

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

DARJA BERTALANIČ

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ELEKTRIKA d.o.o. V LETIH  
1999 IN 2000**

Ljubljana, junij 2002

DARJA BERTALANIČ

## **IZJAVA**

Študentka \_\_\_\_\_ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom

\_\_\_\_\_, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_ .

Podpis:

\_\_\_\_\_

## KAZALO

UVOD .....	1
<b>1. PREDSTAVITEV ELEKTROGOSPODARSTVA.....</b>	<b>2</b>
1.1. POJEM ELEKTROGOSPODARSTVA .....	2
1.2. ORGANIZACIJA SLOVENSKEGA ELEKTROGOSPODARSTVA .....	3
1.2.1. <i>Proizvodnja električne energije</i> .....	3
1.2.2. <i>Vodenje in prenos električne energije</i> .....	4
1.2.3. <i>Distribucija električne energije</i> .....	4
1.3. ODPIRANJE TRGA Z ELEKTRIČNO ENERGIJO V SLOVENIJI .....	4
<b>2. PREDSTAVITEV PODJETJA ELEKTRIKA D.O.O. ....</b>	<b>6</b>
2.1. PRESOJA NABAVNE FUNKCIJE V OKVIRU KOMERCIALNE FUNKCIJE .....	6
2.2. POSLOVANJE PODJETJA V OKVIRU ENERGETSKEGA ZAKONA.....	6
2.3. GLAVNE NALOGE IN CILJI PODJETJA .....	7
2.4. PONUDBA PODJETJA NA ODPRTEM ENERGETSKEM TRGU .....	7
2.5. LICENCE PODJETJA.....	8
<b>3. ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ELEKTRIKA D.O.O.....</b>	<b>8</b>
3.1. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA.....	9
3.1.1. <i>Specifikacija finančnega in izrednega poslovanja</i> .....	13
3.2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA .....	15
3.2.1. <i>Analiza donosnosti oziroma rentabilnosti</i> .....	15
3.2.2. <i>Analiza ekonomičnosti</i> .....	17
3.2.3. <i>Analiza produktivnosti</i> .....	18
3.3. ANALIZA SREDSTEV.....	20
3.3.1. <i>Obseg in struktura sredstev</i> .....	20
3.3.2. <i>Analiza stalnih sredstev</i> .....	21
3.3.2.1. <i>Tehnična opremljenost dela</i> .....	22
3.3.3. <i>Analiza gibljivih sredstev</i> .....	23
3.3.3.1. <i>Hitrost obračanja obratnih sredstev</i> .....	25
<b>4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ.....</b>	<b>26</b>
4.1. ANALIZA ZAPOSLENIH.....	26
4.1.1. <i>Povprečno število zaposlenih</i> .....	27
4.1.2. <i>Struktura zaposlenih po spolu</i> .....	27
4.1.3. <i>Izobrazbena struktura zaposlenih</i> .....	27
4.2. ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE.....	29
4.2.1. <i>Vrednostni deleži kupcev</i> .....	29
4.2.2. <i>Struktura prodaje</i> .....	30
4.2.3. <i>Količinska prodaja</i> .....	31
4.3. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE.....	32
4.3.1. <i>Obseg in struktura virov financiranja</i> .....	32
4.3.2. <i>Kazalci stanja financiranja</i> .....	34
4.3.3. <i>Kazalci plačilne sposobnosti</i> .....	35
4.3.4. <i>Finančna stabilnost</i> .....	37
<b>5. SKLEP .....</b>	<b>39</b>
<b>6. LITERATURA.....</b>	<b>41</b>
<b>7. VIRI .....</b>	<b>42</b>

## UVOD

Podjetje je osnovna celica družbenega gospodarstva, ki samostojno opravlja določene naloge v procesu družbene reprodukcije s ciljem doseči na osnovi danih družbenoekonomskih zakonitosti čim večjo vrednost čistega rezultata (dobička). Zato mora podjetje stalno skrbeti za poslovno enotnost in nositi tveganje za boniteto svojega poslovanja, ki se stalno in objektivno preverja na trgu (Pučko, Rozman, 1998, str. 16).

Če želijo podjetja vstopiti v sodobno globalizirano družbo in ostati konkurenčna morajo uspešno poslovati in se prilagajati vedno novim zahtevam trga. Zato morajo analizirati uspešnost poslovanja z namenom oblikovanja ustreznih strategij na ravni poslovnega modela, ki morajo zajemati natančno analizo vseh ključnih strateških in operativnih aktivnosti, ki jih izvajajo, ter izdelati sistem, v katerem vladata maksimalna sinergija in usklajenost med temi aktivnostmi in tako lažje določiti ključne cilje podjetja (Ložar, 2002, str. 12).

Analiza poslovanja je tako proces spoznavanja konkretnega podjetja ter njegovega poslovanja z namenom omogočiti smotno odločanje v podjetju in s tem doseči večjo uspešnost poslovanja, gledano s stališča uporabnika (Lipovec, 1985, str. 31).

PREDMET mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja Elekrika d.o.o., ki spada v elektrogospodarsko panogo, v letih 1999 in 2000 ter primerjava med tema letoma. Resnično ime podjetja je drugačno, vendar sem ga zaradi tajnosti podatkov na željo podjetja poimenovala z izmišljenim imenom Elekrika d.o.o.

Elektroenergetska panoga je v zadnjem času doživljala velike spremembe v smislu liberalizacije tega sektorja. Tako naj bi se elektroenergetski trg postopoma odprl v državah članicah EU, s čimer bi se omogočili prost pretok energije, zanesljivost dobave in povečanje konkurenčnosti ob nižjih cenah električne energije.

NAMEN ANALIZE je spoznati poslovanje omenjenega podjetja v letih 1999 in 2000.

CILJ ANALIZE je ugotoviti morebitne slabosti podjetja ter oblikovati predloge, ki bi lahko pripeljali do ugodnejših rezultatov.

Kot METODO ANALIZE sem uporabila metodo razčlenjevanja, torej razčlenbo celote podatkov za leto 1999 in 2000 in primerjavo med tema dvema letoma. Da bi zagotovila primerljivost podatkov, sem izločila vpliv inflacije, ki ga merimo z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin. Podatke iz bilance stanja za leto 1999 sem pomnožila z indeksom cen življenjskih potrebščin december 2000/december 1999, ki je po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije znašal 1,089.

Primerljivost bilanc uspeha pa sem zagotovila z indeksom povprečnih cen življenjskih potrebščin, s katerim sem pomnožila podatke iz izkaza uspeha za leto 1999. Le-ta je po navedbah Statističnega urada Republike Slovenije ravno tako znašal 1,089. Pri izračunu povprečij postavk sredstev, kapitala,..., kjer sem morala upoštevati tudi podatke iz bilance stanja za leto 1998, sem podatke iz bilance stanja za leto 1998 pomnožila z indeksom cen življenjskih potrebščin december 2000/december 1998, ki je znašal 1,176, in tako zagotovila primerljivost podatkov.

Diplomsko delo sem razdelila na pet delov. V prvem delu sem predstavila splošne značilnosti elektrogospodarstva in novosti, ki se na tem področju uvajajo in so urejene z Energetskim zakonom. V drugem delu sem predstavila podjetje Elekrika d.o.o.. Analizo uspešnosti poslovanja, in sicer analizo bilance uspeha, bilance stanja in analizo uspešnosti, sem predstavila v tretjem delu. To sem opravila s pomočjo kazalnikov produktivnosti, ekonomičnosti in donosnosti. V četrtem delu sem analizirala kadrovske, finančne in prodajne funkcije. V sklepnem delu sem izrazila svoje mnenje o slabostih podjetja Elekrika d.o.o. in predstavila glavne ugotovitve, ki bi lahko vplivale na uspešnost poslovanja podjetja Elekrika d.o.o..

## **1. PREDSTAVITEV ELEKTROGOSPODARSTVA**

### **1.1. POJEM ELEKTROGOSPODARSTVA**

Elektrogospodarstvo spada med javne storitvene panoge, kamor uvrščamo še telekomunikacije, naftno gospodarstvo in naravni plin, vodno gospodarstvo, komunalne storitve in železnice. Izraz »javni« ni pogojen izključno z njihovo lastninsko strukturo, temveč izhaja iz dveh temeljnih značilnosti. Javnost sektorjev je v tem, da so temeljnega pomena za normalno delovanje vseh ali večine sektorjev v narodnem gospodarstvu in za veliko večino gospodinjstev oziroma posameznikov, saj gre za infrastrukturno dejavnost. Izraz »javni« se jim je predpisal zato, ker je od osemdesetih let vladalo prepričanje, da je država tako ali drugače prisiljena posegati v njihovo delovanje, če naj poskrbi za ekonomsko učinkovitost. Javne storitvene panoge so se v preteklosti zaradi svojih tehnoloških značilnosti uvrščale med naravnomonopolne panoge (Hrovatin, 1994, str. 434).

Javne storitvene panoge so v grobem sestavljene iz treh faz: proizvodnje oz. pridobivanja, prenosa in distribucije. Tehnološki napredek je povzročil, da so v fazi proizvodnje prihranki obsega že izčrpani, medtem ko prenos in distribucija še vedno ostajata naravnomonopolni fazi (Hrovatin, 1994, str. 435).

V zadnjih dveh desetletjih so se v naravnomonopolnih panogah dogajale pomembne spremembe. Hiter tehnološki razvoj, globalizacija trgov ter večje povpraševanje po storitvah so začele odpirati prostor konkurenčnemu prestrukturiranju panog.

V tem obdobju je tudi ekonomska politika zavzela stališče, da mora vlogo temeljnega koordinacijskega mehanizma v gospodarstvu zopet prevzeti trg. Država pa naj bi se iz gospodarskega življenja umaknila dosledno in čim hitreje. Številne razvite države so zato usmerile svoje ekonomske politike v liberalizacijo, deregulacijo ter privatizacijo gospodarstva (Hrovatin, 1993, str.1).

Elektrogospodarstvo dobavlja električno energijo vsem gospodarskim subjektom in tudi manjšim uporabnikom, kot so gospodinjstva, zato posredno vpliva na mnoga področja življenja na ravni države. Ker je pomen električne energije in posredno elektrogospodarstva v državah zelo velik, bodo države kljub vsem spremembam še vedno morale vsaj deloma nadzirati delovanje elektrogospodarstva. Predvsem se to nanaša na prenos in distribucijo električne energije.

Države se po organizaciji elektrogospodarstva med seboj razlikujejo. Zato bom v nadaljevanju diplomskega dela predstavila organizacijo slovenskega elektrogospodarstva, nato pa še odpiranje trga z električno energijo v Sloveniji.

## **1.2. ORGANIZACIJA SLOVENSKEGA ELEKTROGOSPODARSTVA**

Slovensko elektrogospodarstvo je vertikalno decentralizirano v pet distribucijskih podjetij, eno prenosno podjetje in devet proizvodnih podjetij, med katerimi so se nekatera po odobritvi vlade povezala v Holding slovenske elektrarne, katerega prvi cilj je enoten nastop na trgu električne energije.

V Sloveniji je bil ustanovljen tudi organiziran trg električne energije – Borzen, kjer se trguje z električno energijo na pregleden način. Pomembno mesto na trgu z električno energijo pa ima tudi neodvisna Agencija za energijo, katere glavna naloga je skrb za pregledno in nepristransko delovanje energetskega trga v interesu vseh udeležencev (Petrovčič, 2002, str. 55).

### **1.2.1. Proizvodnja električne energije**

Med večje proizvajalce električne energije v Sloveniji, ki so se združili v Holding slovenske elektrarne, spadajo: Dravske elektrarne, Savske elektrarne, Soške elektrarne, Termoelektrarna Šoštanj, Termoelektrarna Brestanica in Premogovnik Velenje.

Poleg teh, med večje proizvajalce sodijo še Nuklearna elektrarna Krško, Termoelektrarna Trbovlje in Termoelektrarna-toplarna Ljubljana.

Med proizvajalci izven Holdinga je najmočnejša Nuklearna elektrarna Krško, z vidika finančnih učinkov, pa so najmočnejše Dravske elektrarne (Petrovčič, 2002, str.53).

### **1.2.2. Vodenje in prenos električne energije**

Za prenos električne energije v Sloveniji skrbi podjetje Elektro Slovenija (v nadaljevanju ELES). ELES s svojim prenosnim omrežjem in napravami povezuje v enoten sistem proizvodna podjetja ter pet distribucijskih podjetij: Elektro Celje, Elektro Gorenjska, Elektro Ljubljana, Elektro Maribor in Elektro Primorska (Supej, 2002, str. 73).

ELES se po novem sam ne sme več ukvarjati s prodajo ali z organiziranjem trga električne energije, ampak se ukvarja le z distribucijo električne energije, ki mora biti vsem na voljo pod enakimi pogoji. Z organiziranjem trga električne energije se po novem ukvarja Borzen d.o.o., ki je hčerinsko podjetje podjetja ELES (Petrovčič, 2002, str. 55).

### **1.2.3. Distribucija električne energije**

Distribucijska podjetja električne energije so organizirana po teritorialnem načelu, od katerih je vsako razdeljeno na več podregij: Elektro Celje, Elektro Gorenjska, Elektro Ljubljana, Elektro Maribor in Elektro Primorska. Njihova naloga je skrb za distribucijsko omrežje (35 kV, 20 kV, 1 kV in 0,4 kV). Distribucijska podjetja so organizirana kot delniške družbe in so v državni lasti. Dejavnosti teh podjetij so distribucija, nakup in prodaja električne energije.

V Sloveniji obstaja tudi pet velikih industrijskih odjemalcev med katere spadajo : Talum, TDR Ruše, Železarna Ravne, Železarna Jesenice ter Železarna Štore. Omenjena podjetja že spadajo med upravičene odjemalce električne energije saj porabijo več kot 100 gigavatnih ur električne energije letno (Petrovčič, 2002, str. 54).

## **1.3. ODPIRANJE TRGA Z ELEKTRIČNO ENERGIJO V SLOVENIJI**

Najpomembnejši dokument, ki ureja oblikovanje evropskega elektroenergetskega trga, je Smernica 96/92/EC Evropskega parlamenta in Sveta z dne 19. decembra (v nadaljevanju smernica), ki ureja vprašanja tržne strukture in konkurenčnosti elektrogospodarskih držav članic.

Smernica postavlja skupna pravila za proizvodnjo, prenos in distribucijo elektrike, za organizacijo trga, dostop do omrežij, vstop na trg in poslovanje. Njen cilj je liberalizacija trga z električno energijo v obdobju šestih let. Do leta 2003 bi morale biti odprti najmanj 33% trga v EU (Strategija in Poslovni načrt pristopa EU v energetskega sektorju: Strategija, 1998, str. 19).

Minimalno odprtje trga se doseže tako, da se določi upravičene odjemalce (eligible customers), to je končne uporabnike električne energije, ki jo lahko prosto kupujejo (sami



izberejo dobavitelja). Države članice morajo vsako leto do 31. januarja določiti kriterije za pridobitev pravic upravičenih odjemalcev. Med upravičene odjemalce morajo biti vključeni:

- od začetka odprtja trga (februar 1999): porabniki nad 40 GWh odjema letno,
- do leta 2000: porabniki nad 20 GWh odjema letno,
- do leta 2003: porabniki nad 9 GWh odjema letno.

Slovenija je na podlagi prilagajanja zahtevam Smernice septembra 1999 sprejela Energetski zakon, ki predvideva odpiranje trga z električno energijo v dveh delih.

Trg električne energije znotraj Slovenije se je odprl 15. aprila 2001, 1. januarja 2003 pa naj bi se odprl trg za električno energijo, proizvedeno v tujini. Novi energetski zakon torej prinaša predvsem svobodo izbire dobavitelja električne energije (Einspieler, 2002, str. 6).

Do začetka 2003 lahko tujo elektriko uvažajo le porabniki, ki porabijo nad 100 gigavatnih ur električne energije na leto, s 1. januarjem 2003 pa bodo tujo elektriko lahko kupovali tudi manjši odjemalci, ki na enem odjemnem mestu presegajo priključno moč 41 kilovatov, izvajajo dejavnost distribucije električne energije in po Energetskem zakonu veljajo za upravičene odjemalce (Petrovčič, 2002, str. 53).

Manjši odjemalci, ki sodijo v skupino tarifnih odjemalcev, bodo električno energijo še naprej prevzemali od distribucijskih podjetij. Cene bo določala vlada.

Izvajalci dejavnosti prenosa in izvajalci dejavnosti distribucije so dolžni upravičenim odjemalcem in proizvajalcem električne energije omogočiti dostop do omrežij na pregleden in nepristranski način po načelu reguliranega dostopa tretje strani. Cene za uporabo omrežij določa Agencija za energijo, ki je bila z zakonom ustanovljena za nadzor nad delovanjem trga z električno energijo in zemeljskim plinom. Agencija za energijo je neodvisna organizacija, katere naloga je, da zagotovi pregledno in nepristransko delovanje trga z električno energijo in zemeljskim plinom v interesu vseh udeležencev (Energetski zakon, 1999).

Nova zakonodaja torej opredeljuje drugačno organiziranost energetskega področja, kot je veljala doslej. Z liberalizacijo trga se vzpostavljajo novi odnosi, in sicer kupoprodajni odnosi med različnimi elektroenergetskimi podjetji (veleprodaja) ter maloprodaja, z možnostjo izbire dobavitelja. Električna energija bo postala tržna dobrina, katere pridobivanje bo omogočeno na osnovi tržnih načel. V tem procesu sta predvidena tudi prestrukturiranje elektro podjetij z ločitvijo posameznih dejavnosti ter proces privatizacije elektro podjetij.

V novih pogojih poslovanja se bodo spreminjale tudi cene električne energije. V preteklosti je bilo za Slovenijo namreč značilno, da cene zaostajajo za evropskim povprečjem, saj je vlada z njimi izpolnjevala različne politične interese. Vlada je cene električne energije zadrževala s ciljem blažitve inflacijskih gibanj (Dovč, 1996, str. 12).

## **2. PREDSTAVITEV PODJETJA Električna d.o.o.**

Podjetje Električna d.o.o. je družba z omejeno odgovornostjo in je v celoti last države. Dejavnost združbe je proizvodnja in distribucija energetskih medijev na lokaciji X. Dejavnost in poslovanje podjetja Električna d.o.o. sta tesno pogojena s proizvodnjo metalurških, livarskih in strojno predelovalnih družb na lokaciji X. Prioritetna naloga podjetja je oskrba omenjenih podjetij v količinsko in kakovostno ustreznem obsegu vseh vrst energetskih medijev za potrebe njihove proizvodnje z najnižjimi stroški ter oskrba bližnjega mesta s toplotno energijo za daljinsko ogrevanje objektov.

Zaenkrat je podjetje Električna d.o.o. v državni lasti, scenarij lastninskega preoblikovanja pa podpira razvoj in širitev dejavnosti podjetja v skladu z liberalizacijo energetskega trga v Sloveniji. Tako je cilj preoblikovanja podjetja z izborom primerne strateške partnerje postati stabilno podjetje za energetska oskrba na lokaciji X in krajevno neomejeno trgovati z električno energijo.

Podjetje Električna d.o.o. je poleg vodstva organizirano iz sedmih oddelkov:

- komerciala,
- finance, računovodstvo in kontroling,
- elektroenergetika,
- razvoj in projektiva,
- oddelek pare, tople vode in tekočih goriv,
- oddelek tehničnih plinov, vode in plinastih goriv,
- oddelek vzdrževanja energetskih naprav.

### **2.1. PRESOJA NABAVNE FUNKCIJE V OKVIRU KOMERCIALNE FUNKCIJE**

Podjetje ima organizirano svojo nabavno službo, ki s svojim delom zagotavlja nemoteno oskrbo z vsemi potrebnimi energetskimi mediji ter osnovnim in pomožnim reprodukcijskim materialom.

Po uvedbi izpolnjevanja zahtev standardov ISO 9001 in ISO 14001 v poslovanje podjetja, podjetje dobavitelje ocenjuje, razvršča v razrede, preverja, potrjuje in obvešča o doseženih ocenah.

### **2.2. POSLOVANJE PODJETJA V OKVIRU ENERGETSKEGA ZAKONA**

Podjetje Električna d.o.o. se s strateško načrtovanimi aktivnostmi pripravlja na samostojen nastop na odprtem trgu z energijo. Nova zakonodaja na tem področju tako podjetju nalaga določena pravila oziroma jim daje možnosti za širitev dejavnosti in bistvene prednosti pri

zagotavljanju tržne konkurenčnosti. Z načrtovano strategijo trgovanja z električno energijo in zemeljskim plinom se v podjetju zagotavljajo pogoji za varno in zanesljivo oskrbo porabnikov z energetske storitvami po tržnih načelih, načelih trajnostnega razvoja ob upoštevanju učinkovite rabe energije, gospodarne rabe obnovljivih virov energije ter pogojev varovanja okolja. S tem se zagotavlja konkurenčnost na trgu energije po načelih nepristranskosti in preglednosti, upoštevanje varstva potrošnikov in izvajanje učinkovitega nadzora nad oskrbo z energijo.

### **2.3. GLAVNE NALOGE IN CILJI PODJETJA**

Med glavne naloge in cilje, ki jih podjetje zasleduje spadajo:

- na lokaciji X je podjetje zadolženo za enotno vodenje in upravljanje energetskih oskrbovalnih sistemov,
- na nivoju občine podjetje opravlja dejavnost proizvodnje toplotne energije,
- podjetje se zavzema za zanesljivo in učinkovito, okolju sprejemljivo energetske oskrbo,
- strateški cilj poslovanja podjetja je pogojen z dvigom energetske učinkovitosti,
- zastavljen cilj podjetja je kakovost poslovanja in doseganje ekološke neoporečnosti proizvodnje,
- podjetje načrtuje smeri lastnega razvoja, rasti in stabilnosti.

### **2.4. PONUDBA PODJETJA NA ODPRTEM ENERGETSKEM TRGU**

Podjetje se odziva na spremenjene razmere na energetske trgu in temu prilagaja tudi svojo ponudbo. Ponudbo podjetja na odprtem energetske trgu sestavljajo:

- trgovanje, zastopanje in posredovanje na organiziranem trgu z električno energijo in zemeljskim plinom,
- distribucija električne energije po distribucijskem omrežju in upravljanje elektroenergetskega distribucijskega omrežja,
- dobava električne energije odjemalcem, ki niso upravičeni odjemalci,
- proizvodnja, distribucija in dobava toplote za daljinsko ogrevanje,
- proizvodnja, trgovanje in distribucija tekočih goriv,
- oskrba s paro,
- proizvodnja in distribucija komprimiranega zraka,
- zbiranje, čiščenje in distribucija vode, vključno s predelavo tehnoloških emulzij,
- zbiranje in odvoz odpadkov,
- ravnanje s posebnimi odpadki,
- odvajanje odpadnih voda,
- projektiranje, inženiring in tehnično svetovanje,
- vzdrževalna dejavnost in novogradnje s področja energetike,
- preizkušanje proizvodov, procesov ali storitev,
- servisiranje plinskih gorilnikov in kotlov ter klimatskih naprav.

## **2.5. LICENCE PODJETJA**

Podjetju Elekrika d.o.o. je Agencija za energijo med prvimi v Sloveniji podelila 12 licenc za opravljanje energetske dejavnosti med drugim za dobavo, posredovanje in trgovanje z električno energijo ter zastopanje tistih porabnikov na organiziranem trgu, ki bodo to želeli opravljati skupno. Licence podjetja so:

- trgovanje na organiziranem trgu z električno energijo,
- zastopanje in posredovanje na organiziranem trgu z električno energijo,
- distribucija električne energije,
- dobava električne energije odjemalcem, ki niso upravičeni odjemalci,
- upravljanje elektroenergetskega distribucijskega omrežja,
- proizvodnja električne energije v elektrarnah, od katerih posamezna enota presega moč 1 MW in ne presega moči 10 MW,
- proizvodnja, trgovanje in distribucija tekočih goriv,
- proizvodnja toplote za daljinsko ogrevanje nad 1 MW toplotne moči,
- distribucija toplote za daljinsko ogrevanje,
- distribucija plina in upravljanje distribucijskega omrežja,
- skladiščenje plinskih goriv,
- skladiščenje v skladiščih tekočih goriv z zmogljivostjo nad 25 ton in trdnih goriv z zmogljivostjo nad 1000 ton.

## **3. ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA Elekrika d.o.o.**

Če želijo biti podjetja uspešna, si morajo vedno znova zastavljati cilje, h katerim nato v svojem delovanju težijo. Nekateri te cilje dosežejo na tak, drugi na drugačen način. Eni so pri tem bolj uspešni, drugi manj. Kako so posamezna podjetja uspešna, lahko ugotovimo z analizo poslovanja.

Ugotavljanje oziroma predvidevanje uspeha je izjemno pomembno, saj kaže na delo v podjetju, omogoči popravljanje posledic in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešnost (Pučko, Rozman, 1998, str. 216).

Ena izmed metod presojanja uspešnosti je primerjava posameznih kazalnikov. Najbolj elementarni kazalniki, ki jih tudi najpogosteje uporabljamo, so (Rebernik, 1999, str. 265):

- donosnost ali rentabilnost,
- gospodarnost ali ekonomičnost,
- proizvodnost ali produktivnost,
- plačilna sposobnost ali solventnost ter
- različni kazalniki financiranja.

### 3.1. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA

Glavni cilj vseh podjetij v gospodarstvu je doseči čim višjo vrednost enote kapitala. Poenostavljeno pa lahko rečemo, da podjetje posluje na način, ki izraža uspeh, če v izkazu uspeha kot temeljnem računovodskem izkazu izkazuje presežek prihodkov nad odhodki. Torej uspešno je, če izkazuje dobiček. Le-tega lahko podjetje porabi za različne namene. Lahko ga razdeli zaposlenim, ga prenese v rezerve, lahko pa ga tudi vloži v različne naložbe, ki lahko podjetju zagotovijo še več sredstev. Posledično pomeni večji dobiček tudi višjo uspešnost poslovanja.

V nadaljevanju sem analizirala izkaza uspeha za obe omenjeni leti, torej prihodke, odhodke in poslovni izid, poleg tega pa še kazalnike donosnosti oz. rentabilnosti, ekonomičnosti ter produktivnosti.

Prihodki so nasprotje odhodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem razdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo v obračunskem obdobju prodanih poslovnih učinkov (Turk, Melavc, 1994, str. 71).

Prihodke delimo na poslovne prihodke, prihodke od financiranja ter izredne prihodke.

Poslovne prihodke razdelimo na:

- prihodke od prodaje proizvodov in storitev na domačem in tujem trgu,
- prihodke od prodaje trgovskega blaga in materiala,
- prihodke, pridobljene kot pomoč (subvencija), podporo (dotacija), povračilo (regres), nadomestilo (kompenzacija) in premijo,
- druge poslovne prihodke (prihodki iz prodaje proizvodov ali storitev v samem podjetju, prihodki od zakupnin in najemnin,...).

Prihodki od financiranja so:

- prihodki od udeležb v drugih podjetjih,
- prihodki v obliki obresti za posojena sredstva.

Izredni prihodki so tisti prihodki, ki se pojavljajo občasno in so posledica neobičajnih dogodkov, povezanih s prodajo materialnih in nematerialnih naložb, sredstev ali pa zmanjšanjem are,...) in obveznosti; presežki, ki jih podjetje ugotovi naknadno (zamudne obresti, nagrade, pogodbene gotovinski ter podobni popusti, ki so znani šele kasneje (tudi PČR) (Pučko, Rozman, 1998, str. 220-221).

Odhodki so tisti stroški, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov oz. storitev v določenem obračunskem obdobju. Delimo jih ravno tako, kot to velja za prihodke, na poslovne odhodke, odhodke od financiranja ter izredne odhodke.

Poslovni odhodki so:

- materialni stroški (stroški surovin in materiala, stroški storitev, stroški zaščite pri delu,...),
- amortizacija kot strošek delovnih sredstev,
- bruto osebni dohodki (vkalkulirane plače, prispevki in davki),
- nabavna vrednost prodanega trgovskega blaga (predvsem pri trgovinskih organizacijah).

Odhodki od financiranja so:

- obresti (od posojil in kreditov drugim podjetjem),
- drugi odhodki (možno zmanjšanje vrednosti finančnih naložb).

Izredni odhodki so:

- odhodki zaradi zmanjšanja kakih sredstev,
- odhodki zaradi povečanja obveznosti do virov sredstev (Pučko, Rozman, 1998, str. 223-227).

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki podjetja v določenem obračunskem obdobju, ki je lahko pozitivna ali negativna. Pozitiven poslovni izid izraža dobiček, negativni pa izgubo. Podjetje dosega večji uspeh, čim večji je dobiček podjetja.

V nadaljevanju sem analizirala prihodke in odhodke ter poslovni izid podjetja Elekrika d.o.o., torej izkaz uspeha. Podjetje je svoj izkaz izdelalo po II. različici kot stopenjski izkaz uspeha, kar določa SRS 25. Vsi prihodki ter odhodki se nanašajo na dejavnost opravljanja gospodarskih služb tako, da ni nobene razmejitve na različne dejavnosti, kot to tudi zahteva SRS 25.

**Tabela 1:** Prihodki in odhodki podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT

<b>Element</b>	<b>1999</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>I 00/99</b>
1. Poslovni prihodki	1.293.540	98,9	1.648.459	98,8	127,4
2. Prihodki od financiranja	5.173	0,4	17.816	1,0	344,4
3. Izredni prihodki	9.400	0,7	3.040	0,2	32,3
<b>4. PRIHODKI SKUPAJ</b>	<b>1.308.113</b>	<b>100,0</b>	<b>1.669.315</b>	<b>100,0</b>	<b>127,6</b>
5. Poslovni odhodki	1.273.228	99,2	1.630.168	99,6	128,0
6. Odhodki od financiranja	4.516	0,4	5.569	0,4	123,3
7. Izredni odhodki	5.392	0,4	424	0	7,9
<b>8. ODHODKI SKUPAJ</b>	<b>1.283.136</b>	<b>100,0</b>	<b>1.636.161</b>	<b>100,0</b>	<b>127,5</b>
<b>9. DOBIČEK</b>	<b>24.977</b>		<b>33.154</b>		<b>132,7</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz bilanc uspeha za leto 1999 in 2000 je razvidno, da je imelo podjetje Elekrika d.o.o. v letu 1999 dobiček, ki je znašal 25 milijonov SIT, v letu 2000 pa dobiček, ki je znašal 33,1

milijonov SIT. Vendar pa moramo pri izračunu upoštevati še revalorizacijski izid (primanjkljaj), ki je v letu 1999 znašal (24.827.000) SIT, v letu 2000 pa (33.046.000) SIT. Tako je dobiček podjetja znašal 150.000 SIT v letu 1999, v letu 2000 pa 108.000 SIT.

Dobiček se je v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšal, kar je predvsem posledica dejstva, da so prodajne cene energentov regulirane s strani skupščine podjetja in da glavni kupci podjetja Elekrika d.o.o. svoje obveznosti plačujejo z zamikom.

Pojasniti je potrebno dejstvo, da je lastnik proučevanega podjetja hkrati tudi lastnik nekaj glavnih kupcev tega podjetja in si tako lahko »privošči« regulirani prodajni cenik energentov za izbranega kupca ter s tem dodeli posebne bonitete temu kupcu oziroma regulira njegov rezultat.

**Tabela 2:** Revalorizacijski izid podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT

	<b>Element</b>	<b>01.12.99</b>	<b>01.12.00</b>
<b>I.</b>	<b>OBLIKOVANJE REVALORIZACIJSKEGA IZIDA</b>	62.400	65.783
1.	Osnovna sredstva	56.993	60.233
2.	Zaloge	-	-
3.	Amortizacija	4.238	5.008
4.	Stroški materiala		
5.	Revalorizacija dolg. in kratk. finančnih naložb	1.169	542
	- Revalorizacijske obresti	1.169	542
	- Pozitivne tečajne razlike	-	-
6.	Revalorizacija izgube	-	-
<b>II.</b>	<b>ČRPANJE REVALORIZACIJSKEGA IZIDA</b>	87.227	98.829
7.	Revalorizacijski popravek kapitala	84.920	98.271
8.	Dolgoročne rezervacije	-	-
9.	Revalorizacija dolg. in kratk. obveznosti iz financiranja	2.307	558
	- Obresti	2.307	558
	- Tečajne razlike	-	-
<b>III.</b>	<b>REVALORIZACIJSKI IZID</b>	- 24.827	- 33.046

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

**Tabela 3:** Razčlenjeni prihodki in odhodki podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000  
v 000 SIT

Element	1999	2000	I 00/99
1. Čisti prihodki od prodaje	1.293.540	1.641.617	126,9
- Slovenija	1.263.333	1.639.149	129,7
- Izvoz	30.207	2.468	8,2
2. Sprememba vrednosti zalog	-	-	-
3. Lastna proizvodnja	-	5.042	-
4. Drugi prihodki iz poslovanja	-	1.800	-
<b>I. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA</b>	1.293.540	1.648.459	127,4
5. Stroški blaga, materiala in storitev	834.596	1.199.984	143,8
- Nabavna vrednost prodanega blaga	4.611	3.959	85,9
- Stroški materiala	119.525	136.744	114,4
- Stroški energije	447.325	696.146	155,6
- Stroški storitev	263.135	363.135	138,0
6. Stroški dela	311.967	312.583	100,2
- Plače	221.762	222.011	100,1
- Socialno in pokojninsko zavarovanje	44.868	45.602	101,6
- Ostali stroški dela	45.337	44.970	99,2
7. Amortizacija	121.306	113.319	93,4
8. Drugi odhodki iz poslovanja	5.359	4.282	79,9
<b>SKUPAJ STROŠKI</b>	1.273.228	1.630.168	128,0
<b>II. REZULTAT IZ POSLOVANJA</b>	20.312	18.291	90,0
9. Revalorizacijski izid	- 24.827	- 33.046	133,1
10. Prihodki od financiranja	5.173	17.816	344,4
- Od tega obresti	4.667	15.913	340,9
11. Odhodki od financiranja	4.516	5.569	123,3
- Od tega obresti	4.186	3.532	84,4
<b>REZULTAT IZ FINANČNEGA POSLOVANJA</b>	657	12.247	1864,1
<b>III. REZULTAT IZ REDNEGA POSLOVANJA</b>	- 3.858	- 2.508	65,0
12. Izredni prihodki	9.400	3.040	32,3
13. Izredni odhodki	5.392	424	7,9
<b>REZULTAT IZ IZREDNEGA POSLOVANJA</b>	4.008	2.616	65,3
<b>IV. CELOTNI DOBIČEK (IZGUBA)</b>	150	108	72,0
14. Davki iz dobička	0	0	0
15. Drugi davki	-	-	-
<b>V. ČISTI DOBIČEK (IZGUBA)</b>	150	108	72,0

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.



Iz tabele 3 je razvidno, da so bili čisti prihodki od prodaje v letu 2000 glede na leto 1999 sicer za 26,9% višji, kar pa še vedno ni na tisti ravni, kot bi jo podjetje lahko doseglo, če nanje ne bi vplivali subjekti zunaj podjetja z nenehnimi pritiski v smislu podaljševanja plačilnih rokov in zniževanja prodajnih cen, kar je moralo podjetje pri svojem poslovanju zaradi skupnega lastnika upoštevati. Skupni stroški poslovanja so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečali za 28%, kar je posledica različnih vplivov. Zvišali so se stroški materiala zaradi večjega obsega dela za zunanje naročnike, stroški energije so se povišali za 55,6% glede na leto 1999, kar je v veliki meri posledica višje nabavne cene zemeljskega plina (stalne podražitve). Povišali so se tudi stroški storitev, in sicer proizvodnih, komunalnih, intelektualnih in osebnih, povišale pa so se tudi zavarovalne premije za osnovna sredstva. Minimalno so se povišali tudi stroški dela, kar je predvsem posledica višjih stroškov za prehrano in stroškov prevoza na delo ter posledica usklajevanja vrednosti točke in regresa s kolektivno pogodbo.

Podjetje v letu 2000 izkazuje v poslovnem delu 18,3 milijonov SIT dobička, kar je manj od doseženega rezultata v poslovnem delu za leto 1999. Pri tem moramo v letu 2000 upoštevati negativen revalorizacijski izid, ki je v letu 2000 znašal 33 milijonov SIT, ter rezultat v finančnem delu, ki izkazuje 12,2 milijonov dobička. Tako podjetje iz rednega poslovanja izkazuje 2.5 milijonov izgube. V letu 1999 je izguba iz naslova rednega poslovanja znašala 3,8 milijonov SIT, kar je za 35% več od leta 2000. Če upoštevamo še rezultat iz izrednega poslovanja, ki je v letu 1999 znašal 4 milijone SIT dobička, v letu 2000 pa 2,6 milijonov SIT dobička, lahko ugotovimo, da je imelo podjetje v letu 1999 150.000 SIT dobička, v letu 2000 pa 108.000 SIT dobička, kar je za 18% manj od dobička v letu 1999.

### 3.1.1. Specifikacija finančnega in izrednega poslovanja

**Tabela 4:** Specifikacija finančnega rezultata podjetja Električna d.o.o. v letih 1999 in 2000  
v 000 SIT

Element	1999	2000
1. Prihodki od obresti	4.667	15.913
2. Prihodki od pozitivnih tečajnih razlik	506	1.872
3. Drugi prihodki	-	31
<b>4. PRIHODKI OD FINANCIRANJA</b>	<b>5.173</b>	<b>17.816</b>
5. Odhodki od obresti	4.186	3.532
- Obresti za obratna sredstva	2.670	3.150
- Obresti za kredite	1.516	382
- Ostale obresti	-	-
6. Odhodki od negativnih tečajnih razlik	209	2.037
7. Drugi odhodki od financiranja	121	-
<b>8. ODHODKI OD FINANCIRANJA</b>	<b>4.516</b>	<b>5.569</b>
<b>9. FINANČNI REZULTAT</b>	<b>657</b>	<b>12.247</b>

Vir: Poslovno poročilo podjetja Električna d.o.o. za leti 1999 in 2000.

**Tabela 5:** Specifikacija izrednega rezultata podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000  
v 000 SIT

<b>Element</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
1. Prihodki iz preteklih let	2.914	748
2. Vnovčene odpisane terjatve	3.061	147
3. Prejete odškodnine	2.767	2.112
4. Drugi izredni prihodki	658	33
<b>5. IZREDNI PRIHODKI</b>	<b>9.400</b>	<b>3.040</b>
6. Stroški iz preteklih let	1.956	309
7. Obresti iz preteklih let	-	-
8. Zamudne obresti iz preteklih let	-	-
9. Reklamacije iz preteklih let	-	-
10. Drugi izredni odhodki	3.436	115
<b>11. IZREDNI ODHODKI</b>	<b>5.392</b>	<b>424</b>
<b>12. IZREDNI REZULTAT</b>	<b>4.008</b>	<b>2.616</b>

Vir: Poslovno poročilo podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

## **3.2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA**

### **3.2.1. Analiza donosnosti oziroma rentabilnosti**

Donosnost je povezana z osnovnim načelom gospodarnosti t.i. minmax načelom, ki pravi, da moramo z danimi sredstvi doseči čim višji rezultat oz. določen rezultat doseči s čim nižjimi sredstvi. Pove nam, koliko denarnih enot dobička nam prinese ena denarna enota vloženih sredstev.

$$D = \check{C}R / S$$

D = donosnost  
 ČR = čisti rezultat  
 S = sredstva

Poznamo več vrst rentabilnosti: rentabilnost kapitala in rentabilnost sredstev. Donosnost sredstev se označuje z ROA, donosnost kapitala pa z ROE. Ponavadi se donosnost računa kot razmerje med dobičkom in povprečnim stanjem sredstev ali povprečnim stanjem kapitala. Večja kot sta kazalca, učinkoviteje je uporabljeno premoženje oziroma donosneje je kapital naložen.

Donosnost sredstev nam kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja.

$$\text{Donosnost sredstev} = \frac{\text{čisti dobiček (izguba)}}{\text{povprečno stanje sredstev}} * 100$$

Izračun donosnosti kapitala je pomemben predvsem za lastnike kapitala, saj kaže, koliko denarnih enot je ustvarila ena enota kapitala. Lastniki lahko vrednost kazalca primerjajo z donosi v potencialnih naložbah in tako ugotovijo, ali je njihova naložba uspešna ali ne (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 424).

$$\text{Donosnost kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček (izguba)}}{\text{povprečno stanje kapitala}} * 100$$

Razlog, da v imenovalcu upoštevamo povprečno vrednost sredstev oziroma kapitala, je, da dobiček, ki je opredeljen v števcu kazalca, razberemo iz izkaza uspeha in je opredeljen v določenem obdobju, kapital oziroma sredstva pa razberemo iz bilance stanja, ki so opredeljena na določen dan. Tako zagotovimo primerljivost obeh podatkov.

**Tabela 6:** Donosnost sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Element	1999	2000	I 00/99
1. Čisti dobiček v 000 SIT	150	108	72,0
2. Povprečno stanje sredstev v 000 SIT	1.443.471	1.408.415	97,6
<b>3. DONOSNOST SREDSTEV V %</b>	0,01	0,008	80,0

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000, bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leta 1998, 1999 in 2000.

Iz tabele 6 lahko vidimo, da je podjetje Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 z vidika sredstev komaj poslovalo rentabilno. Tako je na 100 enot vloženih sredstev v letu 1999 ustvarilo le 0,01 enote dobička, v letu 2000 pa 0,008 enote dobička. Donosnost sredstev je odvisna od dobičkonosnosti prihodkov in hitrosti obračanja sredstev. Za izboljšanje donosnosti sredstev bi morale podjetje povečati prihodke ali zmanjšati odhodke. Možnost vplivanja na prihodke je v veliki meri omejena, ker prodajne cene določajo gospodarski subjekti izven podjetja, tako da je tudi dosežena donosnost predvsem posledica naporov podjetja v smeri zniževanja stroškov.

**Tabela 7:** Donosnost kapitala podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Element	1999	2000	I 00/99
1. Čisti dobiček v 000 SIT	150	108	72,0
2. Povprečno stanje kapitala v 000 SIT	1.204.544	1.202.500	99,8
<b>3. DONOSNOST KAPITALA V %</b>	0,01	0,009	90,0

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000, bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leta 1998, 1999 in 2000.

Tudi donosnost kapitala je bila v letih 1999 in 2000 v enakih vrednostih in komaj pozitivna, znašala je le 0,01%. Donosnost kapitala je odvisna od donosnosti sredstev in strukture virov financiranja. Tako je v našem primeru slab rezultat tudi posledica dejstva, da se podjetje financira predvsem z lastnimi viri. Če bi sredstva financirali z dolgom, bi bila tudi donosnost kapitala nekoliko višja.

### 3.2.2. Analiza ekonomičnosti

Podjetje posluje ekonomično takrat, ko ustvarja dobiček, torej tedaj, ko so prihodki višji od odhodkov. Čim višji so prihodki od odhodkov, tem večja je ekonomičnost poslovanja podjetja. Ekonomičnost pove, koliko prihodkov ustvari ena enota odhodkov proizvodnih tvorcev.

$$E = Q / C$$

E = ekonomičnost v obdobju

Q = količina ustvarjenih proizvodov

C = stroški

Analizirala sem dve vrsti ekonomičnosti, in sicer skupno ter poslovno ekonomičnost.

$$\text{Skupna ekonomičnost} = \frac{\text{skupni prihodki}}{\text{skupni odhodki}} * 100$$

Koeficient skupne ekonomičnosti nam pove, ali je podjetje poslovalo z dobičkom oziroma izgubo. Če je ta koeficient večji od ena, pomeni, da je podjetje ustvarjalo dobiček, če pa je negativen, je podjetje poslovalo z izgubo. Primerjava s koeficientom poslovne ekonomičnosti nam pokaže vpliv neposlovnih dejavnosti (predvsem financiranja) na ekonomičnost podjetja (Hočevar, Igljučar, Zaman, 2000, str. 421).

$$\text{Poslovna ekonomičnost} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} * 100$$

Koeficient poslovne ekonomičnosti nam kaže učinkovitost poslovanja podjetja, ki izhaja iz osnovne dejavnosti podjetja. Če se koeficient poveča, pomeni, da je podjetje večje prihodke ustvarilo z enakimi odhodki oziroma je enake prihodke ustvarilo z manj odhodki (Hočevar, Igljučar, Zaman, 2000, str. 421).

**Tabela 8:** Ekonomičnost poslovanja podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Element	1999	2000	I 00/99
1. Poslovni prihodki v 000 SIT	1.293.540	1.648.459	127,4
2. Poslovni odhodki v 000 SIT	1.273.228	1.630.168	128,0
<b>3. POSLOVNA EKONOMIČNOST (1:2)</b>	1,02	1,01	99,0
4. Skupni prihodki v 000 SIT	1.308.113	1.669.315	127,6
5. Skupni odhodki v 000 SIT	1.283.136	1.636.161	127,5
<b>6. CELOTNA EKONOMIČNOST (3:4)</b>	1,02	1,02	100,0

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 8 je razvidno, da sta bila oba koeficienta ekonomičnosti v letih 1999 in 2000 malo nad 1, kar pomeni, da je podjetje v obeh letih ustvarjalo dobiček. Vendar pa je bil ta dobiček zelo majhen, kar nam pove višina koeficienta poslovne ter skupne ekonomičnosti poslovanja podjetja.

### 3.2.3. Analiza produktivnosti

Produktivnost izraža razmerje med proizvedeno količino proizvodov ali storitev in zanje vloženim delom (Pučko, Rozman, 1998, str. 256).

$$P = Q/L$$

P = produktivnost v obdobju

Q = količina proizvodov ali storitev

L = količina vloženega delovnega časa

Pri ugotavljanju produktivnosti se pojavljata dve težavi, prva v zvezi z določanjem količine proizvodov ali storitev v števcu, druga pa v zvezi z izražanjem delovnega časa v imenovalcu.

Proizvodi podjetja se med seboj razlikujejo, tako, da v izračunu produktivnosti ne moremo uporabiti preračuna dejanskih količin v količine pogojnih enot ali izražanja produktov z normiranim potrebnim časom.

Obstajajo različni kazalci produktivnosti. Katerega bomo uporabili, je odvisno od namena izračuna. Sama bom produktivnost izračunala kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih kljub vsebinskim težavam, ki jih ta izračun vsebuje.

$$\text{Produktivnost} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}} * 100$$

**Tabela 9:** Vrednostna produktivnost v podjetju Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000  
v 000 SIT/zaposlenega

Element	1999	2000	I 00/99
1. Poslovni prihodki v 000 SIT	1.293.540	1.648.459	127,4
2. Povprečno število zaposlenih	109	107	98,2
<b>3. PRODUKTIVNOST (1:2)</b>	11.867	15.406	129,8

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 9 lahko razberemo, da se je produktivnost v letu 2000 glede na leto 1999 povečala, in sicer za 29,8 %. Razloga sta dva. Prvi je povečanje poslovnih prihodkov, ki so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečali za 27,4%. Drugi je zmanjšanje povprečnega števila zaposlenih, ki je v letu 1999 znašalo 109 zaposlenih, v letu 2000 pa 2 zaposlena manj, to je 107 zaposlenih delavcev.

Izračunana produktivnost ne kaže realne produktivnosti v podjetju, kljub temu pa vsaj deloma nakazuje, kaj se je dogajalo s produktivnostjo v podjetju. Višji poslovni prihodki so namreč posledica večjih prodanih količin in ne toliko višjih cen proizvodov in storitev.

Če primerjamo rezultate izračuna produktivnosti z rezultati ekonomičnosti vidimo, da se ekonomičnost v omenjenih letih ni povečala, produktivnost pa se je. V tem primeru bolj upoštevamo ekonomičnost, ki kaže realno sliko dogajanja v podjetju. Poslovni prihodki bi bili lahko ob ustreznih cenah veliko višji kot so, če na oblikovanje cen ne bi vplivale odločitve lastnika. Tako bi se ob povečani produktivnosti povečala tudi ekonomičnost poslovanja podjetja. Podjetje pa bi izkazovalo drugačen tržni položaj od sedanjega.

### **3.3 ANALIZA SREDSTEV**

Sredstva predstavljajo premoženje, s katerim razpolaga podjetje. Za njihovo opredelitev so ključni trije elementi (Hočevar, Igličar, Zaman 2000, str. 35-36):

- sredstva morajo podjetju zagotavljati trenutne ali prihodnje koristi, kar je možno le, če so v obliki denarja ali jih je zanj moč zamenjati, če jih je ali jih bo možno prodati in če se predvideva, da se bodo uporabljala v prihodnjem poslovanju podjetja,
- s sredstvi lahko podjetje svobodno razpolaga,
- sredstvom je relativno lahko določiti ceno oziroma vrednost, ko so se pridobila.

Sredstva, prav tako pa tudi obveznosti do virov sredstev, izkazuje podjetje v bilanci stanja kot temeljnem računovodskem izkazu. Bilanca stanja se za razliko od bilance uspeha sestavlja na določen dan ter prikazuje, kolikšna sredstva so bila vložena v podjetje, kako je podjetje prišlo do teh sredstev in kako jih je naložilo. Sestavljena je iz dveh med seboj vrednostno uravnoteženih strani:

- aktivna stran, ki prikazuje sredstva, ki so v lasti podjetja,
- pasivna stran, ki prikazuje obveznosti do teh sredstev.

Slovenski računovodski standardi delijo sredstva na stalna in gibliva, in sicer z vidika finančnih naložb v podjetju. Sredstva lahko delimo tudi z vidika njihove vloge v poslovanju na osnovna in obratna sredstva ter finančne naložbe. Stalna sredstva vsebujejo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, gibliva sredstva pa obratna sredstva, kratkoročne finančne naložbe ter del dolgoročnih finančnih naložb, ki zapadejo v tekočem letu.

V svoji analizi predstavljam delitev na stalna in gibliva sredstva.

#### **3.3.1. Obseg in struktura sredstev**



Sredstva se v podjetju lahko nahajajo v različnih pojavnih oblikah (denar, stvari, pravice) in le to tudi spreminjajo. Glede na hitrost preoblikovanja sredstev iz ene pojavnosti v drugo ločimo stalna in gibljiva sredstva (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 34-37).

**Tabela 10:** Obseg in struktura sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT na dan 31.12.

Element	1999	%	2000	%	I 00/99
1. Stalna sredstva	928.059	63,5	818.077	60,4	88,1
2. Gibljiva sredstva	534.158	36,5	536.535	39,6	100,4
<b>3. AKTIVA SKUPAJ</b>	<b>1.462.217</b>	<b>100,0</b>	<b>1.354.612</b>	<b>100,0</b>	<b>92,6</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 10 je razvidno, da se je premoženje podjetja v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšalo za 7,4%. Gibljiva sredstva so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečala za 0,4%, stalna sredstva pa so se v istem razdobju zmanjšala za 11,9%.

### 3.3.2. Analiza stalnih sredstev

Stalna sredstva delimo na (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 39):

- opredmetena osnovna sredstva,
- neopredmetena dolgoročna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe.

Opredmetena osnovna sredstva so dolgoročno vezan del premoženja podjetja, ki ostaja nespremenjen daljšo dobo, del svoje vrednosti pa preko amortizacije prenaša na proizvode in storitve. Prav zaradi svoje dolgoročnosti pa tudi zaradi svoje vloge v reprodukcijskem procesu nasploh so bistvenega pomena za uspešno delovanje podjetja (Pučko, Rozman, 1996, str. 58).

Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 39):

- jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost ali pa vzdržuje in popravlja druge takšne stvari,
- jih podjetje pridobi ali izdelava z namenom, da jih bo uporabljalo samo,
- niso namenjene prodaji v okviru rednega delovanja,
- jih ima podjetje v lasti ali finančnem najemu.

Opredmetena osnovna sredstva so zemljišča, zgradbe (proizvajalne in druge), oprema, osnovna čreda in večletni nasadi. Kot opredmeteno osnovno sredstvo, usposobljeno za uporabo, se šteje tudi drobn inventar, katerega doba uporabnosti je daljša od leta dni. Kot opredmetena osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi se štejejo tudi pripadajoči nadomestni deli (SRS, 1997, SRS 1, str. 7-8).

Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe za pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja. Obsegajo:

- dolgoročno razmejene organizacijske stroške,
- dolgoročno razmejene stroške razvijanja,
- naložbe v koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice,
- naložbe v dobro ime (positive goodwill), druge dolgoročno razmejene postavke.

S finančnega vidika lahko neopredmetena dolgoročna sredstva označimo tudi kot nematerialne naložbe (SRS, 1997, SRS 2, str. 6).

Dolgoročne finančne naložbe so naložbe podjetja v druga podjetja za daljši rok, namenjene pa so pridobivanju prihodkov od financiranja in drugim koristim oziroma ohranjanju in povečevanju vrednosti vloženih sredstev. To so zneski, vezani na vračilni rok, daljši od leta dni oziroma na nedoločen čas.

Dolgoročne finančne naložbe zajemajo dolgoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij, dolgoročno dana posojila, dolgoročne depozite in varščine ter dolgoročne naložbe v odkupljene lastne delnice (SRS, 1997, SRS 3, str. 3, 6).

**Tabela 11:** Obseg in struktura stalnih sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT na dan 31.12.

Element	31.12.99	%	31.12.00	%	I 00/99
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	-	-	-	-	-
2. Opredmetena osnovna sredstva	928.059	100,0	818.077	100,0	88,1
3. Dolgoročne finančne naložbe	-	-	-	-	-
<b>4. STALNA SREDSTVA</b>	<b>928.059</b>	<b>100,0</b>	<b>818.077</b>	<b>100,0</b>	<b>88,1</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

V strukturi stalnih sredstev, ki jo prikazuje tabela 11, prevladujejo opredmetena osnovna sredstva, ki so se v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšala za 11,9%.

### 3.3.2.1. Tehnična opremljenost dela

Tehnična opremljenost dela je opredeljena kot razmerje med osnovnimi sredstvi in številom zaposlenih. Lahko trdimo, da lahko pričakujemo višjo produktivnost, če so v podjetju v uporabi novejša delovna sredstva (Pučko, Rozman, 1998, str. 268).

Koeficient tehnične opremljenosti dela izračunamo kot razmerje med nabavno vrednostjo osnovnih sredstev in povprečnim številom zaposlenih. Višji kot je koeficient tehnične opremljenosti dela, višja je uspešnost poslovanja podjetja.

$$TOD = S / L$$

TOD = tehnična opremljenost dela

S = sredstva

L = število zaposlenih

V svoji analizi sem izračunala tehnično opremljenost dela na naslednji način:

$$\text{tehnična opremljenost dela} = \frac{\text{vrednost osnovnih sredstev po NW}}{\text{povprečno število zaposlenih}} * 100$$

**Tabela 12:** Tehnična opremljenost dela podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Element	1999	2000	I 00/99
1. Nabavna vrednost osnovnih sredstev v 000 SIT	4.685.076	5.097.936	108,8
2. Povprečno število zaposlenih	109	107	98,2
<b>3. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA (1:2)</b>	42.982	47.644	110,8

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika do.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000, poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 12 je razvidno, da se je tehnična opremljenost dela v letu 2000 glede na leto 1999 povečala, in sicer za 10,8%. Povečanje je predvsem posledica povečanja nabavne vrednosti osnovnih sredstev, ki se je povečala za 8,8%, pa tudi zmanjšanja števila zaposlenih za 2 zaposlena v letu 2000 glede na leto 1999.

### 3.3.3. Analiza gibljivih sredstev

Kot nam že samo ime pove, so gibljiva sredstva tista sredstva v podjetju, ki se najmanj enkrat na leto obrnejo in spremenijo obliko. Zato jih poimenujemo tudi »visoko« likvidna sredstva. Gibljiva sredstva so širši pojem od obratnih sredstev, saj zajemajo še kratkoročne finančne naložbe.

Gibljiva sredstva delimo na:

- zaloge,
- kratkoročne in dolgoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva,

- aktivne časovne razmejitev (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 39).

Zaloge so opredmetena sredstva:

- ki so namenjena prodaji v okviru rednega poslovanja,
- ki so v postopku proizvodnje, katerega učinki bodo namenjeni takšni prodaji,
- ki naj bi bila porabljena pri proizvodnji proizvodov ali opravljanju storitev, namenjenih prodaji (SRS, 1997, SRS 4, str. 6).

Terjatve so na premoženjskih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve. Glede na rok zapadlosti delimo terjatve na dolgoročne in kratkoročne (SRS, 1997, SRS 5, str. 5-6).

Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja z vnaprej določenim pogodbenim rokom vračila, ki ne sme biti daljši od 12 mesecev, namenjene pa so doseganju prihodkov od financiranja oziroma ohranjanju in večanju vloženih sredstev pa tudi doseganju drugih namenov, ki niso nujno povezani z doseganjem dobička (SRS, 1997, SRS6, str. 6).

Denarna sredstva zajemajo gotovino in dobroimetja na bankah in v drugih finančnih organizacijah. Ta obsegajo denar na žiro računih, deviznih računih, odprte akreditive in denar na izločenih računih za sprotne potrebe (SRS, 1997, SRS 7, str. 4).

Aktivne časovne razmejitve vsebujejo kratkoročno odložene stroške in prehodno nezaračunane prihodke.

**Tabela 13:** Obseg in struktura gibljivih sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT na dan 31.12.

<b>Element</b>	<b>1999</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>I 00/99</b>
1. Zaloge	29.470	5,5	33.982	6,3	115,3
2. Dolgoročne terjatve	-	-	-	-	-
3. Kratkoročne terjatve	423.670	79,3	451.107	84,1	106,5
4. Kratkoročne finančne naložbe	74.361	13,9	1.214	0,2	1,6
5. Denarna sredstva	5.850	1,1	50.232	9,4	858,7
6. Aktivne časovne razmejitve	807	0,2	-	-	-
<b>7. GIBLJIVA SREDSTVA</b>	<b>534.158</b>	<b>100,0</b>	<b>536.535</b>	<b>100,0</b>	<b>100,4</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Obseg gibljivih sredstev se je v letu 2000 glede na leto 1999 nekoliko povečal, in sicer za 0,4%. Na povečanje je vplivalo predvsem povečanje denarnih sredstev, ki so se glede na leto 1999 povečala 8,5 krat, pa tudi povečanje zalog, ki so se glede na leto 1999 povečale za

15,3%. Ob tem so se kratkoročne finančne naložbe v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšale za 98,4%.

Največji delež med gibljivimi sredstvi tudi v letu 2000 predstavljajo kratkoročne terjatve, in sicer 84,1%, veliko manjši delež predstavljajo denarna sredstva, zaloge ter kratkoročne finančne naložbe.

### 3.3.3.1. Hitrost obračanja obratnih sredstev

Hitrost obračanja obratnih sredstev je za podjetje velikega pomena. Hitreje, ko se sredstva obračajo, boljši je vpliv na likvidnost oziroma plačilno sposobnost podjetja.

Hitrost obračanja merimo s koeficientom obračanja, ki nam pove, kolikokrat v razdobju enega leta se gibljiva sredstva obrnejo. Pri izračunu upoštevamo razmerje med tokom in stanjem, tako v imenovalcu koeficienta upoštevamo povprečno stanje sredstev (Hočevar, Igljučar, Zaman, 2000, str. 419).

$$\text{Koeficient obračanja gibljivih sredstev} = \frac{\text{promet v obdobju}}{\text{povprečno stanje gibljivih sredstev}} * 100$$

S pomočjo koeficienta obračanja izračunamo trajanje enega obrata, ki nam pove, v koliko dneh se obratna sredstva obrnejo.

$$\text{Trajanje enega obrata} = \frac{365}{\text{koeficient obračanja sredstev}} * 100$$

Izračunala sem koeficienta obračanja gibljivih sredstev in terjatev.

$$\text{Koeficient obračanja terjatev} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{povprečno stanje terjatev}} * 100$$

**Tabela 14:** Koeficienta obračanja in dnevi vezave gibljivih sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Kazalec	1999	2000	I 00/99
1. Poslovni prihodki v 000 SIT	1.293.540	1.648.459	127,4

2. Povprečna gibljiva sredstva v 000 SIT	426.574	497.559	116,6
3. Prihodki od prodaje v 000 SIT	1.293.540	1.641.617	126,9
4. Povprečno stanje terjatev v 000 SIT	392.347,0	437.388,5	111,5
<b>5. KOEFICIENT OBRAČANJA GIBLJIVIH SREDSTEV (1:2)</b>	3	3,3	110,0
<b>6. TRAJANJE ENEGA OBRATA V DNEVIH</b>	121,7	110,6	90,9
<b>7. KOEFICIENT OBRAČANJA TERJATEV ( 3:4)</b>	3,3	3,7	112,1
<b>8. TRAJANJE ENEGA OBRATA TERJATEV V DNEVIH</b>	110,6	98,6	89,1

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000, bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leta 1998, 1999 in 2000.

Na osnovi podatkov iz tabele 14 lahko ugotovimo, da se je koeficient obračanja gibljivih sredstev v letu 2000 glede na leto 1999 povečal za 10%. Trajanje enega obrata je znašalo 110,6 dni, kar je za 9,1% manj kot v letu 1999. Ti podatki so ugodni za uspeh poslovanja podjetja.

Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je v letu 2000 glede na leto 1999 povečal za 12,1%, pri tem pa se je trajanje enega obrata terjatev zmanjšalo za 10,1%. Sklepamo lahko, da so se dnevi vezave sredstev pri kupcih zmanjšali, vendar pa še vedno znašajo 98,6 dni, kar je glede na pogodbeno dogovorjene roke odločno preveč.

## **4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ**

### **4.1. ANALIZA ZAPOSLENIH**

Delo je ena izmed prvin poslovnega procesa in je povezano z uresničevanjem gospodarskih ciljev. Pravimo, da je delo smotrno delovanje človeka, ki je zavestno in vnaprej zamišljeno. Njegov cilj je pridobiti nove proizvode za zadovoljevanje človekovih potreb. Tvorci dela pa so zaposleni, ki vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja. Podjetja se vedno bolj zavedajo pomembnosti svojih zaposlenih pri doseganju ciljev, zato veliko vlagajo v izobraževanje, razvoj in motivacijo zaposlenih, saj se vedno bolj uveljavlja prepričanje, da so zaposleni v veliki meri tvorci uspeha podjetja.

V Sloveniji je ravno področje upravljanja s človeškimi viri še vedno črna luknja slovenskih podjetij in onemogoča njihovo globalizacijo. Podjetja bi se morala močneje zavedati, da predvsem ljudje in znanje odločajo o konkurenčnosti vsakega podjetja (Ložar, 2002, str. 12).

Analiza zaposlenih je tako eden izmed načinov odkrivanja vpliva zaposlenih na uspešnost poslovanja podjetja.

#### 4.1.1. Povprečno število zaposlenih

**Tabela 15:** Povprečno število zaposlenih v podjetju Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

<b>Zaposleni</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>I 00/99</b>
1. Povprečno število zaposlenih	109	107	98,2

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 15 lahko razberemo, da se je število zaposlenih v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšalo za 2 zaposlena. Takšno število zaposlenih in kadrovska sestava še vedno zadovoljujeta minimalne zakonske zahteve za opravljanje energetske dejavnosti.

#### 4.1.2. Struktura zaposlenih po spolu

Za podjetja, ki delujejo v elektroenergetski panogi, je v veliki meri značilno, da je v njih zaposlenih več moških kot žensk. V naslednji tabeli bom prikazala deleže zaposlenih po spolu v podjetju Elekrika d.o.o v letih 1999 in 2000.

**Tabela 16:** Zaposleni po spolu v podjetju Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

<b>Zaposleni</b>	<b>1999</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>I 00/99</b>
1. Moški	99	90,8	97	90,6	97,9
2. Ženske	10	9,2	10	9,3	100,0
<b>3. SKUPAJ</b>	109	100,0	107	100,0	98,2

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 16 je razvidno, da v obeh proučevanih letih prevladujejo moški. Njihov delež v obeh letih znaša nad 90 % v nasprotju z deležem žensk, ki znaša 10 %.

#### 4.1.3. Izobrazbena struktura zaposlenih

Izobrazba se v sodobnem času pojavlja kot ena izmed temeljnih vrednot človeka. Nahajamo se v času vseživljenjskega učenja. Večina uspešnih podjetij zaposluje ljudi s čim višjo

izobrazbo in jim kasneje omogoča dodatna izobraževanja, kajti le nenehno izpopolnjevanje in razvoj zaposlenih pomenita pozitiven doprinos k uspešnosti podjetja.

**Tabela 17:** Izobrazbena struktura zaposlenih v podjetju Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

<b>Izobrazba</b>	<b>1999</b>	<b>%</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>I 00/99</b>
1. I stopnja	2	1,8	2	1,9	100,0
2. II stopnja	4	3,7	4	3,7	100,0
3. III stopnja	6	5,5	3	2,8	50,0
4. IV stopnja	55	50,5	55	51,4	100,0
5. V stopnja	27	24,8	28	26,2	103,7
6. VI stopnja	7	6,4	6	5,6	85,7
7. VII stopnja	7	6,4	8	7,5	114,3
8. VIII stopnja	-	-	-	-	-
9. IX stopnja	1	0,9	1	0,9	100,0
<b>10. SKUPAJ</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	<b>107</b>	<b>100,0</b>	<b>98,2</b>

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 17 je razvidno, da se je v letu 2000 povečalo število zaposlenih s V. stopnjo



izobrazbe, zmanjšalo pa se je število zaposlenih s III. Stopnjo. Prav tako se je povečalo število zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe, in sicer za 14 %, zmanjšal pa se je delež zaposlenih s VI. stopnjo izobrazbe, in sicer za 13,3 %. V strukturi zaposlenih po stopnji izobrazbe zavzemajo največji delež zaposleni s IV. stopnjo izobrazbe, najmanjšega pa zaposleni z IX. stopnjo. Tako je bilo tudi v letu 1999.

Podjetje je zaposlenim omogočalo izobraževanje, s stalnim informiranjem pa je skušalo vplivati na motiviranost in oblikovanje pripadnosti podjetju. Podjetje namerava došolati nekatere delavce in tako na delovnih mestih zagotoviti višjo strokovnost, s tem pa kvalitetnejše storitve.

## 4.2. ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE

Prodajna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij v podjetju. Naloga prodajne funkcije je pretvorba izdelkov ali storitev v denarno obliko. Pri odločanju o prodaji potrebuje podjetje različne informacije, kot so računovodske informacije, tržne informacije, itd. (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 1998, str. 474).

### 4.2.1. Vrednostni deleži kupcev

Podjetje Elekrika d.o.o. ponuja svoje proizvode in storitve različnim kupcem. V naslednji tabeli zato predstavljam kupce podjetja z vidika vrednostnih deležev v prodaji podjetja.

**Tabela 18:** Vrednostni deleži kupcev v prodaji podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v %

Kupci	1999	2000	I 00/99
1. Podjetje A	46,60	35,68	76,6
2. Podjetje B	16,69	14,60	87,5
3. Podjetje C	6,13	16,37	267,0
4. Podjetje D	8,72	9,29	106,5
5. Podjetje E	8,88	6,51	73,3
6. Podjetje F	3,09	3,14	101,6
7. Podjetje G	3,35	2,51	74,9
8. Podjetje H	1,18	1,14	96,6
9. Podjetje I	1,22	0,74	60,7
10. Podjetje J	0,95	0,74	77,9
11. Ostala podjetja	3,19	9,28	290,9
<b>12. SKUPAJ</b>	100	100	100,0

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 18 je razvidno, da je imelo v letu 1999 in tudi v letu 2000 največji vrednostni delež v prodaji podjetja Elekrika d.o.o. podjetje A, kljub temu da se je delež prodaje temu podjetju v

letu 2000 malce znižal. To podjetje je tako najbolj kritičen kupec z vidika uspešnosti proučevanega podjetja, saj ga najbolj ščitijo ukrepi lastnika oziroma države. Kupec tako uživa nižje cene, počasneje poravnava obveznosti dobavitelju energentov, itd.

#### 4.2.2. Struktura prodaje

Podjetje prodaja različne proizvode in storitve, s katerimi ustvarja svoje prihodke od prodaje. Prihodke od prodaje ter njihovo strukturo predstavlja naslednja tabela.

**Tabela 19:** Struktura prihodkov od prodaje podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v SIT

Element	1999	%	2000	%	I 00/99
1. Storitve	187.735.143	14,5	157.936.867	9,6	84,1
2. Energetski mediji	592.488.254	45,8	652.667.113	39,8	110,2
- Butan-propan	15.920.634	1,2	14.807.491	0,9	93,0
- Zemeljski plin	121.092.691	9,4	172.108.993	10,5	142,1
- Para	73.990.384	5,7	68.739.612	4,2	92,9
- Topla voda	22.316.701	1,7	20.511.038	1,2	91,9
- Komprimiran zrak	145.207.034	11,2	149.315.769	9,1	102,8
- Kisik	90.919.476	7,0	106.908.278	6,5	117,6
- Industrijska voda	67.692.388	5,2	63.467.917	3,9	93,8
- Dušik	2.666.973	0,2	2.979.480	0,2	111,7
- Plinske mešanice	5.799.012	0,5	5.724.648	0,4	98,7
- Oljne emulzije	7.570.118	0,6	9.825.685	0,6	129,8
- Pitna voda	20.085.617	1,6	19.683.519	1,2	97,9
- Argon	19.227.226	1,5	18.594.683	1,1	96,7
3. Centralna kurjava	295.551.709	22,8	396.191.939	24,1	134,1
4. Električna energija – distribucija	123.922.472	9,6	106.899.348	6,5	86,3
5. Jalova elekrika	3.140.348	0,2	8.267.943	0,5	263,3
6. Prodaja elektrike I	66.661.202	5,2	255.814.635	15,6	383,8
7. Prodaja elektrike II	24.041.208	1,9	63.839.155	3,9	265,5
8. Energija skupaj (2+3+4+5+6+7)	1.105.805.193	85,5	1.483.680.133	90,4	134,2
9. PRIHODKI OD PRODAJE (1+8)	1.293.540.336	100,0	1.641.617.000	100,0	126,9

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 19 je razvidno, da so se prihodki od prodaje podjetja Elekrika d.o.o. v letu 2000 glede na leto 1999 povečali, in sicer za 26,9%. Povečanje je posledica povečanja prihodkov od prodaje nekaterih energentov, centralne kurjave ter prodaje elektrike. V strukturi prihodkov

od prodaje prevladujejo prihodki od prodane energije ter energetskega medija, manjši delež pa zavzemajo prihodki od prodaje storitev.

Višji prihodki na strani prodane energije so predvsem posledica večje količine prodane energije in na toliko višjih prodajnih cen.

#### 4.2.3. Količinska prodaja

**Tabela 20:** Količinska prodaja nekaterih energentov podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000

Energent	Enota	1999	2000	I 00/99
1. Zemeljski plin	Sm <sup>3</sup>	27.872.564	31.600.613	113,4
2. TNP butan-propan	kg	138.330	116.418	84,2
3. Para	kg	10.272.000	7.408.000	72,1
4. Centralno ogrevanje	MWh	61.940	66.605	107,5
5. STV topla voda	m <sup>3</sup>	62.229	55.154	88,6
6. Komprimiran zrak	mn <sup>3</sup>	64.010.474	65.598.109	102,5
7. Kisik	kg	3.518.128	4.143.297	117,8
8. Hladilna voda	m <sup>3</sup>	4.042.458	4.041.067	99,9
9. Dušik	mn <sup>3</sup>	207.444	214.880	103,6
10. Argon	kg	179.470	174.920	97,5
11. Pitna voda	m <sup>3</sup>	656.454	655.973	99,9
12. Čiščenje oljne emulzije	m <sup>3</sup>	421	478	113,5
13. Elektro energija-distribucija	kWh	110.259.095	126.492.437	114,7
14. Acetilen v jeklenkah	kg	4.589	3.959	86,3
15. Plinska mešanica Ar-CO <sub>2</sub>	kg	15.965	16.705	104,6
16. CO <sub>2</sub> v jeklenkah	kg	23.327	22.892	98,1

Vir: Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 20 je razvidno, da se je prodaja energentov v letu 2000 glede na leto 1999 povečala na strani energentov, ki prinašajo najvišje prihodke od prodaje. Povišala se je prodaja zemeljskega plina, kisika pa tudi centralnega ogrevanja. Večja količina prodanih proizvodov ter storitev je vplivala na višje prihodke od prodaje v letu 2000.

Podjetje je na strani prodaje, skladno z novo energetske zakonodajo, posodobilo obstoječe dolgoročne pogodbe o oskrbi z energijo pri vseh kupcih, skrajšalo je plačilne roke (razen pri glavnem kupcu, podjetju A) in skrbelo za redno sprotno izterjavo terjatev do kupcev. Pridobilo je sklepe lastnikov, ki jim omogočajo omejiti dobavo energije neplačnikom, in s tem zagotovilo normalno energetske oskrbo vsem ostalim kupcem.

Če bi bilo podjetju omogočeno, da to stori tudi do glavnega kupca, bi podjetje verjetno lahko poslovalo bistveno uspešneje.

### **4.3. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE**

Finančna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij v podjetju. Njena naloga je, da na določen način priskrbi sredstva, ki so potrebna za delovanje podjetja. Načinov pridobitve sredstev je več. Podjetje se lahko financira s kapitalom, ki ga priskrbijo lastniki, pa tudi z dolgom, ki ga podjetje pridobi od drugih pravnih ali fizičnih oseb.

V podjetju se financiranje nanaša na priskrbo in uporabo sredstev, gospodarjenje z njimi, vračanje sredstev njihovim virom, razporejanje izidov poslovanja (lastnikom, zaposlenim, državi) in na nastala finančna razmerja (Možina et al., 1994, str. 815).

Finančna funkcija je v podjetju tesno povezana z drugimi funkcijami podjetja in predstavlja nekakšen povezovalni element poslovanja. Vse poslovne odločitve imajo različne finančne posledice, ki se skupaj izražajo na ravni podjetja. Za uspešno poslovanje podjetja je pomembna dobra koordinacija med posameznimi deli poslovanja in finančnim delom. V nasprotnem primeru lahko slaba finančna koordinacija kljub dobremu proizvodu, trženju in razvoju pripelje do zloma podjetja (Mramor, 1993, str. 22).

#### **4.3.1. Obseg in struktura virov financiranja**

Strukturo virov financiranja prikazuje desna pasivna stran bilance stanja. Kot sem že omenila, se lahko podjetje financira na različne načine. Eden izmed načinov je financiranje s kapitalom, drugi pa financiranje z dolgom.

Na pasivni strani bilance stanja, ki nam prikazuje obveznosti do virov sredstev, izkazujemo:

- kapital,
- dolgoročne obveznosti iz financiranja,
- dolgoročne obveznosti iz poslovanja,
- dolgoročne rezervacije,
- kratkoročne obveznosti iz financiranja,
- kratkoročne obveznosti iz poslovanja,
- pasivne časovne razmejitev (PČR).

Celotni kapital podjetja se razčlenjuje na osnovni kapital, vplačani presežek kapitala, rezerve, preneseni čisti dobiček ali izgubo prejšnjih let, revalorizacijski popravek kapitala in nerazdeljeni čisti dobiček ali izgubo poslovnega leta (SRS, 1997, SRS 8, str. 3).

Vplačani presežek kapitala je razlika med doseženo ceno vpisanih delnic ob njihovi prodaji in njihovo nominalno vrednostjo, v primeru, da je prodajna cena večja (SRS, 1997, SRS 8, str. 4).

Rezerve se oblikujejo iz dobička za poravnavo možnih izgub podjetja v prihodnosti, podjetje pa jih kasneje nikakor ne more razdeliti med lastnike v obliki dividend (SRS, 1997, SRS 8, str. 4).

Preneseni čisti dobiček prejšnjih let je dobiček, ki ni bil porabljen. Kasneje se lahko iz njega pokriva izguba, prenesena izguba prejšnjih let pa se pri poravnavanju obravnava kot izredni odhodek (SRS, 1997, SRS 8, str. 4).

Revalorizacijski popravek kapitala izkazuje ponovno ovrednotenje kapitala, ki ga izračunamo z indeksom cen življenjskih potrebščin, ter na tak način kapitalu ohranimo realno vrednost.

Nerazdeljeni čisti dobiček ostaja nerazdeljen, dokler skupščina delničarjev ne odloči drugače.

Dolgoročne obveznosti delimo na obveznosti iz financiranja in obveznosti iz poslovanja. Dolgoročne obveznosti iz financiranja naprej delimo na dolgoročno dobljena posojila in izdane dolgoročne vrednostne papirje. Dolgoročnim obveznostim iz poslovanja pa prištevamo dolgoročne dobaviteljske kredite v zvezi s kupljenim blagom ali storitvami (SRS, 1997, SRS 9, str. 3-4).

Kratkoročne obveznosti delimo na obveznosti iz financiranja in obveznosti iz poslovanja. Kratkoročne obveznosti iz financiranja delimo naprej na kratkoročno dobljena posojila in izdane kratkoročne vrednostne papirje, zlasti menice. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja pa delimo na dobljene predujme, kratkoročne obveznosti do dobaviteljev, druge kratkoročne obveznosti v zvezi s stroški oziroma odhodki poslovanja, kratkoročne obveznosti v zvezi s stroški oziroma odhodki financiranja, kratkoročne obveznosti v zvezi z razdelitvijo poslovnega izida in druge kratkoročne obveznosti (obveznosti na podlagi izdanih menic in izdanih čekov) (SRS, 1997, SRS 11, str. 3-4).

Dolgoročne rezervacije delimo na dolgoročne rezervacije na račun dolgoročno odloženih prihodkov, dolgoročne rezervacije na račun dolgoročno vnaprej vračunanih stroškov (odhodkov), dolgoročne rezervacije v zvezi z dotacijami iz proračunov, prejetih za osnovna sredstva, dolgoročne rezervacije na račun slabega imena in dolgoročne rezervacije na račun povečanja vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev zaradi sprememb tržnih cen (SRS, 1997, SRS 10, str. 3-4).

Dolgoročne rezervacije so dolgoročne PČR, ki so vzpostavljene za obveznosti, ki naj bi nastopile čez več kot leto dni, ali obveznosti, katerih nastanek in velikost sta negotova.

Med pasivne časovne razmejitve spadajo vnaprej vračunani stroški in začasno odloženi prihodki.

**Tabela 21:** Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 v 000 SIT na dan 31.12.

Element	1999	%	2000	%	I 00/99
1. Kapital	1.202.446	82,2	1.202.554	88,8	100,0
2. Dolgoročne rezervacije	-	-	-	-	-
3. Dolgoročne obveznosti	-	-	-	-	-
4. Kratkoročne obveznosti	236.864	16,2	128.479	9,5	54,2
5. Pasivne časovne razmejitve	22.907	1,6	23.579	1,7	102,9
<b>6. SKUPAJ OBVEZNOSTI</b>	<b>1.462.217</b>	<b>100,0</b>	<b>1.354.612</b>	<b>100,0</b>	<b>92,6</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Iz strukture virov financiranja lahko vidimo, da podjetje večino sredstev financira z lastniškimi viri, torej s kapitalom, ki v letu 1999 in tudi 2000 presega 80 % vseh virov sredstev.

Majhen delež znašajo dolžniški viri (obveznosti iz poslovanja), pa še ti so se v letu 2000 prepolovili in znašajo le še 9% vseh virov, kar pomeni, da podjetje dobro izpolnjuje svoje kratkoročne obveznosti do dobaviteljev. Obveznosti do virov sredstev so se v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšale za 7,4%.

#### 4.3.2. Kazalci stanja financiranja

S kazalcem deleža kapitala v financiranju in deleža dolgov v financiranju lahko ocenimo strukturo virov financiranja. Kazalec deleža kapitala v financiranju pove, kakšen delež predstavlja kapital v obveznostih do virov sredstev torej pasivi podjetja. Pomemben je tako za lastnike kapitala kot tudi za posojilodajalce. Posojilodajalci lahko z velikostjo tega kazalca presodijo tveganje vrnitve posojila, zato je za njih bolje, če je kazalec čim višji. Lastnikom pa prevelik kazalec ne ustreza, saj želijo, da se podjetje financira tudi z dolgom (če podjetje izdaja nove delnice, se tudi dobiček deli na več delničarjev, obresti kreditov zmanjšujejo davčno osnovo) (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 408).

kapital

Delež kapitala v financiranju =  $\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} * 100$

S kazalcem deleža dolgov v financiranju prav tako ocenjujemo strukturo virov financiranja, kazalec pa izračunamo kot razmerje med dolgovi (dolgoročne obveznosti, kratkoročne

obveznosti ter pasivne časovne razmejitev) in obveznostmi do virov sredstev. Posojilodajalci želijo čim manjšo vrednost tega kazalca, delničarji pa želijo najugodnejši delež dolgov.

$$\text{Delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} * 100$$

**Tabela 22:** Delež kapitala v financiranju in delež dolgov v financiranju podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 na dan 31.12.

Kazalec	1999	2000	I 00/99
1. Kapital v 000 SIT	1.202.446	1.202.554	100,0
2. Dolgovi v 000 SIT	259.771	152.058	58,5
3. Skupaj obveznosti do virov v 000 SIT	1.462.217	1.354.612	92,6
<b>4. DELEŽ KAPITALA V FINANCIRANJU (1:3)</b>	0,82	0,89	108,5
<b>5. DELEŽ DOLGOV V FINANCIRANJU (2:3)</b>	0,18	0,11	61,1

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 22 je razvidno, da se je delež kapitala v financiranju v letu 2000 glede na leto 1999 povečal za 8,5% in je zelo visok, kar kaže na relativno visoko finančno varnost. Delež dolgov v financiranju pa se znižuje kljub zelo nizki vrednosti. Tako lahko rečemo, da podjetje vodi zelo netvegano in pasivno finančno politiko ter se preveč financira samo z lastnimi viri.

#### 4.3.3. Kazalci plačilne sposobnosti

Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da poravnava svoje obveznosti, ko le-te zapadejo v plačilo. Če je podjetje sposobno sproti poravnati svoje obveznosti, je plačilno sposobno. Kazalci, s katerimi merimo plačilno sposobnost podjetja so še posebej zanimivi za posojilodajalce, ki na osnovi teh kazalnikov lahko določijo tveganje vrnitve glavnice in obresti (Hočevnar, Igljučar, Zaman, 2000, str. 415).

Poznamo več kazalnikov, s katerimi ugotavljamo plačilno sposobnost podjetja.

$$\text{Koefficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} * 100$$

Kratkoročna sredstva so gibljiva sredstva, zmanjšana za dolgoročne terjatve iz poslovanja. Kratkoročne obveznosti so obveznosti, ki zapadejo v plačilo v roku enega leta. Mednje štejemo obveznosti, ki se pojavljajo na podlagi dobljenih predujmov od kupcev, na podlagi dobav dobaviteljev, zaslužkov zaposlenih, dajatev državi, itd.

$$\text{Koefficient tekoče plačilne sposobnosti} = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva - zaloge}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} * 100$$

Koefficient tekoče plačilne sposobnosti imenujemo tudi pospešen koefficient, ki kaže stopnjo usklajenosti gibljivih sredstev brez zalog in kratkoročnih obveznosti.

$$\text{Koefficient trenutne plačilne sposobnosti} = \frac{\text{denarna sredstva + vrednostni papirji}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} * 100$$

Koefficient trenutne plačilne sposobnosti kaže razmerje med vsoto vrednostnih papirjev in denarnih sredstev ter celotnimi kratkoročnimi obveznostmi.

**Tabela 23:** Koefficienti plačilne sposobnosti podjetja Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 na dan 31.12.

Kazalec	1999	2000	I 00/99
1. Celotna kratkoročna sredstva v 000 SIT	534.158	536.535	100,4
2. Celotna kratkoročna sredstva – zaloge v 000 SIT	504.688	502.553	99,6
3. Denarna sredstva + vrednostni papirji v 000 SIT	5.850	50.232	858,7
4. Celotne kratkoročne obveznosti v 000 SIT	236.864	128.479	54,2
<b>5. PLAČILNA SPOSOBNOST (1:4)</b>	2,3	4,2	182,6
<b>6. TEKOČA PLAČILNA SPOSOBNOST (2:4)</b>	2,1	3,9	185,7
<b>7. TRENUTNA PLAČILNA SPOSOBNOST (3:4)</b>	0,02	0,40	2000,0

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 23 je razvidno, da so se vsi izračunani kazalci v letu 2000 glede na leto 1999 precej povečali. Kazalca plačilne sposobnosti in tekoče plačilne sposobnosti sta v letih 1999 in 2000



precej nad ena, kar predstavlja mejno vrednost za ta koeficienta. Kazalec trenutne plačilne sposobnosti ima v obeh proučevanih letih previsoko vrednost, kar na prvi pogled pomeni, da je podjetje zelo plačilno sposobno. Vendar pa v števcu tekoče plačilne sposobnosti upoštevamo tudi kratkoročne terjatve iz poslovanja, ki imajo v števcu največji delež in so najbolj zaslužne za tako visok rezultat. Kot sem ugotovila že pri izračunu koeficienta obračanja terjatev do kupcev, ima podjetje nizko izterljivost terjatev. Čista denarna sredstva, ki jih ima podjetje na razpolago, upoštevamo pri kazalcu trenutne plačilne sposobnosti, ki se je v letu 2000 glede na leto 1999 povečal kar za 20 krat iz zelo nizke vrednosti v letu 1999 na dokaj ugodno vrednost 0,40.

Koeficient plačilne sposobnosti ima v obeh letih visoko vrednost, kar pomeni, da ima podjetje v obeh letih presežek terjatev do kupcev glede na obveznosti do dobaviteljev.

#### 4.3.4. Finančna stabilnost

V okviru te analize ugotavljamo razmerje med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi. Če ima podjetje več dolgoročnih virov glede na dolgoročna sredstva, je tudi bolj finančno stabilno (Bošnjak, 1998, str. 28).

Obstaja več kazalcev za izračun finančne stabilnosti podjetja:

$$\text{finančna stabilnost} = \frac{\text{dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja}}{\text{stalna sredstva in dolgoročne terjatve iz poslovanja}} * 100$$

Finančna stabilnost je najpomembnejši pokazatelj dolgoročnega finančnega ravnovesja. Tako morajo biti vsa dolgoročno vezana sredstva podjetja financirana iz dolgoročnih virov podjetja.

$$\text{Kreditna sposobnost} = \frac{\text{trajni kapital + dolgoročne rezervacije + dolgoročne obveznosti}}{\text{stalna sredstva}} * 100$$

Ta kazalec je razmerje med trajnim kapitalom, zmanjšanim za morebitno izgubo in povečanim za dolgoročne rezervacije ter dolgoročne obveznosti, in stalnimi sredstvi. Če je vrednost kazalca večja od ena, pomeni, da podjetje financira stalna sredstva iz dolgoročnih virov.

**Tabela 24:** Kazalci finančne stabilnosti v podjetju Elekrika d.o.o. v letih 1999 in 2000 na dan 31.12.

<b>Kazalec</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>I 00/99</b>
1. Dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja	-	-	-
2. Kapital v 000 SIT	1.202.446	1.202.554	100,0
3. Dolgoročne rezervacije	-	-	-
4. Stalna sredstva v 000 SIT	928.059	818.077	88,1
5. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	-	-	-
<b>6. FINANČNA STABILNOST (1:4)</b>	-	-	-
<b>7. KREDITNA SPOSOBNOST (2:4)</b>	1,3	1,5	115,4

Vir: Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 24 je razvidno, da se je kreditna sposobnost leta 2000 glede na leto 1999 povečala za 15%. Vrednost kazalca je v obeh proučevanih letih nad ena, kar pomeni, da podjetje vsa stalna sredstva financira iz dolgoročnih virov. Lahko rečemo, da je podjetje kreditno sposobno.

## 5. SKLEP

Podjetje Električna d.o.o. je podjetje pod okriljem lastnika podjetij, ki so hkrati kupci proučevanega podjetja, in ima tako prevladujoč vpliv na poslovanje podjetja. Regulacija cen energentov do največjega kupca in predolgi plačilni roki s strani slednjega so povzročali podjetju dodatne likvidnostne težave.

Analiza poslovanja podjetja Električna d.o.o. je pokazala, da je podjetje v letih 1999 in 2000 sicer poslovalo pozitivno, vendar je imelo pri tem minimalni dobiček. Obseg prihodkov in odhodkov kaže, da so se v letu 2000 oboji povečali za enak procent. Tako tudi dobiček podjetja v letu 2000 ostaja na podobni ravni kot v letu 1999.

Analiza poslovanja s parcialnimi kazalniki nam kaže, da donosnost sredstev in kapitala ostajata pri številu 0,01, prav tako tudi skupna in poslovna ekonomičnost ostajata pri številu 1. Oba kazalnika nam prikazujeta, da podjetje ustvarja minimalni dobiček. Bolj se je povečala le produktivnost dela, ki je rezultat večje količine prodanih proizvodov in storitev ob nižjem številu zaposlenih v letu 2000. Ekonomičnost ne sledi produktivnosti zaradi dejstva, ker poslovni prihodki glede na poslovne odhodke ostajajo majhni, zaradi nižjih prodajnih cen, na katere vplivajo odločitve lastnika.

Stalna sredstva zajemajo zelo velik del premoženja podjetja Električna d.o.o., kar je tudi značilnost panoge, v kateri podjetje deluje. Struktura virov financiranja kaže, da podjetje večino sredstev financira z lastniškimi viri, delež v letu 1999 in tudi v letu 2000 presega 80 odstotkov; le majhen delež pa predstavljajo dolžniški viri (obveznosti iz poslovanja), ki pa so kratkoročni. To dejstvo nam prikazuje tudi kazalec stopnje zadolženosti, ki kaže zelo nizko zadolženost, kar pomeni, da podjetje vodi netvegano in pasivno finančno politiko ter se preveč financira z lastnimi viri. Koeficienti plačilne sposobnosti so se v letu 2000 glede na leto 1999 kljub visokim vrednostim še povečali.

Analiza kadrovske funkcije kaže, da ima podjetje dovolj zaposlenih, da še vedno zadovoljuje minimalne zakonske zahteve za opravljanje energetske dejavnosti ter da se zaveda pomena stalnega izobraževanja in motiviranja delavcev, ki posledično opravljajo delo zelo strokovno in kvalitetnejše ter tako pomembno vplivajo na uspeh poslovanja podjetja.

Analiza prodajne funkcije kaže, da je v negativnem smislu za podjetje najbolj kritičen njihov glavni kupec, katerega vrednostni delež v prodaji podjetja Električna d.o.o. se je v letu 2000 sicer znižal, vendar še vedno zavzema okrog 40% vrednosti prodaje. Ker ta kupec uživa nižje

cene, daljše plačilne roke, itd. ima velik vpliv na poslovanje podjetja, ki bi lahko brez teh omejitev poslovalo uspešneje.

Z analizo poslovanja podjetja Elekrika d.o.o. in primerjavo med letoma 1999 in 2000 sem ugotovila, da na uspešnost poslovanja omenjenega podjetja v veliki meri vplivajo dejavniki zunaj podjetja (lastništvo!), katere mora podjetje pri svojem poslovanju upoštevati. Podjetje ima v letu 2000 v svoji bilanci preveč terjatev do glavnega kupca in mu tako posledično nudi ugoden vir financiranja kljub že tako nižjim cenam, ki jih glavni kupec uživa. Lahko rečem, da je podjetje tipičen primer slovenskega gospodarstva v smislu visokih terjatev, ki jih imajo podjetja do drugih gospodarskih subjektov. Lastnik podjetja Elekrika d.o.o. je država, ki na splošno ni dober lastnik podjetij, zato bi bilo za podjetje bolje, če bi našli lastnika, ki bi povečal konkurenčnost podjetja z vsemi tržnimi prijemi in tako podjetju omogočil neodvisno poslovanje po vseh tržnih načelih in predpisih v okviru Energetskega zakona. Podjetje bi moralo z namenom doseganja ugodnih rezultatov ob na novo zastavljenih strategijah izvajati tudi druge ukrepe kot so prilagajanje zahtevam odjemalcev in trga, racionalizacija stroškov poslovanja, učinkovito financiranje projektov, izvajanje ustrezne cenovne politike, itd.

Elektroenergetska panoga je panoga, ki v Sloveniji v današnjem času doživlja mnoge spremembe, ki podirajo pretekle interese posameznikov in v ospredje postavljajo nacionalni interes. Ta podpira sodelovanje in povezovanje med podjetji v želji doseganja konkurenčnih prednosti, ki se lahko razvijejo na podlagi tržnega sistema. Podjetja morajo najti svoje konkurenčne prednosti, biti prilagodljiva in se s potrebnimi prijemi odzivati na spremembe trga. Pri tem morajo stalno prilagajati svoje strategije, ki jih vodijo do zelenega cilja.

To je navsezadnje pot, ki lahko podjetja v elektrogospodarski panogi pripelje daleč po lestvici poslovne uspešnosti.

## 6. LITERATURA

1. Bešter Mara, Bregar Lea: Ekonomska statistika. 5. Izdaja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 318 str.
2. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in ravnanje podjetja in temelji managementa. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 45 str.
3. Dovč Franci: Koncern-rešilna bilka za elektrogospodarstvo?. Gospodarski vestnik, Ljubljana, XVI (1996), 42, str. 12.
4. Einspieler Vili: Slovenija po porabi energije prekaša Evropo. Delo, Ljubljana, 17.05.2002, str. 6.
5. Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 469 str.
6. Hrovatin Nevenka: Regulacija javnostoritvenih panog. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 248 str.
7. Hrovatin Nevenka: Problematika določanja cen v naravnomonopolnih javnostoritvenih panogah. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 45(1994), 5, str. 434-451.
8. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1985. 401 str.
9. Ložar Boštjan: Sodelovanje, neljuba beseda. Sobotna priloga časnika Delo, Ljubljana, 13.04.2002, str. 12.
10. Možina Stane et al.: Management. Radovljica : Didakta, 1994. 1072 str.
11. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
12. Petrovčič Vida: Leto prilagajanja in učenja. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2002, februar, str. 53-56.

13. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 344 str.
14. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1999. 445 str.
15. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1997.
16. Supej Mojca: Odpiranje trga z električno energijo v Evropi in Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 109 str.
17. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. 2. izdaja. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1998. 618 str.
18. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj : Moderna organizacija, 1994. 492 str.

## **7. VIRI**

1. Bilanca stanja podjetja Elekrika d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.
2. Bilanca uspeha podjetja Elekrika d.o.o. za obdobje 1.1.1999 do 31.12.1999 ter za obdobje 1.1.2000 do 31.12.2000.
3. Directive 96/92/EC of the European Parliament and of the Council of 19 December 1996 concerning common rules for the internal market in electricity. Official Journal No. L 027, 30.01.1997).
4. Energetski zakon (Uradni list RS, št. 79/99).
5. Interna gradiva podjetja Elekrika d.o.o.
6. Internet Explorer (URL: <http://www.sigov.si/zrs/podatki/krat/cp.html>).
7. Poročilo o poslovanju podjetja Elekrika d.o.o. za leti 1999 in 2000.
8. Poročilo o rasti cen življenjskih potrebščin in cen na drobno na območju Slovenije za december 2000 (Uradni list RS, št. 2/01).

9. Strategija in Poslovni načrt pristopa EU v energetske sektorju : Strategija. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarske dejavnosti, 1998.