izobraževanje zaposlenih. V letu 2003 je bilo za izobraževanje v Sloveniji porabljenih 4.610 tisoč SIT, v tujini pa 5.682 tisoč SIT. Med pomembnejše aktivnosti na področju izobraževanja lahko štejemo usposabljanje zaposlenih v šivalnici in tkalnici zaradi nove tehnološke opreme. Uspešno je zaključilo izobraževanje na poklicni stopnji 28 tkalcev in plemenitilcev, 3 delavke so pridobile srednjo izobrazbo, ena delavka višjo in ena visoko strokovno izobrazbo. Izobraževanje pa konec leta nadaljuje še 8 ljudi za poklic tkalca, kot pripravo za pridobitev srednje tehniške tekstilne izobrazbe, en delavec za poklic elektrotehnikarja, dve delavki za visoko strokovno izobrazbo tekstilne in poslovne smeri, dva delavca pa sta vključena v magistrski študij – mednarodnega poslovanja in tekstilne tehnologije.

Povprečna starost zaposlenih je konec leta 2003 znašala 42 let in se je od leta 2002 povečala za skoraj eno leto, kar je pričakovano glede na zmanjšano zaposlovanje novih – predvsem mlajših delavcev.

5.1.3. ABSENTIZEM

Odsotnost dela v letu 2003 znaša 6,4 % v letu 2002 pa 8,7 % (Letno poročilo Svilanit d.d., za leto 2002 in 2003). Odsotnost z dela se je torej v letu 2003 zmanjšala za 26 %. To je posledica ukrepa kontrole, saj je bila v letu 2001 ustanovljena komisija, ki je obbolele zaposlene preverjala na domu. Oboleli pa morajo svojo odsotnost čim prej sporočiti podjetju. Zmanjšala se je predvsem kratkotrajna odsotnost z dela, dolgotrajna se ni bistveno spremenila. Vsekakor je bil ukrep uspešen. Poleg tega je bila uvedena denarna stimulacija za zmanjšanje bolniškega staleža.

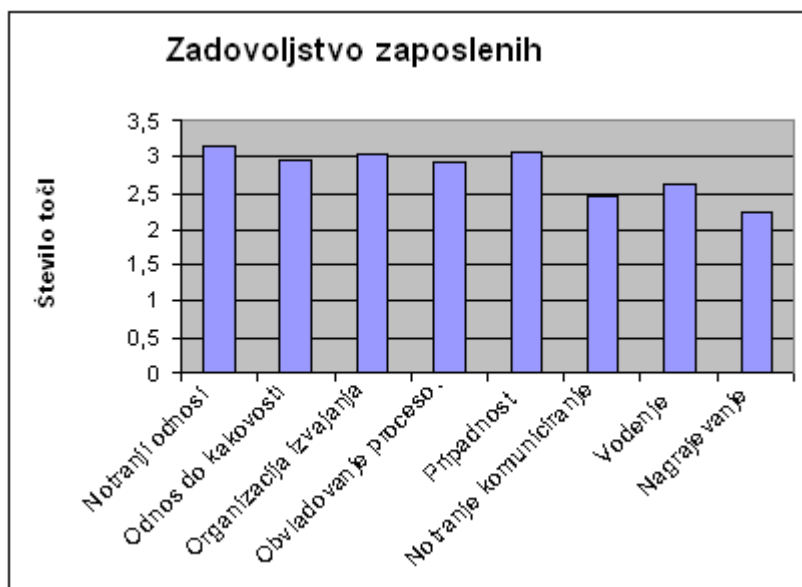
Komisija je v letu 2003 odredila tudi kontrole vinjenosti na delovnem mestu. V treh primerih je tudi izdala opozorila o možnosti odpovedi delovnega razmerja zaradi vinjenosti, v enem primeru tudi zaradi malomarnosti.

Stopnja absentizma se je torej precej znižala, a je še vedno na visoki ravni. To deloma kaže na nezadovoljstvo zaposlenih.

5.1.4. ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH

V septembru leta 2000 je bila v Sivilanitu d.d. izvedena obsežna analiza zadovoljstva zaposlenih. V analizo je bil vključen 301 zaposlen, ki so odgovarjali na vprašanja z lestvico od 1-5, pri čemer 5 pomeni zelo dobro, 1 zelo slabo in 3 slabo. Vprašanja na sliki 3 so strnjena v več skupkov vsebinskih vprašanj.

Slika 3: Zadovoljstvo zaposlenih po vsebinskih skupkih vprašanj v podjetju Sivilanit d.d. v letu 2000



Vir: Analiza zadovoljstva zaposlenih v letu 2000, 2001.

Najbolje so zaposleni ocenili notranje odnose, z oceno 3,14 in pripadnost s 3,08. Najslabšo oceno pa so dobila vprašanja o notranjem komuniciranju (2,44) in nagradjevanju (2,24). Niti en skupek vprašanj ni dosegel vrednosti 4 – dobro. Skupna ocena v vseh sklopih je znašala 2,8, torej manj kot slabo. Dva najslabše ocenjena sklopa bom še podrobneje opisal.

Glede notranjega komuniciranja so zaposleni najslabše ocenili pogostost sestankov (1,8) in politiko obveščanja vodstva (2,8). Najslabše ocenjeno vprašanje v sklopu nagradjevanja je bilo razmerje med plačami v podjetju (1,45) in zadovoljstvo s plačo (1,54).

Omeniti velja še, da so zaposleni z oceno 2,45 menili, da gredo delavci na bolniško zaradi nizkih plač; da je stimulacija za znižanje odsotnosti ustrezen ukrep z 2,96 in da delavci na bolniški zlorabljajo bolniški stalež z 2,62.

Ocene zaposlenih so torej dokaj slabe in potrebna bi bila sprememba celotne klime podjetja. To je seveda težko izvedljivo, še posebej zaradi nizkih plač, v kar je podjetje primorano zaradi hudega vpliva cenovne konkurence in že tako velikih stroškov dela. Kljub temu je pogoj za

inovativno vzdušje dobra komunikacija med vsemi ravni, uspešno motiviranje in klima nasploh. Že nepomemben ukrep, kot je bil krajšanje odmora za malico za 5 minut, lahko privede do velikega nezadovoljstva zaposlenih, a prav z majhnimi in človeškimi stvarmi, z dobro komunikacijo in upoštevanjem zaposlenih bi podjetje prav gotovo lahko doseglo bistveno boljše rezultate.

5.2. ANALIZA NABAVE

Tudi nabava je ena od temeljnih funkcij poslovnega procesa. Njena naloga je zagotoviti tiste vrste proizvodov, ki jih prodaja posreduje svojim kupcem in to v zadostni količini, primernem sortimentu, z ustreznimi cenami in predvsem pravočasno (Potočnik, 1991, str. 89).

5.2.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE

Tabela 18 : Nabave surovin in materiala (v 000 SIT) podjetja Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003

ELEMENT	2003 Sivilanit d.d	%	2002 PP Frotir	Uprava	2002 Sivilanit d.d (-PP svila)	%	Indeks 03/02
bombaž. preja surova	912.847	67,60	963.034	0	963.034	66,78	95
frotir tkanina	54.115	4,01	76.571	0	76.571	5,31	71
pomožni izd. mat.	80.194	5,94	86.482	0	86.482	6,00	93
barve in kemik.	201.121	14,89	213.056	0	213.056	14,77	94
pomož. mat	24.097	1,78	28.152	0	28.152	1,95	86
pisarniški mat	4.181	0,31	3.664	2.071	5.735	0,40	73
goriva in maziva	4.394	0,33	5.193	0	5.193	0,36	85
drobni invent.	3.942	0,29	5.664	0	5.664	0,39	70
izdel. embalaž.	65.570	4,86	58.179	0	58.179	4,03	113
	1.350.461	100			1.442.067		94

Vir: Skladiščne kartice Sivilanita d.d. za leto 2003 in 2002.

Da so podatki primerljivi, je nabava Sivilanita d.d. v letu 2002 izračunana kot vsota vseh nabav PP Frotirja in Uprave – torej brez PP Svile.

Daleč največji delež med nabavami zaseda surova bombažna preja in se je v celotni nabavni strukturi v letu 2003 še povečala za 0,8 odstotne točke, v primerjavi z letom poprej pa je vseeno padla za 5 %, predvsem zaradi manjše potrebe po vseh materialih v proizvodnji, kot posledica upada prodaje brisač in kopalnih plaščev. Na drugem mestu v strukturi nabave so barve in kemikalije, ki se večinoma porabijo v barvarni in plemenitilnici. Ta se je zmanjšala za 6 % na 201.121 tisoč SIT. Najbolj je padla poraba pisarniškega materiala (za 27%), na katerega so bili izvedeni posebni varčevalni ukrepi, vendar relativno veliko zmanjšanje ne pomeni veliko v okviru celotnih stroškov, saj zavzema v letu 2003 le 0,3 % nabave.

Struktura nabave nas torej usmerja predvsem na nabavo preje, ta pa je v veliki meri odvisna od bombaža. Nabavna cena bombaža ima v strukturi cene bombažne preje izredno visok delež – celo preko 70 %, odvisno od vrste bombažne preje – zato nas zanima predvsem analiza cenovnega segmenta v nabavi bombaža (Ziherl, 1995, str. 122).

5.2.2. NABAVNE CENE

Zaradi ekonomičnosti poslovanja se nabavne odločitve nanašajo predvsem na zniževanje nabavnih stroškov, zato skuša nabavna služba material kupiti čim ceneje (Potočnik, 1991, str. 100). Neprestano spremljanje gibanj cen v nabavnem okolju je zato pomembno tako z vidika operativnega reševanja problemov nabavnega trženja kot tudi z vidika predvidevanj možnih stanj (Ziherl, 1995, str. 126).

Tabela 19: Povprečna cena surove bombažne preje v letih 2002 in 2003

Element	POVP. CENA NA KG V EUR	POVPR. (EUR)	POVPR. CENA V SIT NA KG
2002	2,61	226,18	589,81
2003	2,47	233,67	577,52
Indeks 03/02	94,64	103,31	97,91

Vir: Interni podatki podjetja Svilanit za leto 2003 in 2002.

Za PP Frotir je najpomembnejša surovina surova preja, zato sem se osredotočil le nanjo. Cena bombaža v letu 2002 je bila zmerna vse leto. Zaradi slabitve tečaja USD glede na EUR so cene bombažne preje padle in s tem zmanjšale stroške materiala. Cena preje je v letu 2003 padla za več kot 5 %, kar predstavlja pomemben delež v znižanju stroškov. Cena bombaža je bila zmerna pretežni del leta 2003, proti koncu pa je zaradi slabe letine in večjih nakupov s Kitajske njegova cena močno porasla, še vedno pa je bila prisotna oslabitev tečaja USD v primerjavi z EUR. Cena bombaža je mnogo let do leta 1999 stalno padala tudi zaradi intervencij ZDA, ki so imele velike količine zalog bombaža v ta namen. Po tem letu so cene postale nestabilne in zelo odvisne od stanja drugih rezervnih zalog, razmerja med povpraševanjem in ponudbo, cene konkurenčnih vlaken, monetarnih dejavnikov, stanja v mednarodnih odnosih (Bertalanič, 2002, str. 47) in v veliki meri vremenskih dejavnikov. Nestabilnost cen bombaža in s tem surove preje je zato prav gotovo negativen dejavnik pri zmanjševanju zalog podjetja Svilanit. Kljub nestabilnosti cen pa je pomembno, da je cena neposrednega konkurenta bombaža, umetnih vlaken, neposredno odvisna od cene nafte na svetovnih trgih. Cena nafte se je v zadnjih letih bistveno zvišala in posledično lahko pričakujemo podražitev umetnih vlaken. Bombažni izdelki bodo torej postali relativno cenejši. Poleg tega pa imajo nekatere prednosti pred kemičnimi vlakni: so tanki, lahki, prijetnega otipa, vpijajo vlago, prepuščajo zrak in se lažje perejo (Zupan, 1996, str. 37).

Ob teh dejavnikih pa so pozitivno vplivale še ugodne pogodbe z naslednjimi dobavitelji sprejete še od leta 2002 za leto 2003: Bimeco, Baltas, Mako MM, Modeko, Predilnica Litija, Tekstilna

Ajdovščina. Drugi dobavitelji so še za barve in kemikalije: Ciba, Dyestar, Clariant, Textilcolor, Bezema Embalaža in za pomožni material: Etiketa Žiri, Tika in Valkarton.

Večino nakupa podjetja predstavlja surova bombažna preja, katere cena je v veliki meri determinirana s ceno bombaža na svetovnem trgu, ostale kupljene surovine in materiali predstavljajo le okrog 30 % vse nabave.

V podjetju Svilanit pravijo, da so dobavitelji surove preje v letu 2003 ostali enaki kot v letu 2002, razlika je le v nekaterih spremenjenih pogojih. Cen in količin nabave pri posameznih dobaviteljih mi podjetje Svilanit ni razkrilo, saj je to poslovna skrivnost in bi lahko vplivalo na slabše nabavne pogoje nekaterih dobaviteljev.

5.2.3. TOK IN RITMIČNOST NABAVE

Velika fluktuacija nabavnih količin se odraža v velikih zalogah in s tem precejšnjih stroških investiranega kapitala, stroških skladiščenja in tudi v davkih na premoženje in stroških zavarovanja premoženja (Rusjan, 2001, str. 137). Obratno pa lahko pomenijo izpad dohodka zaradi nezmožnosti zadostitve povpraševanja.

Tabela 20: Povprečna cena surove bombažne preje v letih 2002 in 2003

2003	Količina v kg	%	Cena preje v EUR/kg	%
Jan	150.901	9,95	2,37	96,15
Feb	147.243	9,71	2,62	106,29
Mar	140.232	9,25	2,71	109,94
Apr	139.141	9,17	2,48	100,61
Maj	147.032	9,69	2,61	105,88
Jun	114.521	7,55	2,53	102,64
Jul	100.502	6,63	2,40	97,36
Avg	112.161	7,40	2,34	94,93
Sep	118.012	7,78	2,49	101,01
Okt	124.934	8,24	2,42	98,17
Nov	118.082	7,79	2,31	93,71
Dec	103.898	6,85	2,30	93,31
Skupaj	1.516.659	100,00	2,47	100,00

Vir: Skladiščne kartice Svilanita d.d. za leto 2003.

Podjetje je v začetku leta nabavljalo največ surove bombažne preje. V mesecu januarju kar za 50 % več kot v juliju. V času dopustov je bilo proizvedenih manj brisač in kopalnih plaščev kot v ostalem času. Visoka nabava se ni prilagajala nizki ceni preje, saj so pogodbe že določene vnaprej in so dolgoročne, saj le tako omogočajo doseganje boljših nabavnih pogojev. Špekulativnih zalog v podjetju skoraj ni.

5.3. ANALIZA PROIZVODNJE

Kot je trend v gospodarstvu – še posebej v tekstilni industriji, tudi Svilanit d.d. ne proizvaja vseh vhodnih materialov v lastni proizvodnji. Znatno del frotirnega blaga podjetje kupi, saj tkalnica nima dovolj velikih zmogljivosti, da bi vsem zahtevam zadostila. Vendar podjetje kupuje predvsem standardno blago. Te tkanine potem pobarvajo oziroma operejo (Natura program) in iz te tkanine zašijejo brisače ali skonfencionirajo kopalne plašče. Od zunanjih dobaviteljev kupujejo takšno tkanino, iz katere potem naredijo izdelke široke potrošnje, oziroma izdelke nižjega do srednjega cenovnega razreda. V svojo proizvodnjo pa lansirajo takšne proizvode, ki imajo višjo dodano vrednost in za katere lahko več iztržijo. Tu je potrebno tudi dodati, da ti izdelki ne predstavljajo velikoserijske proizvodnje, vendar je fleksibilnost takšne izdelave njihova konkurenčna prednost pred ostalimi.

Tip proizvodnje je tudi eden glavnih faktorjev toka proizvodnje in s tem razvrstitev prostorov in naprav v podjetju. Konkretni tok proizvodnje ima pomemben vpliv na uspešnost poslovanja (Pučko, 2004, str. 87). Zgradbe v podjetju so relativno stare in s tega vidika manj ustrezne. Razvrstitev naprav v podjetju pa je prilagojena fleksibilnosti proizvodnje in je torej skupinska. V nekaterih delih podjetja, na primer v barvarni, pa je proizvodnja linijska. Večjo fleksibilnost nasploh omogoča velika intenzivnost dela in relativno dobra tehnična opremljenost dela.

Osnovna prednost skupinske razmestitve je njena fleksibilnost glede širine asortimana, možnosti uvajanja novih proizvodov. Stroji so praviloma cenejši in investicije nižje. Vse to pa povzroča manjšo učinkovitost zaradi nespecializiranih strojev in s tem višje variabilne stroške na enoto, notranji transporti so precej dolgi in samo usklajevanje proizvodnje je težko (Rusjan, 2001, str. 21). Pomembna lastnost skupinske razmestitve, ki pa ima tudi druge pomembne razloge, so tudi praviloma visoke zaloge materiala in polproizvodov – kar se jasno odraža na velikih zalogah podjetja Svilanit.

5.3.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE

Prvi kategoriji spremljanja v proizvodnji sta obseg in struktura, prikazana v tabeli 21.

Tabela 21: Proizvodnja PP Frotir v letih 2002 in 2003

Element	2003	2002	Enota mere	Indeks 03/02
Tkalnica	3.794.748	4.158.885	votkov	91,24
Šivalnica	6.188.733	7.506.280	brisač	82,45
Konfekcija frotir	87.990	77.731	kopalnih plaščev	113,20
Barvarna križnih navitkov	729.016	714.516	kg preje	102,03
Oplemenitilnica	1.041.305	1.036.912	kg tkanin	100,42

Vir: Delovni nalogi podjetja Svilanit za PP Frotir v letu 2002 in Svilanit d.d. v letu 2003.

Proizvodnja votkov je v letu 2003 padla za 8,76 %, kar je 94,6 % glede na gospodarski plan. Glavni vzrok manjše proizvodnje je v manjših naročilih in s tem manjši prodaji, manjših proizvodnih serijah in slabši usklajenosti med prodajo in proizvodnjo. V sami tkalnici je bilo zaznati (podobno kot leto poprej) zaradi nezadostne vlage in neoptimalnega škrobljenja veznih osnov slabše izkoriščanje statev. Zaradi tega je v zadnjih treh mesecih leta 2003 v tkalnici potekala montaža štirih novih statev na zračni vnos votka in izobraževanje vzdrževalcev, vendar je bila instalacija dokončana komaj v mesecu decembru in zato je v naslednjem letu moč pričakovati izboljšano produktivnost tkalnice.

V šivalnici je proizvodnja brisač padla za 17,55 %. Glavni material za šivalnico predstavljajo votki iz tkalnice. Skupaj z zmanjšano proizvodnjo votkov je padlo tudi šivanje brisač. Drugi del padca šivanja brisač pa predstavlja tudi povečanje povprečne površine brisače. Tudi v šivalnici so bile naročene manjše serije in s tem je prišlo do bolj razdrobljene proizvodnje. Povečalo se je število menjav, kar poslabšuje izkoristek delovnega časa. Prav tako so tudi v šivalnici posodabljali opremo in sicer robilni avtomat za širinsko rezanje in robljenje brisač, kar poleg večje produktivnosti omogoča tudi rezanje različnih širin širinskih krajcev.

Konfekcija frotirja je v letu 2003 proizvedla 13,2 % več kopalnih plaščev kot v letu 2002 in enako kot po planu. Večja proizvodnja je bila potrebna zaradi večjega povpraševanja po kopalnih plaščih, kljub večji proizvodnji pa zmogljivosti še niso bile popolnoma zasedene.

V barvarni križnih navitkov je predelava surovin narasla za 2,03 %, od tega 9.734 kg za druga podjetja. Barvarna križnih navitkov ima prevelike proizvodne zmogljivosti, saj bi lahko poleg proizvodnje v letu 2003 predelala še okrog 5500 kg preje. Novih investicij v barvarno po pričakovanjih ni bilo.

Predelava v plemenitilnici je narasla za 0,42 %, kar je 2 % manj glede na plan. Slabše učinke so dajale majhne proizvodne serije, temu pa je kljubovala investicija, izvedena v letu 2002. Bistvenih sprememb torej ni bilo čutiti.

Proizvodnja frotirnih izdelkov je bila v povprečju nekoliko nižja kot v predhodnem letu predvsem zaradi razdrobljene proizvodnje in s tem nekoliko nižje produktivnosti. V notranjih procesih je bilo stalno prisotno usklajevanje zalog pomožnih materialov, polizdelkov in optimiranje notranjih procesov, kar pa ni zadostno uspelo in posledično so se v letu 2003 povečale zaloge v podjetju. Zaradi večje zahtevnosti kupcev in premajhnega napredka v izboljšanju kvalitete izdelkov ni bilo doseženo izboljšanje kvalitete na zadovoljiv nivo.

5.3.2. PORABA MATERIALOV IN SUROVIN V PROIZVODNJI IN UPRAVI

Tabela 22: Poraba materialov in surovin (v 000 SIT) PP Frotir in uprave v letih 2002 in 2003

ELEMENT	2003 Svilanit d.d	%	2002		2002		Indeks 03/02
			PP Frotir	Uprava	Svilanit d.d	%	
bombaž. preja surova	852.440	68,79	924.571	0	924.571	68,68	92
frotir tkanina	49.558	4,00	70.201	0	70.201	5,21	71
pomožni izd. mat.	63.587	5,13	68.409	0	68.409	5,08	93
barve in kemik.	181.934	14,68	188.695	0	188.695	14,02	96
pomož. mat	22.982	1,85	26.688	0	26.688	1,98	86
pisarniški mat.	4.147	0,33	3.555	1891,168	5.447	0,40	76
goriva in maziva	3.567	0,29	3.989	0	3.989	0,30	89
drobni inventar	3.586	0,29	5.306	0	5.306	0,39	68
izdel. embalaž.	57.431	4,63	52.898	0	52.898	3,93	109
	1.239.232	100			1.346.205	100,00	92

Vir: Skladiščne kartice Svilanit d.d. za leto 2003.

Večinoma je poraba materiala v celotnem podjetju padla. Prikazano je le povečanje embalažnih materialov za 9 %. Podjetje vedno manj proizvaja izdelke z nižjo dodano vrednostjo in vedno več samo predeluje polizdelke do končnih izdelkov ali pa celo končne izdelke le nabavi in jih ustrezno embalira. Zato je pri surovinah, ki so potrebne za predelavo, zaznati manjše zmanjšanje kot pri drugih. Poraba barv in kemikalij se je zato zmanjšala le za 4 %, saj poleg barvanja polizdelkov podjetje barva in pere še za druga podjetja. Proizvodne zmogljivosti tkalnice, da proizvaja visoko kvalitetno frotirno tkanino, so v veliki meri že zasedene, poleg tega pa podjetje nima interesa povečevati zmogljivosti tega obrata, saj je proizvodnja brisač nizke kakovosti cenejša iz kupljene frotirne tkanine. Kot sem že omenil je poraba pisarniškega materiala padla za 24 %, kot posledica varčevalnih ukrepov; podobno je s porabo drobnega inventarja. Zmanjšanje porabe frotirne tkanine pa je posledica manjših naročil brisač nizke in srednje kakovosti.

5.4. ANALIZA PRODAJE

Vsebina prodajne funkcije je varstvo in razpečevanje proizvodov in storitev. Pri proizvodnih podjetjih spada sem odločanje, kaj prodajati, komu, kako, po kakšni ceni in kako pospeševati prodajo (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 1998, str. 476). Vsekakor je torej prodajna funkcija ena najpomembnejših, če ne najpomembnejša izmed vseh v sodobnem podjetju. Saj prav ta narekuje delovanje proizvodnje in s tem nabave ter tudi kadrovske funkcije; tudi financiranje je podrejeno količini možne prodaje na tak način, da je skupna dodana vrednost največja, da podjetje ohranja oziroma povečuje tržni delež in čim bolj izkorišča proizvodne zmogljivosti.

5.4.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE

Struktura po prodajnih trgih omogoča ocenjevati vpliv strukturnih sprememb na poslovno uspešnost. Poslovni uspeh, ki se ga da doseči na različnih trgih, je različen. Če se večja delež prodaje na manj obetavnih trgih, to ne bo imelo ugodnega vpliva na poslovno uspešnost (Pučko, 1997, str. 72).

Tabela 23: Prodaja frotirnih izdelkov podjetja Svilanit d.d. (v 000 SIT) v letih 2002 in 2003

TRG	2003		2002	2002		%	Indeks 03/02
	Prodaja Svilanit d.d.	%	Prod. Svilanit d.d.	Prod. PP Svila	Svilanit - PP SVILA		
1. Domači trg	1.055.802	33,88	1.376.291	354.172	1.022.119	31,61	103
2. Izvoz	2.060.629	66,12	2.336.279	124.851	2.211.428	68,39	93
a) EU	1.307.881	41,97	1.496.927	82.179	1.414.748	43,75	92
b) Svilanit Zagreb	349.951	11,23	490.861	23.482	467.379	14,45	75
c) Svilanit Beograd	57.015	1,83	65.255	3.069	62.186	1,92	92
d) ost. drž JV Evr.	96.190	3,09	104.635	15.011	89.624	2,77	107
e) CEFTA	150.633	4,83	105.039	1.110	103.929	3,21	145
f) Ostale države	98.959	3,18	73.562	0	73.562	2,27	135
SKUPAJ	3.116.431	100,00	3.712.570	479.023	3.233.547	100,00	96

Vir: Interni podatki službe za trženje izdelkov v podjetju Svilanit d.d. za leto 2002 in 2003.

Za primerjavo prodaje frotirnih izdelkov sem v letu 2003 uporabil prodajo Svilanita d.d., torej brez Svile d.o.o., v letu 2002 pa prodajo Svilanita d.d., od česar sem odštel prodajo profitnega centra Svila (PP Svila).

Svilanit d.d. proda največ frotirnih izdelkov v tujino. Na domačem trgu je ustvaril v letu 2002 31,6 % prodaje, v letu 2003 pa ta delež še povečal za dobri 2 odstotni točki oz. za 3 % v skupni prodaji. Kljub ugodnim tržnim razmeram v Sloveniji je celotna prodaja frotirja zaostajala za planom za realno 8 %, kot posledica nadaljevanja recesije na trgu EU, ki je tudi najpomembnejši trg Svilanita. Poleg tega pa je podjetje zabeležilo izgubo nekaterih nemških in avstrijskih pomembnejših kupcev (naprimer Neckermann Versand Ag.,ab.). Največji zaostanek prodaje je bil na področju držav bivše Jugoslavije, na Hrvaškem celo za 25 %. Presežena pa je bila prodaja v državah CEFTA (povečanje za 45 %) in pa v ostalih državah, predvsem Rusiji.

5.4.2. PRODAJNE CENE

Oblikovanje in spremljanje prodajnih cen je področje, ki se ga ne sme zanemariti. Tako nizke kot zelo visoke prodajne cene pomenijo za podjetje določeno stopnjo tveganja in v skrajnem primeru izgubo ali zmanjšanje že ustvarjenega tržnega deleža (Turin, 1996, str. 83). Ker v podjetju Svilanit d.d. (brez PP Svila) prodaja kopalnih plaščev in brisač predstavlja večinski del prodaje – v letu 2002 96,03 % prihodkov od prodaje proizvodov, bom ti dve skupini analiziral še vsako posebej. V letu 2002 predstavlja delež prodaje kopalnih plaščev v prihodkih od prodaje proizvodov 13,27 %, delež prodaje brisač pa 82,76 %.

Tabela 24: Prodajne cene kopalnih plaščev v letih 2002 in 2003

	Naziv	Velikost	Cena SIT 2003	Stalne cene SIT 2002	Indeks 03/02
1	NEJC	16	4.087,67	3.861,58	106
2	VICTOR	L	8.194,32	7.279,53	113
3	BENJAMIN K	M	6.419,81	4.234,37	152
4	VITA KAPUCA PLAŠČ	M	7.111,18	8.080,67	88
5	BRINA	M	9.222,33	10.107,81	91
6	FEDOR	60	5.169,00	5.406,77	96
7	FREYA E	M	5.963,57	7.951,10	75
8	NEJC	14	4.157,22	4.309,83	96
9	BEACH H	XXL	3.599,75	3.673,62	98
10	VOICE ŠAL	L	6.351,50	4.951,95	128
11	ANTONIO	XL	7.238,01	7.396,75	98
12	LIPA	S	5.981,53	6.090,39	98
13	SALVADOR VEZ	L	5.357,12	5.245,26	102
14	LINEN	L	7.635,09	7.479,51	102
15	ANTONIO	M	7.066,55	7.316,28	97
	POVPREČNA CENA VSEH PRODANIH		5.481	5.520	99

Vir: Interni podatki službe za trženje izdelkov v podjetju Svilanit d.d. za leto 2002 in 2003.

Za analizo povprečnih prodajnih cen sem izbral 15 najbolj prodajanih tipov kopalnih plaščev in brisač, izmed različnih velikosti sem uporabil le najvišje rangirane. Opaziti je (tudi iz večjega števila izdelkov), da se je na splošno bolj prodajanim kopalnim plaščem cena zvišala, medtem ko se je manj prodajanim znižala. Povprečna cena vseh kopalnih plaščev je izračunana kot količnik med prihodki od prodaje plaščev in količino vseh prodanih plaščev. Ta se je za malenkost znižala – kar je seveda slabo merilo, saj so prodane količine med proizvodi bistveno drugačne. Vendar pa so se pri večini bolj prodajanih izdelkov v letu 2003 poleg cene spreminjale tudi prodajne količine in s tem prihodki. Prodana količina kopalnih plaščev je bistveno narasla, kar je dobro, saj je dodana vrednost v primerjavi z lastno ceno na plašč precej višja kot na brisačo, vendar pa predstavlja prodaja plaščev precej manjši delež kot prodaja brisač.

Tabela 25 : Prodajne cene brisač v letih 2002 in 2003

	Naziv	Velikost (cm)	Cena SIT 2003	Stalne cene SIT 2002	Indeks 03/02
1	ŠAMPION 50E	50X100	496,85	516,70	96
2	JEMEN P	50X100	259,44	264,60	98
3	ŠARLOTA 50E	50X100	378,11	397,01	95
4	PITIJA 50E	50X100	388,67	397,75	98
5	ZALKA 50	50X100	406,47	419,17	97
6	VOICE 140E	65X140	1256,06	1386,05	91
7	ULTRA 140E	65X140	659,90	689,81	96
8	ULIKA 146 VN	146X68	818,60	835,00	98
9	JADRAN P	68X140	505,89	528,27	96
10	VANDA 50-100 J	100X150	385,57	399,00	97
11	JULA P	17X24	64,76	65,05	100
12	LUN 155-200	155X200	3006,78	3133,60	96
13	OCEANIA 80-160 N	80X160	2165,47	2069,11	105
14	HAAG VN	68X120	446,57	455,69	98
15	LUN 200-250	200X250	4391,85	4662,57	94
	POVPREČNA CENA VSEH PRODANIH	1,0844m2	654,81	643,29	102

Vir: Interni podatki službe za trženje izdelkov v podjetju Svilanit d.d. za leto 2002 in 2003.

Cena najbolj prodajane brisače (vrednostno) se je v letu 2003 zmanjšala za 4 %, kljub zmanjšanju cene je prodaja te brisače padla za slabih 9 %. Prav tako se je vsem prvim desetim brisačam znižala cena – v povprečju se je cena prvim petnajstim znižala za 4 % - kar pa seveda ni odstotek znižanja prihodkov od prodaje brisač, saj je ta v veliki meri odvisen od prodanih količin. V povprečju pa se je cena vseh prodanih brisač realno povečala za 2 %. Povprečna cena vseh brisač je izračunana kot količnik med prihodki od prodaje brisač in količino vseh prodanih brisač. Z višjimi cenami je skušalo podjetje omiliti zmanjšanje prihodkov zaradi količinsko precej manjše prodaje kot v letu 2002, z višjo ceno pa se je še zmanjšala prodana količina, kar je predvsem posledica večje konkurence iz tujine in s tem se je posredno povečala pogajalska moč kupcev. Prodajne cene brisač so očitno previsoke, saj so lahko manj diferencirane kot kopalni plašči in tako bolj občutljive na cenovno konkurenco.

5.4.3. PRODAJNE POTI IN KUPCI

Prodajna pot je kanal, po katerem potuje prodano blago od prodajalca do kupca (Damjan, Možina, 1995, str. 202). Podjetje Svilanit d.d. ima nekaj posebej velikih kupcev, vendar tudi trgovine za direktno prodajo končnim potrošnikom, ki pa vrednostno predstavljajo le majhen delež. Med obnašanjem končnih potrošnikov in nakupnim vedenjem organizacij so pomembne razlike, predvsem se organizacije obnašajo bolj racionalno, prisotni pa so tudi subjektivni dejavniki.

Večino izdelkov podjetje proda velikim kupcem, manjši delež pa v prodajalne za direktno prodajo. Podjetje ima dve lastni trgovini – eno v Sloveniji in 12 franšiznih trgovin, od teh 6 v

Sloveniji. Lastna trgovina spada pod Sivilanit d.d. – Uprava in se tudi nahaja poleg zgradbe za upravo. Največji kupci so prikazani po velikosti v spodnji tabeli.

Tabela 26: 25 glavnih kupcev frotirnih izdelkov podjetja Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003

	ELEMENT	2003		2002		Indeks 03/02
		Faktorni znesek (v 000 SIT)	%	Faktorni znesek (v 000 SIT)	%	
1	Sivilanit d.o.o. Zagreb	353.855	10,36	497.344	13,40	71
2	ROSS TEXTILWERKE GmbH	272.705	7,98	312.569	8,42	87
3	DIECKHOFF GmbH&Co. KG	270.754	7,93	329.179	8,87	82
4	MERCATOR MODNA HIŠA D.O.O.	98.875	2,89	84.914	2,29	116
5	ERNST BETZ GmbH FROTTIER	77.842	2,28	75.532	2,03	103
6	MEWA TEXTIL-MIETSERVICE	77.129	2,26	82.715	2,23	93
7	TEKSTIL D.D.	68.184	2,00	79.131	2,13	86
8	BRUEGELMANN OBJEKT	67.410	1,97	139.223	3,75	48
9	SPAR SLOVENIJA D.O.O.	69.347	2,03	64.408	1,73	108
10	BRAENDL TEXTIL GmbH Im In	62.481	1,83	70.439	1,90	89
11	SIVILANIT D.O.O. BEOGRAD	56.526	1,65	74.448	2,01	76
12	ERKO TEXTIL GmbH	54.832	1,61	65.186	1,76	84
13	POSLOVNI SISTEM MERCATOR	52.316	1,53	38.221	1,03	137
14	ROSS TEXTILWERKE	50.193	1,47	31.471	0,85	159
15	NARATREID	46.040	1,35	34.212	0,92	135
16	KOVINTRADE SPOL.S.R.	44.715	1,31	44.145	1,19	101
17	KOVIN TRADE PRAHA SPOL S.R.	43.537	1,27	50.931	1,37	85
18	SOČA D.D. KOPER	43.383	1,27	48.390	1,30	90
19	FROTTANA TEXTIL GmbH	38.624	1,13	23.716	0,64	163
20	PISA AMBIENT	38.349	1,12	0		
21	NIMOTEXT VERTRIEBS GmbH	37.642	1,10	32.079	0,86	117
22	QUELLE AKTIENGESELLSCHAFT	35.586	1,04	95.777	2,58	37
23	PROMOTEXT SERVICE GmbH	35.426	1,04	39.344	1,06	90
24	NAMA D.D. LJUBLJANA	33.701	0,99	25.284	0,68	133
25	HOTEL TEXTIL GMBH	30.587	0,90	40.954	1,10	75
	SKP. PRIH. OD PROD. PROIZV. FROT + SVILA	3.415.908		3.712.571		

Vir: Interni podatki službe za trženje izdelkov v podjetju Sivilanit d.d. za leto 2002 in 2003.

V letu 2003, ko je bila Svila organizirana že kot d.o.o., sem skupne prihodke vzel kot prihodke od prodaje proizvodov Sivilanita d.d. in prištel prihodke od prodaje proizvodov Sivilanita Svile d.o.o. in upošteval izločanje zaradi konsolidacije. V nasprotnem primeru podatka ne bi bila primerljiva.

Najpomembnejši kupec Sivilanita d.d. je njegovo hčerinsko podjetje Sivilanit d.o.o. Zagreb, ki prodaja izdelke izključno na hrvaškem trgu in zaseda v letu 2002 13,4 % prodaje izdelkov Sivilanita d.d., v letu 2003 pa se je prodaja na Hrvaškem zmanjšala za 29 %. To je predvsem posledica večje konkurence s Hrvaške in Kitajske. Čutiti pa je tudi posledice številnih negativnih

»reklam«, naperjenih proti slovenskim izdelkom. Drugi največji kupec je Ross Textilwerke GmbH z 8,4 % oziroma 7,98 % v celotni prodaji izdelkov. Tudi ta kupec, kot večina nemških kupcev, je nabavljal za 13 % manj, kar je rezultat, poleg večje konkurence, tudi dolgotrajnosti recesije v Nemčiji; poleg tega pa je bil prisoten trend vedno manjšega tečaja dolarja v primerjavi z evrom in s tem se je izboljšal položaj ameriških in drugih proizvajalcev, ki poslujejo večinoma z dolarji. Prvi slovenski kupec je šele na četrtem mestu, Mercator Modna hiša, z manj kot 3 %, vendar pa se je v letu 2003 prodaja temu kupcu bistveno povečala.

5.4.4. ANALIZA VELIKOSTI KUPCEV

Kupce sem razporedil v skupine A, B in C. V skupini A je manjši del kupcev, ki pa vrednostno predstavljajo velik del prodaje; obratno pa je v skupini C veliko kupcev s sorazmerno majhnim obsegom prodaje.

Tabela 27: Skupine kupcev frotirnih izdelkov podjetja Sivilanit d.d. v letih 2002 in 2003 po velikosti skupne nabave

ELEMENT	2003		2002
	Število kupcev	% celotne prodaje	% celotne prodaje
A	12	50,9	53,6
B	50	81,3	81,1
C	-	100	100

Vir: Interni podatki službe za trženje izdelkov v podjetju Sivilanit d.d. za leto 2002 in 2003.

Prodaja podjetja Sivilanit d.d. je v skupini A precej koncentrirana, saj le 12 glavnih kupcev ustvari več kot 50 % prodaje, ki se je v letu 2003 nekoliko zmanjšala. Vendar pa v skupini B ostaja skoraj na enaki ravni kot v letu 2002. Za skupino C podatka ni, saj ima podjetje v lasti tudi trgovini in pa franšizne trgovine, kjer izdelke prodaja končnim potrošnikom brez posrednikov. Manjšinski del prodaje je torej zelo razpršen, večinski pa relativno precej koncentriran, vendar pa tudi ta postaja bolj razpršen, tudi zato, ker je v letu 2003 podjetje izgubilo nekaj pomembnejših kupcev, naprimer Neckerman Versand Ag.ab., Tkanina d.d. Celje, WHG Postfach 39 24, oz. se je prodaja le-tem bistveno zmanjšala.

5.5. ANALIZA FINANCIRANJA

Analiza financiranja je pomembna poslovna funkcija v podjetju, saj brez financiranja nobena druga funkcija ne bi obstajala. Iz tega pogleda je na nek način integrirana v vseh funkcijah, kot samostojna in sama zase pa sploh ne more obstajati. V tabeli 28 sem prikazal ključne kazalce, v prilogi 3 pa je podlaga za izračun teh kazalcev.

Tabela 28: Stopnja kapitalizacije, likvidnost in finančna stabilnost SKUPINE Sivilanit v letih 2002 in 2003

Element	2003	2002	Indeks 03/02	Panoga	Indeks
ST. KAPITALIZACIJE	0,51	0,55	92	0,34	150
KRATKOROČNI KOEFICIENT LIKVIDNOSTI	1,47	1,71	86	1,06	139
KOLIČNIK HITREGA PREIZKUSA LIKVIDNOSTI	0,57	0,69	83	0,88	65
OSTRI PREIZKUS LIKVIDNOSTI	0,07	0,07	111	0,02	311
KOEF. FINANČNE STABILNOSTI	1,21	1,28	94	1,11	109

Vir: Bilanca stanja SKUPINE Sivilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003; AJPES finančni podatki za panogo 17400 za leto 2003.

V tabeli 28 vidimo stopnjo kapitalizacije v skupini Sivilanit, ki je iz leta 2002 v leto 2003 padla za 8 %. Kazalnik je teoretično ustrezne vrednosti. Financiranje s tega vidika naj ne bi bilo predrago in tveganje ne preveliko. Posledično je tudi kazalnik stopnje zadolženosti ustrezen. V letu 2003 je narasel na 0,49 s 0,45. Podjetje torej povečuje svojo stopnjo zadolženosti, saj ima kljub temu tuje vire pokrite s trajnimi. Panoga kaže drugačno sliko, stopnja kapitalizacije skupine Sivilanit je za 50 % večja. Le 34 % vseh virov v panogi je trajnih virov, zato je relativno precej tvegana.

Kratkoročni koeficient likvidnosti je iz premajhnega 1,71 v letu 2002, padel v letu 2003 na 1,47 torej za 14 %. Poleg tega sem že ugotovil, da so zaloge relativno visoke in zato prvi kazalec kaže lepšo sliko. Podjetje torej s težavo financira kratkoročne finančne in poslovne obveznosti. To se pokaže tudi pri ostalih dveh koeficientih.

Količnik hitrega preizkusa likvidnosti je zopet prenizek, saj je precej manjši od 1; tudi ta se je v letu 2003 še znižal za 17 % na 0,57. Denarna sredstva so za malenkost narasla, vendar niso dovolj velika za relativno velike kratkoročne obveznosti. Poslabšanje likvidnosti je posledica slabega poslovnega izida leta 2002 in nato neučinkovitega prelivanja sredstev oz. najemanja novih dolgoročnih dolgov za financiranje kratkoročnih obveznosti.

V panogi je likvidnost še mnogo večji problem kot pri skupini Sivilanit. Prvi kazalec je 1,06, kar pomeni, da so vsa gibljiva sredstva le za malenkost večja od kratkoročnih fin. in posl. obveznosti. Če pa odštejemo še zaloge, kazalec pade na 0,88. Bistveno premajhen je tudi ostri preizkus likvidnosti - 0,02. Panoga je torej na robu likvidnosti, kar predstavlja veliko tveganje za povprečno podjetje iz te panoge.

Skupina Sivilanit je finančno precej bolj stabilna na dolgi rok kot pa kratkoročno. Koeficient trajnega in dolgoročnega financiranja stalnih sredstev je v letu 2002 znašal 1,28 in se v letu 2003 zmanjšal za 6 % na 1,21. V letu 2003 se je torej približal priporočeni vrednosti okoli 1. Previsoka vrednost koeficienta za podjetje ni smotrna, saj to pomeni, da ima podjetje preveč dolgoročnih virov. To pa onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod, kar se odraža na nižji donosnosti lastnega kapitala, poleg tega pa so dolgoročni viri praviloma dražji od kratkoročnih. Struktura dolgoročnih sredstev/dolgov še ni optimalna, vendar se približuje tej vrednosti,

zagotovo pa te vrednosti omogočajo finančno stabilnost. Tudi panoga je na dolgi rok precej stabilna, saj dolgoročni viri krijejo vsa dolgoročno vezana sredstva.

6. DRUGI NEFINANČNI VIDIKI POSLOVANJA

V letnem poročilu podjetja Sivilanit d.d. je zapisano, da hočejo postati mednarodni ponudnik frotirja in modnih tekstilnih dodatkov z lastno blagovno znamko v višjem cenovnem razredu na evropskem trgu. Za doseg višjega cenovnega razreda so pomembnejše kategorije inovativnost, kakovost in uveljavljena blagovna znamka. Pristop Johnsona in Kaplana pravi, da naj podjetje, ki poudarja kakovost, oblikuje kazalce doseganja in izboljševanje le-te (Rejc, 1999 str. 74), za inovativna podjetja pa so ključnega pomena zaposleni. Podjetje naj torej oblikuje kazalce za merjenje odsotnosti, uspešnost naborov, moralo, veščine. O zaposlenih sem že razpravljal v razdelku 6.1, ostalim dejavnikom pa se posvečam v naslednjem poglavju.

6.1. Blagovna znamka

Velik delež slovenskih kupcev frotirnih izdelkov se spomni blagovne znamke Sivilanita. To nakazuje na dejstvo, da potrošnikom ta dejavnik ni zanemarljiv. V povprečju je potrošnikom najpomembnejši dejavnik nakupa frotirnih izdelkov kakovost, sledi vpojnost frotirja in na tretjem mestu je cena – ki ima torej dokaj močan vpliv na izbiro nakupa. Večina slovenskih potrošnikov pozna blagovno znamko Sivilanit, manj pa Veronique (Pirš, 1996, str. 37-39). Sivilanit ima torej prednost pred tujo konkurenco glede blagovne znamke, veliko konkurenčno prednost pa predstavlja tudi precejšnja fleksibilnost, ki je Sivilanitova značilnost.

Poleg blagovne znamke Sivilanit podjetje uporablja še mnogo drugih, med katerimi sta slovenskemu potrošniku bolj poznani še Veronique in Voice. Podjetje Clariant z Dunaja je za produktno oglaševanje bakteriostatične zaščite frotir izdelkov v letu 2002 izbrala Sivilanit kot podjetje z najbolj uspešno medijsko podporo njihovim produktom. Kljub relativno močnem oglaševanju blagovne znamke Veronique je slovenski potrošniki niso sprejeli tako dobro kot Sivilanit, kar je pričakovano, saj je blagovna znamka Sivilanit na slovenskem trgu prisotna že več kot 50 let, Veronique pa od leta 1994. Tu pa se poraja vprašanje, kakšna je sploh smiselnost drugih blagovnih znamk (razen Sivilanit) na domačem trgu.

S tržnega vidika se podjetje vedno bolj usmerja v strategijo trženja kolekcij, ki prinašajo visoko dodano vrednost. Poleg blagovnih znamk podjetje že desetletja proizvaja tudi generične izdelke. Prav s temi je prvič prodrlo na nemški trg, v hotelirstvo in opremljanje bolnišnic, kar še danes predstavlja visok delež izvoza.

6.2. RAZISKAVE IN RAZVOJ

Na področju razvoja so bile izvedene aktivnosti za pripravo projektov investicij v šivalnici in tkalnici frotirja. Na področju frotirja so bili na oblikovnem področju doseženi novi vezani efekti, ki jih omogoča tehnologija na Sulzer statvah in računalniška izdelava vzorcev.

Zaradi povečanja opojnosti brisač so bila izvedena testiranja in preizkusi novih mehčalcev, ki brisači ob nakupu dajo mehak in voluminozen izgled ter mehak otip, po prvem pranju pa popolno vpojnost vode. Vendar je bila uporaba teh mehčalcev uvedena v proizvodnjo komaj konec leta 2003.

Na področju tekstila je kemijska tehnologija razvila vrsto novih vlaken za različne namene. Pri uporabi frotirja je poudarek na mehki in vpojnosti. V letu 2003 so bila uporabljena nova vlakna različnih proizvajalcev in iz njih spredena preja, in sicer: mikrocoton, lenpoor, seecell, bamboo. Izdelki iz teh vlaken so bili tudi predstavljeni na sejmu Heimtekstil.

6.3. KAKOVOST

Podjetje poseduje dva certifikata o kakovosti proizvodov, s katerima si zagotavlja višjo ceno in konkurenčno prednost pred ceneni izdelki.

- **Oko-Tex Standard 100**, ki je mednarodna ekološka oznaka, za katero je potrebno izpolniti 12 humano-ekoloških meril. Na prvem mestu je vsebnost pesticidov, tu je še vsebnost formaldehida, težkih kovin in drugih rakotvornih snovi. Vsi frotirni izdelki Svilanita imajo to ekološko oznako.
- **Sanitized antibakterijska obdelava** je certifikat, ki prikazuje poseben postopek obdelave, ki ustvarja dolgotrajno zaščito proti bakterijam, glivicam in plesni ter preprečuje nastanek neprijetnih vonjav kot posledico hidrolitičnega delovanja teh. Proti bakterijski obdelava zagotavlja prijetnejši občutek nežnosti za kožo, predvsem da izdelku daljšo življenjsko dobo. S to oznako so opremljene nekatere brisače Voice.

Drug pogled kakovosti, ki spada med objektivna merila, je še število vrnjenih izdelkov v proizvodnjo (Damjan, 1995, str. 136). Med vrnjene izdelke se štejejo tisti, ki so bili zavrnjeni ob osnovnem pregledu po proizvodnji, tisti, ki so jih vrnili kupci, in izdelki, ki so bili poškodovani na poti. Večji del teh izdelkov je bilo prodanih po nižji ceni v trgovini v okviru PP Uprava.

Mnoga izjemno uspešna podjetja v svojem bistvu temeljijo na kupcu izdelka. Za to so potrebni trije vitalni pogoji: podjetje mora kupca razumeti, vse akcije podjetja morajo biti usmerjene na kupčeve želje in potrebe, kupcu mora biti prava dodana vrednost, ki jo je ustvarilo podjetje, očitna (Lynch, 1997, str. 197). Svilanit ne ugotavlja zadovoljstva kupcev, niti ne izvaja obsežnih študij o potrebah kupcev, znani kot »mehki« merili kakovosti. Večinoma se le prilagaja svetovnim trendom izdelkov iz frotirja. Mnogi izdelki so sicer tehnološko naprednejši kot ceneni izdelki z daljnega vzhoda, a v nobeni komponenti bistveno ne prehitevajo izdelkov drugih evropskih proizvajalcev.

Tabela 29: Reklamacije brisač in kopalnih plaščev Sivilanita d.d. v letih 2002 in 2003

Element	2003			2002		
	Proizvedene	Vrnjene	%	Proizvedene	Vrnjene	%
Brisače	6.188.733	99019,728	1,6	7.506.280	105087,92	1,4
Kopalni plašči	87.990	1671,81	1,9	77.731	1399,158	1,8

Vir: Interni podatki Sivilanita d.d. za leto 2002 in 2003.

Odpadnega materiala oziroma izmeta iz proizvodnje podjetje ne ugotavlja, saj menijo, da to za podjetje ne predstavlja bistvenega stroška, poleg tega bi bilo stopnjo izmeta izredno težko znižati in bi verjetno poskus znižanja presešel strošek izmeta.

6.4. SKRB ZA OKOLJE

Odpadki so v svetu velik problem. Problem čiščenja odplak je po zakonu o varstvu okolja stvar lokalne uprave. Smernice Evropske Unije nakazujejo na tri stopnje čiščenja odpadnih voda v konkretnem okolju. V primeru Sivilanita se odplake čistijo v skupni čistilni napravi občin Kamnik in Domžale, poprej pa je te odplake potrebno ustrezno pripraviti. To poteka v specialnem bazenu, ki se nahaja na območju podjetja Sivilanit in ga uporablja tudi sosednje podjetje ETA Kamnik d.d. Bazen ima več funkcij, ki vplivajo na kakovost posameznih vod: preprečuje sunkovite izpuste odplak v kanalizacijsko omrežje, v katerem poteka predčiščenje obeh vrst tehnoloških vod iz obeh podjetij; odplake se v bazenu prezračijo, na dnu se izloči del usedljivih snovi, ki se praznijo po potrebi; uravnavata se vrednost pH in temperatura (Marovt, 2004, str. 348). Povezava z ETO d.d. je ravno ustrezna, saj so odpadne vode Sivilanita d.d. alkalne, ETE d.d. pa kisle, skupaj se torej v bazenu nevtralizirajo.

Od zgraditve bazena podjetje plačuje v državno blagajno bistveno manj tehnoloških taks, kljub temu pa je v investicijskem načrtu nadgradnja tega bazena še na terciarni nivo.

SKLEP

Podjetje Sivilanit d.d. je prisotno na slovenskem trgu že več kot 60 let. V času socializma je bilo podjetje uspešno in je postajalo največji proizvajalec frotirja v Evropi. Vse se je spremenilo z razpadom Jugoslavije. Nekaj let se je podjetje še držalo nad mejo rentabilnosti, v letu 1995 pa je pahnilo v izgubo. Izid se je zopet spremenil v letu 2001. Leti 2002 in 2003 sta tako prelomni čas, ko podjetje doseže majhen dobiček, kar pa se je bistveno spremenilo že naslednje leto.

Podjetje je v letu 2002 zopet poslovalo z izgubo in se v letu 2003 prebilo do dobička. Vendar to ni bilo doseženo s povečanjem prihodkov, temveč z večjim zmanjšanjem odhodkov (4 %) kot prihodkov (2 %). Ekonomičnost se je torej rahlo izboljšala. Prodaja na domačem trgu se je sicer za malenkost povečala, a vseeno so prihodki padli zaradi zmanjšanja prodaje predvsem na

področju EU. Bistveno so v letu 2003 padli še finančni odhodki zaradi odprodaje različnih finančnih naložb in počitniških kapacitet. Struktura prihodkov podjetja je podobna kot v panogi. Zmanjšanje odhodkov je v veliki meri posledica zmanjšanja stroškov materiala za 5 % in stroškov dela za 4 %. Zmanjšanje je pričakovano, saj se je tudi sama proizvodnja zmanjšala. V primerjavi s panogo sem opazil delež stroškov dela, ki med poslovnimi odhodki v Svilanitu zavzemajo 34-odstotni delež, v panogi pa le 8,7-odstotni delež. Zmanjšali so se še finančni odhodki zaradi oslabitev nekaterih naložb.

Povprečno podjetje v panogi v letu 2003 ima približno 2.000.000 tisoč SIT prihodkov, torej polovico prihodkov skupine Svilanit; a le 57,8 zaposlenih ljudi, torej skoraj desetkrat manj kot skupina Svilanit, po drugi strani ima povprečno podjetje v panogi v letu 2003 318.000 tisoč SIT kapitala, kar je prav tako približno desetkrat manj kot skupina Svilanit. Na posameznega zaposlenega tako odpade v Svilanitu v letu 2003 le 7.538 tisoč SIT, kar je 3 % manj kot leto poprej. Spremembe med kazalcema dobičkonosnosti med letoma 2003 in 2002 ne kažejo ustrezne slike, saj je v obeh letih poslovni izid blizu nič in zelo majhne spremembe katerekoli kategorije bistveno spremenijo relativno razliko med letoma. Kazalec je torej bistveno prenizek, za primer, Prevent d.d. ima več kot 60-krat večjega. Kratkoročno lahko podjetje rešuje krizo z zmanjševanjem odhodkov, dolgoročno pa mora bistveno povečati prihodke, da bi lahko postalo zanimivo za vlagatelje.

Struktura sredstev je bistveno drugačna v Svilanitu in na drugi strani panogi in Preventu d.d. V Svilanitu v letu 2003 prevladujejo stalna sredstva s 63-odstotnim deležem med vsemi sredstvi, v panogi in tudi v Preventu d.d. pa zasedajo približno 33-odstotni delež. Obratno je pri stalnih sredstvih. Stalna sredstva so se v letu 2003 še povečala za 7 %, predvsem zaradi velikega povečanja dolgoročnih finančnih naložb, katerih namen je povezovanje z drugimi tekstilnimi podjetji; gibljiva sredstva so se pa zmanjšala za 7,5%. Tehnična opremljenost dela je zato narasla za 5 %, če upoštevamo nabavno vrednost osnovnih sredstev in je za 77 % večja kot v panogi in za 11 %, če upoštevamo le opremo. Stopnja odpisanosti je 75-odstotna in narašča; je nekoliko nižja kot v Preventu.

Med gibljivimi sredstvi prevladujejo zaloge s 57 %, a se te obrnejo le 4-krat v letu 2002 in 3,4-krat v letu 2003, v panogi pa 18-krat. Obračanje zalog je v Svilanitu torej zelo počasno in se še stopnjuje, očitno je zalog, predvsem končnih proizvodov, mnogo preveč za obstoječo vrednost odhodkov.

Bruto količnik fluktuacije se je zmanjšal za 60 %, saj v podjetju le malo zaposlujejo, nekaj zaposlenih je podjetje zapustilo, posledično se je stopnja fluktuacije povečala za 66 %. Izobrazbena struktura podjetja je slaba, v letu 2003 pa se je vrhu lestvice še poslabšala. Zaposleni z najvišjo stopnjo izobrazbe iz podjetja odhajajo. Tudi zadovoljstvo zaposlenih ni ustrezno, saj so zaposleni ocenili svoje zadovoljstvo le z oceno (1-5) 2,8. Največji vzrok temu je slabo notranje komuniciranje in nizke plače. Nezadovoljstvo se odraža na absentizmu, ki pa je zaradi primernih ukrepov v letu 2003 padel na 6,4 %.

Največji delež nabave zaseda surova bombažna preja (68 %), katere osnovna surovina se je v letu 2003 pocenila za 5,4 %, k temu so prispevali še ugodnejši pogoji naročanja – posledično se je odhodek nabave v letu 2003 znižal za 6 %.

V proizvodnji je bilo proizvedenih 17,5 % manj brisač in sešitih 13,2 % več kopalnih plaščev. Prodaja kopalnih plaščev narašča, kar je dobro, saj ima plašč relativno precej večjo dodano vrednost kot brisača. Obenem pa so se prodajne cene brisač povečale za 2 % in cene kopalnih plaščev znižale za 1 %.

Prodaja na najpomembnejših trgih je v letu 2003 padla (EU, Hrvaška), povečala pa se je v Sloveniji (3 %), v državah CEFTA (45 %) in ostalih državah JV Evrope z izjemo Srbije. Znižanje prodaje v EU je ob hudi konkurenci in recesiji v EU tudi posledica izgube nekaj pomembnih kupcev. Obstoječi kupci so precej koncentrirani, saj največjih 12 kupi več kot 50 % izdelkov.

V okviru financiranja je opaziti večjo stopnjo kapitalizacije (0,51) kot v panogi (0,34), ki pa pada. Kratkoročna likvidnost je razmeroma dobra, kar je posledica velikih zalog. Če opazujemo le kratkoročne terjatve in denarna sredstva, pa zelo slaba, a boljša kot v panogi. Dolgoročna finančna stabilnost je zadovoljiva, vendar se je v letu 2003 zmanjšala za 6 %. V panogi je še manjša.

Najbolj znana blagovna znamka na domačem trgu podjetja je Sivilanit in vprašljiva je smiselnost uvajanje drugih, slabo poznanih znamk na slovenski trg. V zadnjem času je Sivilanit pridobil dva certifikata in stopnja okvarjenih izdelkov se zmanjšuje. Načrtujejo tudi posodobitev čistilnega bazena, ki bo omogočal manjše odhodke ekoloških taks.

Kljub vsemu in kljub temu, da ima Sivilanit večino kazalcev slabših od panoge »proizvodnja tekstilnih izdelkov brez oblačil«, pa je treba priznati, da posluje bolje kot mnogi slovenski tekstilci. Tudi v sami panogi so večinoma le majhna in nekaj srednje velikih podjetij, ki so mnogo bolj fleksibilna kot veliko podjetje Sivilanit in tudi lastniki so pripravljeni v delovanje svojih majhnih podjetij vložiti veliko več navora od osmih ur dela na dan. Če se ozremo po drugih večjih slovenskih tekstilnih podjetjih se nam v večini primerov odpre črna slika. Včasih uspešnim slovenskim tekstilnim podjetjem, kot Labod, Tkanina, Jutranjka, Elkroj in drugim se obeta težka prihodnost oziroma so že v stečaju in tja se plazi tudi Sivilanit. Če se zelo hitro ne bo bistveno prestrukturiral in pokazal predvsem več znanja pri prodaji, če ne bo prodril na trge z večjo dodano vrednostjo in prodal mnogo več dobrih izdelkov; se bo stanje slabšalo iz dneva v dan.

LITERATURA

1. Bernardin H. John: Human Resource Management. Third edition. New York : McGraw-Hill higher education, 2003. 630 str.
2. Bertalanič Gorazd: Svetovni trg bombaža. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 102 str.
3. Damjan Janez, Možina Stane: Obnašanje potrošnikov. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 248 str.
4. Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 469 str.
5. Hrastelj Tone, Makovec Brenčič Maja: Mednarodno trženje, Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 124 str.
6. Jerovšek Janez: Izobrazba in ekonomska uspešnost. Ljubljana : Center za samoupravno normativno dejavnost pri DDU UNIVERZUM, 1980. 253 str.
7. Lipičnik Bogdan: Človeški viri in ravnanje z njimi. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 326 str.
8. Lipovec Filip: Uvod v analizo poslovanja. Kranj : Založba moderna organizacija, 1974. 136 str.
9. Lynch Richard: Corporate Strategy. London: Aldersgate Consultancy Limited, 1997. 826 str.
10. Marovt Lucija: Na največje čistilne naprave še čakamo. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 48, str. 34-36
11. Mihelj Marija: Informacijska vrednost kazalnikov poslovanja iz zornega kota uporabnikov in njihove izrazne moči. Zbornik referatov: Metode, modeli in orodja analiziranja ter poslovnega odločanja. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 177-194.
12. Perčič Vinko: Analiza sredstev podjetja. Zbornik referatov: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 76-90
13. Pirš Viktorija: Vloga in pomen blagovne znamke v tekstilni industriji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 46 str.
14. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 194 str.
15. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 196 str.
16. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 289 str.
17. Rejc Adriana: Sodobni pogledi na merjenje in presojanje uspešnosti poslovanja podjetja. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 124 str.
18. Rusjan Borut: Management proizvodnje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 296 str.
19. Šalamun Andreja: Tekstilna industrija. Bo sploh kdo preživel?. Gospodarski vestnik, Ljubljana : 2004, 48, str. 28-35
20. Tekavčič Metka: Analiza zalog. Zbornik referatov: Analiziranje za potrebe strateškega odločanja ter dosežki analitske prakse in teorije Bernardin. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1998, str. 209-219.

21. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov 1. Strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož, Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
22. Turin Erika: Vloga računovodstva v celovitem obvladovanju poslovnega procesa. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 143 str.
23. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998. 620 str.
24. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
25. Waters Donald: Inventory Control and Management. 2nd edition. Chichester : John Wiley&Sons Ltd, 2003. 391 str.
26. Ziherl Mojca: Z analizo nabave do boljših poslovnih odločitev. Zbornik referatov: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 108-128.
27. Zupan Tomaž: Sprememba položaja bombaža v proizvodnji in potrošnji tekstilnih izdelkov. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 40 str.

VIRI

1. Izkaz poslovnega izida za obdobje 1.-12.2003 – Svilanit Svila d.o.o., 2004.
2. Izkaz poslovnega izida za obdobje 1.-12.2003 – Svilanit d.d., 2004.
3. Izkaz poslovnega izida za obdobje 1.-12.2002 – Svilanit d.d., 2003.
4. Bilanica stanja na dan 31.12.2001 – Svilanit d.d., 2002.
5. Bilanica stanja na dan 31.12.2002 – Svilanit d.d., 2003.
6. Bilanica stanja na dan 31.12.2003 – Svilanit d.d., 2004.
7. Konsolidirana bilanica stanja na dan 31.12.2001 – skupina Svilanit, 2002.
8. Konsolidirana bilanica stanja na dan 31.12.2002 – skupina Svilanit, 2003.
9. Konsolidirana bilanica stanja na dan 31.12.2003 – skupina Svilanit, 2004.
10. Letno poročilo delniške družbe Svilanit d.d. za leto 2001, 2002.
11. Letno poročilo delniške družbe Svilanit d.d. za leto 2002, 2003.
12. Letno poročilo delniške družbe Svilanit d.d. za leto 2003, 2004.
13. Konsolidirano letno poročilo skupine Svilanit za leto 2002, 2003.
14. Konsolidirano letno poročilo skupine Svilanit za leto 2003, 2004.
15. Izpisek skladiščnih kartic za leto 2002.
16. Izpisek skladiščnih kartic za leto 2003.
17. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 2002.
18. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 2003.
19. Letno poročilo skupine Prevent za leto 2003, 2004.
20. AJPES, Finančni podatki za panogo 17.400, Proizvodnja tekstilnih izdelkov brez oblačil za leto 2003.
21. Izkaz poslovnega izida za obdobje 1.-12. 2003 Prevent d.d., 2004.
22. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2002. 311 str.

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Svilanit d.d. in SKUPINE Svilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003 s pripadajočimi stalnimi cenami

ELEMENT	SVILANIT d.d.			SKUPINA SVILANIT		
	2003	2002		2003	2002	
	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
SREDSTVA	5.023.587	4.950.356	4.732.654	5.177.410	5.002.684	4.782.681
STALNA SREDSTVA	3.171.200	2.953.077	2.823.209	3.098.748	2.952.157	2.822.330
NEOPREDM.DOLG.SRED.	8.504	6.111	5.842	11.666	11.550	11.042
1. Dolgoročno odloženi stroški	1.295	2.002	1.914	4.457	7.268	6.948
2. Dolgoročne premoženjske pravice	7.209	4.109	3.928	7.209	4.282	4.094
OPREDM. OSNOVNA SRED.	2.714.203	2.785.562	2.663.061	2.812.282	2.872.879	2.746.538
1. Zemljišča in zgradbe	1.615.719	1.720.462	1.644.801	1.678.809	1.786.168	1.707.618
a) Zemljišča	227.363	237.822	227.363	290.453	303.528	290.180
b) Zgradbe	1.388.356	1.482.640	1.417.438	1.388.356	1.482.640	1.417.438
2. Oprema in druga opredm.osn.sredstva	1.096.593	1.063.122	1.016.369	1.122.541	1.079.407	1.031.938
3. Predujmi za pridobitev osnov.sredstev	0	0	0	0	0	0
4. Opredmetena sredstva v gradnji in izdelavi	1.891	1.978	1.891	10.932	7.303	6.982
DOLG. FIN. NALOŽBE	448.493	161.404	154.306	274.800	67.729	64.750
1. Naložbe v delnice in del.podjetja	258.601	48.278	46.155	258.601	48.278	46.155
2. Odkupljene lastne delnice	8.025	8.394	8.025	8.025	8.394	8.025
3. Deleži v podjetjih v skupini	173.693	93.676	89.556	0	0	0
4. Dolgoročna dana posojila in terjatve do podj.	8.174	11.057	10.571	8.174	11.057	10.571
		0			0	
GIBLJIVA SREDSTVA	1.852.387	1.997.279	1.909.445	2.078.661	2.050.527	1.960.351
		0			0	
ZALOGE	1.059.625	1.013.324	968.761	1.266.104	1.221.631	1.167.907
1. Material	106.688	92.020	87.973	145.276	140.714	134.526
2. Nedokončana proizvodnja	267.453	287.630	274.981	270.326	290.824	278.034
3. Proizvodi	678.438	628.489	600.850	702.173	630.327	602.607
4. Trgovsko blago	7.046	5.185	4.957	148.329	159.766	152.740
KRATK.TERJ.IZ POSLOVANJA	713.086	923.059	882.466	702.568	744.748	711.996
1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	432.736	461.045	440.770	532.672	273.505	261.477
2. Kratkoročne posl.terjatve do podjetij v skupini	264.599	440.001	420.651	138.800	440.001	420.651
3. Kratkoročni dani predujmi in varščine	2.594	12.206	11.669	2.966	14.199	13.575
4. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	13.157	9.807	9.376	28.130	17.042	16.293
KRATK.TERJ.ZA NEVPL. KAP.	0	0	0	0	0	0
DENARNA SREDSTVA	75.025	57.747	55.207	105.338	80.845	77.290
AKT. ČAS. RAZMEJITVE	4.651	3.150	3.011	4.651	3.303	3.158
ZUNAJBILANČNA SREDSTVA	881.183	692.674	662.212	881.183	692.674	662.212

Vir: Bilanca stanja podjetja Svilanit d.d. in SKUPINE Svilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Sivilanit d.d. in SKUPINE Sivilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003 s pripadajočimi stalnimi cenami

ELEMENT	2003	2002		2003	2002	
	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	TEKOČE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	5.023.587	4.950.356	4.732.654	5.177.410	5.002.685	4.782.682
KAPITAL	3.385.976	3.537.473	3.381.905	3.412.441	3.552.681	3.396.445
VPOKLICANI KAPITAL	820.814	858.571	820.814	837.991	863.842	825.853
1. Osnovni kapital	820.814	858.571	820.814	837.991	863.842	825.853
2. Nepoklicani kapital	0	0	0	0	0	0
KAPITALSKE REZERVE	256	268	256	256	268	256
REZERVE IZ DOBIČKA	1.218.236	1.272.145	1.216.200	1.218.775	1.272.145	1.216.200
PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID	86.280	90.249	86.280	88.436	96.041	91.817
ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA	2.036	0	0	8.189	3.228	3.086
SPLOŠNI PREVREDNOT. POPR. KAP.	1.258.355	1.316.239	1.258.355	1.258.795	1.317.158	1.259.233
DOLG. REZERVACIJE	63.634	0	0	63.634	0	0
FINANCNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	1.559.044	1.393.709	1.332.418	1.686.144	1.430.830	1.367.906
a) DOLGOROČNE FINAN.IN POSL.OBVEZ.	270.609	229.566	219.470	270.609	229.566	219.470
b) KRATKOROCNE FINAN.IN POSL.OBVEZ.	1.288.435	1.164.144	1.112.948	1.415.535	1.201.264	1.148.436
PAS.ČAS. RAZMEJITVE	14.933	19.175	18.332	15.192	19.175	18.332
ZUNAJ BILANČNE OBVEZNOSTI	881.183	692.674	662.212	881.183	692.674	662.212

Vir: Bilanca stanja podjetja Sivilanit d.d. in SKUPINE Sivilanit na dan 31.12.2002 in 31.12.2003.

Priloga 2: Izkaz uspeha podjetja Sivilanit d.d. in SKUPINE Sivilanit za leti 2003 in 2002

ELEMENT	Sivilanit d.d.			Skupina Sivilanit		
	2003	2002		2003	2002	
	Tekoče	Tekoče	Stalne	Tekoče	Tekoče	Stalne
ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE	3.379.350	3.669.101	3.837.880	3.867.467	3.781.807	3.955.770
a) Prih.od prodaje proizvodov skup.	3.116.432	3.549.303	3.712.571	3.701.560	3.661.995	3.830.447
- domači trg	1.055.802	1.315.766	1.376.291	1.519.659	1.419.148	1.484.429
- izvoz	2.060.630	2.233.536	2.336.279	2.181.901	2.242.847	2.346.018
b) Prih.od prodaje storitev skupaj	136.594	116.023	121.360	133.773	116.023	121.360
c) Prihodki od prodaje trg.blaga in materiala	34.910	3.776	3.950	19.760	3.789	3.963
d) Drudi prihodki od prodaje	91.415	0	0	12.375	0	0
+/- VRED.ZAL.PROIZV.IN NEDOK.PROIZV.	70.059	-63.471	-66.391	89.286	43.551	45.554
VRED.LASTNIH PROIZV., INTER.STORITVE	0	3.542	3.705	0	3.542	3.705
PREVREDNOTEVALNI POSL.PRIHODKI	10.426	21.115	22.086	10.426	21.115	22.086
DRUGI PRIH.OD POSLOVANJA	28.856	65.507	68.520	88.465	68.812	71.977
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA (1+2+3+4+5)	3.488.691	3.695.795	3.865.802	4.055.644	3.918.827	4.099.093
STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	1.947.557	2.129.768	2.227.737	2.237.786	2.231.372	2.334.015
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	28.715	53.390	55.846	185.759	103.455	108.214
b) Stroški porabljenega materiala	1.614.276	1.742.447	1.822.600	1.730.443	1.756.611	1.837.415
c) Stroški storitev	304.567	333.931	349.292	321.584	371.306	388.386
STROŠKI DELA	1.132.938	1.276.113	1.334.814	1.352.284	1.327.664	1.388.737
a) Bruto plače	800.729	904.647	946.261	956.009	952.849	996.680
b) Stroški socialnih zavarovanj	160.007	179.122	187.362	200.022	181.361	189.704
c) Drugi stroški dela	172.202	192.343	201.191	196.253	193.454	202.353
ODPISI VREDNOSTI	282.711	270.138	282.564	296.555	299.395	313.167
DRUGI STROŠKI	48.393	19.690	20.596	61.846	31.873	33.339
POSLOVNI IZID IZ POSLOV. (6-7-8-9-10)	77.091	87	91	107.172	28.523	29.835
FINANČNI PRIHODKI	63.513	74.419	77.842	33.912	59.751	62.500
FINANČNI ODHODKI	141.450	121.449	127.036	126.081	125.719	131.502
ČISTI POSL.IZID IZ REDN.DELOV. (6-7-8-9-10+12-13)	-846	-46.943	-49.102	15.003	-37.445	-39.167
IZREDNI PRIHODKI	11.919	17.575	18.383	13.271	20.527	21.471
IZREDNI ODHODKI	7.003	2.395	2.505	9.046	5.418	5.667
POSLOVNI IZID ZUNAJ REDN.DEL. (15-16)	4.916	15.180	15.878	4.225	15.109	15.804
DAVEK IZ DOBIČKA	0	0	0	9.003	6.342	6.634
ČISTI POSLOVNI IZID (14+15-16-18)	4.071	-31.763	-33.224	10.225	-28.678	-29.997

Vir: Izkaz uspeha podjetja Sivilanit d.d. in SKUPINE Sivilanit za leti 2002 in 2003.

Priloga 3: Podlaga za izračun kazalcev produktivnosti, ekonomičnosti, dobičkonosnosti, odpisanosti sredstev, kapitalizacije, plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti

$$\text{Količnik produktivnosti dela} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

$$\text{Celotna ekonomičnost} = \frac{\text{vsi prihodki}}{\text{vsi odhodki}}$$

$$\text{Ekonomičnost I} = \frac{\text{prihodki od poslovanja}}{\text{odhodki od poslovanja}}$$

$$\text{Ekonomičnost II} = \frac{\text{prihodki od financiranja}}{\text{odhodki od financiranja}}$$

$$\text{Ekonomičnost III} = \frac{\text{izredni prihodki}}{\text{izredni odhodki}}$$

$$\text{Dobičkonosnost sredstev} = \frac{\text{čisti dobiček} - \text{odhodki iz financiranja}}{\text{povp. sta.nje sredstev}}$$

$$\text{Dobičkonosnost kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečev sta.nje kapitala}}$$

$$\text{Stopnja odpisanosti} = \frac{\text{odpisana vrednost osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} \times 100$$

$$\text{stopnja kapitalizacije} = \frac{\text{trajni viri}}{\text{vsi viri}}$$

$$\text{kratkoročni koeficient} = \frac{\text{gibljava sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

$$\text{količnik hitrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{gibljava sredstva} - \text{za log e}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

$$\text{ostri preizkus likvidnosti} = \frac{\text{denarna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$