

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA
PODJETJA SITEL d.o.o.**

Ljubljana, oktober 2008

SONJA BOJC

IZJAVA

Študentka Sonja Bojc izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Metke Tekavčič, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI.....	2
1.1 PREDSTAVITEV PODJETJA.....	2
1.2 PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI.....	3
2 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	6
2.1 ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE	7
2.1.1 Analiza obveznosti do virov sredstev	7
2.1.2 Analiza plačilne sposobnosti	9
2.1.3 Analiza finančne stabilnosti.....	12
2.2 ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE	13
2.2.1 Obseg in struktura nabave	14
2.3 ANALIZA PROIZVODNE FUNKCIJE	15
2.4 ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE	17
2.4.1 Prodaja in kupci podjetja Sitel d.o.o.....	17
2.4.2 Obseg in dinamika prodaje	18
2.4.3 Prodaja preko javnih naročil.....	19
2.5 ANALIZA ZAPOSLENIH.....	20
2.5.1 Struktura zaposlenih po izobrazbi	21
2.5.2 Starostna struktura zaposlenih	21
2.5.3 Organizacijska struktura podjetja	22
3 ANALIZA SREDSTEV.....	22
3.1 ANALIZA STALNIH SREDSTEV	24
3.1.1 Obseg in struktura stalnih sredstev	24
3.2 ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	25
3.2.1 Obseg in struktura gibljivih sredstev	25
3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	27
4 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	28
4.1 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	29
4.1.1 Prihodki	29
4.1.2 Odhodki	30
4.1.3 Poslovni izid	31
4.2 ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI.....	34
4.2.1 Produktivnost.....	34
4.2.2 Ekonomičnost	35
4.2.3 Dobičkonosnost	37
SKLEP	39
LITERATURA IN VIRI	41

KAZALO SLIK

STRAN

<i>Slika 1: Struktura podjetij v dejavnosti 27.110 v letu 2007 po velikosti</i>	<i>4</i>
<i>Slika 2: Skupni prihodek v EUR v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja.....</i>	<i>5</i>
<i>Slika 3: Struktura zaposlenih v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja.....</i>	<i>5</i>
<i>Slika 4: Dinamika prodaje podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007</i>	<i>19</i>
<i>Slika. 5: Organizacijska struktura podjetja Sitel d.o.o.</i>	<i>22</i>

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Struktura podjetij v dejavnosti 27.110 glede na velikost, skupni prihodek in število zaposlenih v letu 2007.....</i>	<i>4</i>
<i>Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007.....</i>	<i>8</i>
<i>Tabela 3: Povprečni obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007.....</i>	<i>9</i>
<i>Tabela 4: Kazalci plačilne sposobnosti v podjetju Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007.....</i>	<i>11</i>
<i>in primerjava s povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti 27.110.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabela 5 : Izračun kazalca finančne stabilnosti podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in primerjava s povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti 27.110.....</i>	<i>12</i>
<i>Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v%) nabave podjetja Sitel d.o.o. glede na domače in tuje dobavitelje v letih 2006 in 2007</i>	<i>14</i>
<i>Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) uvoza podjetja Sitel d.o.o. po državah v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>15</i>
<i>Tabela 8: Dinamika prodaje podjetja Sitel d.o.o. na domačem trgu v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabela 9: Struktura zaposlenih v podjetju Sitel d.o.o. po izobrazbi na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 10: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Sitel d.o.o. na dan 31.12.2006 in 31.12.2007.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 11: obseg (v EUR) in struktura sredstev (v %) podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabela 12: Povprečni obseg (v EUR) in struktura sredstev (v %) majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007</i>	<i>23</i>
<i>Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stalnih sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stalnih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007</i>	<i>25</i>
<i>Tabela 15: Obseg (v EUR) in struktura (v %) gibljivih sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabela 16: Obseg (v EUR) in struktura (v %) gibljivih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007</i>	<i>26</i>
<i>Tabela 17: Koeficient obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev za podjetje Sitel d.o.o in majhna podjetja v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabela 18: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabela 19: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007</i>	<i>31</i>
<i>Tabela 20: Ugotavljanje poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 (v EUR).....</i>	<i>32</i>
<i>Tabela 21: Primerjava povprečnega poslovnega izida majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.. ..</i>	<i>33</i>
<i>Tabela 22: Izračun produktivnosti dela v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in izračun povprečne produktivnosti v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v istem obdobju.....</i>	<i>35</i>
<i>Tabela 23: Izračun kazalcev ekonomičnosti za podjetje Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in za majhna podjetja v dejavnosti 27.110</i>	<i>36</i>
<i>Tabela 24: Izračun dobičkonosnosti sredstev in kapitala v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110</i>	<i>38</i>

KAZALO PRILOG

<i>Priloga 1: Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007 v EUR.....</i>	<i>1</i>
<i>Priloga 2: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007 v EUR.....</i>	<i>2</i>

UVOD

Podjetje je osnovna celica gospodarstva. Cilj vsakega podjetja je čimbolj uspešno poslovanje, kar pomeni doseganje čimvečjega dobička, prodaje, tržnega deleža. Uspešno poslovanje je pomembno za podjetje samo, saj omogoča njegov obstoj in razvoj, prav tako pa je pomembno tudi za celotno gospodarstvo.

Današnji čas je čas hitrih sprememb tudi na področju gospodarstva. Podjetja se morajo neprestano prilagajati novim razmeram in zaostrenim konkurenčnim pogojem, ki so posledica velikega tehnološkega napredka na vseh področjih in tudi globalizacije svetovnega gospodarstva. Da bi se podjetja spremembam v okolju čimbolj ustrezno prilagajala, morajo te spremembe zaznavati, jih razumeti, obenem pa dobro poznati tudi lastno delovanje oziroma poslovanje. Za sprejemanje pravih in pravočasnih odločitev v zvezi s poslovanjem podjetje potrebuje informacije. Pravilne in pravočasne odločitve pa poslovodstvo lažje sprejema na podlagi kvalitetnih informacij. Pri tem je lahko v pomoč analiza poslovanja. Pučko (2001, str. 11) pravi, da je na splošno analiza poslovanja proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja (združbe), ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja tega podjetja (združbe) z vidika uporabnika analize. Analiza poslovanja pomeni spoznavanje poslovanja določenega podjetja z zbiranjem podatkov, njihovo primerjavo in analizo.

Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja Sitel d.o.o. Za izvedbo analize bom uporabila predvsem podatke iz bilance stanja in izkaza uspeha ter nekatere druge podatke iz evidenc podjetja, za primerjavo z dejavnostjo, v kateri podjetje deluje, pa še podatke s spletne podatkovne baze Bonitete.si. Gre v bistvu za računovodsko analiziranje, katerega namen je oblikovati sodbe o ugodnosti vrednostno izraženih poslovnih procesov in stanj, pri čemer se v glavnem poslužujemo dveh različnih pristopov (Turk & Melavc, 2001, str. 508):

- pojasnjevanja razlik med pojavi, zlasti med uresničenimi in načrtovanimi,
- pojasnjevanja razmerij med primerljivimi pojavi, ki jih označujemo z nazivom kazalniki.

Namen diplomskega dela je spoznati poslovanje podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007, primerjati uspešnost poslovanja v navedenih dveh letih in ugotoviti, kateri dejavniki negativno oziroma pozitivno vplivajo na poslovanje in uspešnost podjetja.

Cilj diplomskega dela je, na osnovi izsledkov analize ugotoviti prednosti in slabosti v poslovanju ter podati predloge za sprejemanje takšnih poslovnih odločitev, ki bodo pripomogle k bolj uspešnemu poslovanju in dolgoročnemu razvoju in obstoju podjetja.

Prvi del diplomskega dela je predstavitev podjetja in dejavnosti, v kateri podjetje deluje. Sledila bo analiza posameznih poslovnih funkcij in analiza zaposlenih. Naslednji dve

poglavji obsegata analizo sredstev na osnovi podatkov iz bilance stanja in analizo poslovnega uspeha na podlagi izkaza uspeha. V analizo podatkov podjetja bom vključila še primerjavo z dejavnostjo. Na koncu sledi povzetek pomembnejših rezultatov analize. Na osnovi vseh analiziranih podatkov bom skušala izpostaviti prednosti ter morebitne slabosti in probleme in prikazati dejavnike, ki so privedli do izkazanih rezultatov.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI

1.1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje Sitel d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1991 na osnovi razvojnega oddelka takratnega podjetja Iskra Tovarna energetske elektronike Novo mesto. Od samega začetka je organizirano kot družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.). Podjetje je v privatni lasti. Ukvarja se s proizvodnjo napajalnih naprav in sistemov za neprekinjeno napajanje z električno energijo. Proizvodni proces se je od začetka do danes precej spreminjal. V prvih letih je podjetje proizvajalo vse sestavne dele svojih naprav samo. Z leti so se posamezne komponente lastne proizvodnje, npr. usmerniški in razsmerniški moduli, nadzorna elektronika, začele nadomeščati s proizvodi drugih proizvajalcev, predvsem s področja današnje EU. Šlo je za kvalitetne, na trgu preizkušene in tudi od lastne proizvodnje cenovno ugodnejše proizvode, ki so še danes bistveni sestavni deli naprav in sistemov, ki jih podjetje Sitel d.o.o. proizvaja.

Danes je Sitel d.o.o. vodilno slovensko podjetje na področju neprekinjenega napajanja. Poleg proizvodnje naprav izvaja vse od svetovanja, inženiringa in projektive, razvoja in izvedbe rešitev, postavitve sistemov, izobraževanja, pa do servisa in vzdrževanja sistemov. Zaradi širokega nabora raznolikih naprav so med kupci tako mobilni operaterji kot podjetja elektrogospodarstva, industrija, pa tudi individualni uporabniki.

Podjetje zaenkrat proizvaja in prodaja svoje izdelke in storitve večinoma za slovensko tržišče. Je pa precej vpeto v mednarodno poslovanje, saj precejšen del nabave predstavljajo komponente iz uvoza oziroma EU, največ iz Nemčije, Belgije, Švice in Avstrije.

Za določanje dejavnosti podjetja in za razvrščanje za potrebe različnih uradnih, administrativnih in statističnih podatkovnih zbirk v Sloveniji in tudi na mednarodni ravni se uporablja Standardna klasifikacija dejavnosti, ki jo določa Uredba o standardni klasifikaciji dejavnosti (Uradni list RS št. 36/2007, 31. julij 2007). Glavna dejavnost poslovnega subjekta je tista dejavnost, ki je registrirana oziroma določena s predpisom ali z aktom o ustanovitvi. V primeru, ko poslovni subjekt opravlja več dejavnosti, je njegova glavna dejavnost tista, s katero ustvarja največji delež dodane vrednosti. Za podjetje Sitel d.o.o. je kot glavna dejavnost v uradnih evidencah navedena dejavnost z oznako 27.110 - Proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev.

1.2 PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI

Dejavnost pomeni različno veliko skupino podjetij, ki si med seboj konkurirajo pri zadovoljevanju potreb kupcev. V dejavnosti 27.110 - Proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev je za leto 2007 oddalo zaključne račune 44 podjetij. Da bi dobili čim bolj ustrezne podatke za primerjavo, je smiselno podjetja v dejavnosti razvrstiti po velikosti. 55. člen Zakona o gospodarskih družbah (Uradni list RS št. 42/2006, 19. april 2006) določa, da se družbe pri uporabi tega zakona razvrščajo na mikro, majhne, srednje in velike družbe z uporabo navedenih meril na bilančni presečni dan letne bilance stanja:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu,
- čisti prihodki od prodaje,
- vrednost aktive.

Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od naslednjih meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2.000.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 2.000.000 EUR.

Majhna družba je družba, ki izpolnjuje dve od naslednjih meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 7.300.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 3.650.000 EUR.

Srednja družba je družba, ki izpolnjuje dve od naslednjih meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 29.200.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 14.600.000 EUR.

Velika družba je družba, ki po zgoraj navedenih kriterijih ne spada ne med mikro, ne med majhne ne med srednje družbe.

Tabela 1 na str. 4 prikazuje strukturo podjetij v dejavnosti Proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev glede na velikost, celotni prihodek in število zaposlenih.

Tabela 1: Struktura podjetij v dejavnosti 27.110 glede na velikost, skupni prihodek in število zaposlenih v letu 2007

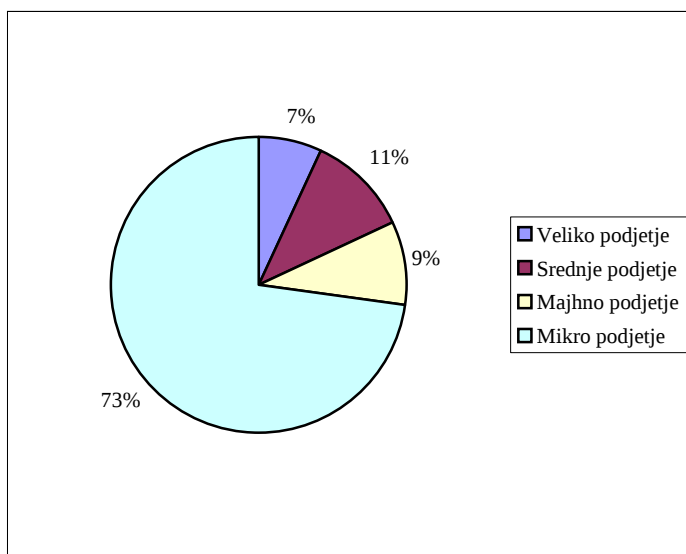
	število subjektov	%	skupni prihodek v EUR	%	povprečno št. zaposlenih	%	povpr. prihodek na zaposl. v EUR
Veliko podjetje	3	6,82	147.850.016	52,11	1.532	55,07	96.508
Srednje podjetje	5	11,36	109.486.285	38,59	999	35,91	109.596
Majhno podjetje	4	9,09	12.480.446	4,40	66	2,37	189.098
Mikro podjetje	32	72,73	13.922.346	4,91	185	6,65	75.256
	44	100,00	283.739.093	100,00	2.782	100,00	

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Iz tabele je razvidno, da je bilo v letu 2007 v dejavnosti 27.110 aktivnih 44 podjetij. Od tega je 6,82 % podjetij, ki se uvrščajo med velika podjetja, 11,36 % spada med srednja podjetja, 9,09 % med majhna podjetja, največ, 72,73 % pa je v tej dejavnosti mikro podjetij.

Slika 1 prikazuje strukturo podjetij v dejavnosti 27.110 v letu 2007 po velikosti.

Slika 1: Struktura podjetij v dejavnosti 27.110 v letu 2007 po velikosti

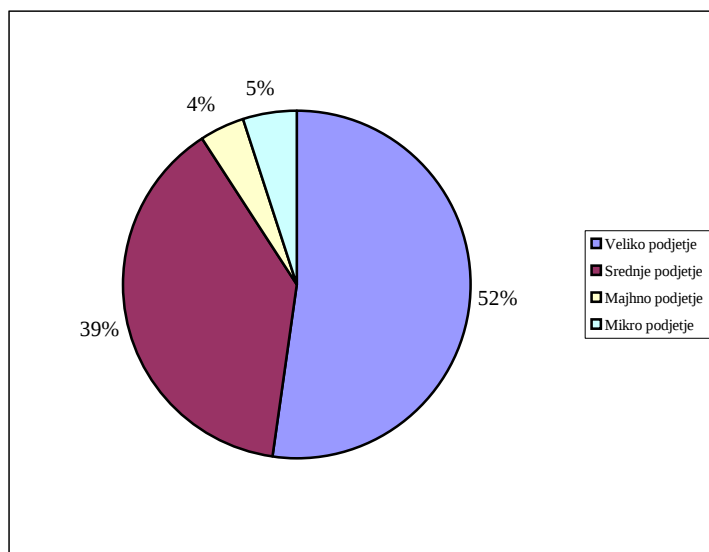


Vir: Podatki iz Tabele 1.

Tabela 1 pokaže, da so več kot polovico oziroma 52,11 % skupnih prihodkov v dejavnosti ustvarila 3 velika podjetja. 38,59 % skupnih prihodkov odpade na 5 srednjih podjetij, 4 majhna podjetja so ustvarila 4,4 %, 32 mikro podjetij pa le 4,91 % skupnih prihodkov v dejavnosti.

Delež skupnih prihodkov v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja je razviden tudi iz Slike 2 na str. 5.

Slika 2: Skupni prihodek v EUR v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja

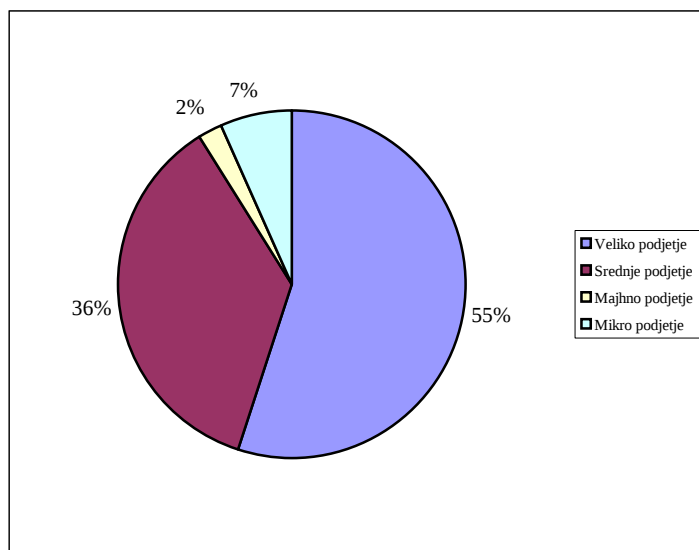


Vir: Podatki iz Tabele 1.

Če primerjamo število zaposlenih, največji delež v dejavnosti 27.110, 55,07 %, zaposlujejo 3 velika podjetja. 5 srednjih podjetij zaposluje 35,91 % zaposlenih v dejavnosti, 4 majhna podjetja 2,37 % in 32 mikro podjetij 6,65 % zaposlenih.

Strukturo zaposlenih v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja prikazuje Slika 3.

Slika 3: Struktura zaposlenih v dejavnosti 27.110 v letu 2007 glede na velikost podjetja



Vir: Podatki iz Tabele 1.

Pri velikih in srednjih podjetjih je skupni prihodek približno v sorazmerju s številom zaposlenih, medtem ko je bilo za približno enak delež prihodkov majhnih in mikro podjetij v dejavnosti pri mikro podjetjih več kot dvakrat večje število zaposlenih kot pri majhnih podjetjih.

Po kriterijih Zakona o gospodarskih družbah spada podjetje Sitel d.o.o. s povprečnim številom zaposlenih 15 in s čistimi prihodki od prodaje 2.655.881 EUR med majhne družbe. V nadaljevanju bom zato za primerjavo podatkov podjetja z dejavnostjo uporabila podatke za kategorijo majhnih podjetij. Kot je razvidno iz Tabele 1 na str. 4, je delež majhnih podjetij glede na celotni prihodek v dejavnosti v letu 2007 4,4 %. Delež podjetja Sitel d.o.o. med majhnimi podjetji je 21 %, delež v celotni dejavnosti pa 0,90 %.

Za primerjavo podjetja Sitel d.o.o. z dejavnostjo sem pridobila podatke s spletnih baz Ajpes, iBON in Bonitete.si. Podatki niso identični, razlikujejo se na primer podatki o številu podjetij v dejavnosti in podatki o razvrstitvi podjetij po velikosti. iBON ob izpisu bilance podjetja samodejno doda primerjavo z dejavnostjo, pri čemer ni razvidno, katera podjetja in na osnovi kakšnih izračunov so v primerjavo zajeta. Na spletni strani Bonitete.si sem uspela pridobiti bolj podrobne podatke, poleg bilanc posameznih podjetij tudi izpis podjetij po velikosti, zato bom te podatke uporabila v nadaljevanju diplomskega dela. Kot je navedeno v Tabeli 1, so v dejavnosti Proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev poleg podjetja Sitel d.o.o. še tri po velikosti primerljiva podjetja, to so podjetja SOCOMEC SICON UPS d.o.o., PRINSIS d.o.o. in DRM d.o.o., zato bom za povprečje dejavnosti upoštevala navedena tri podjetja in podjetje Sitel d.o.o., dobljeno povprečje pa uporabila za primerjavo podjetja Sitel d.o.o. z dejavnostjo.

2 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovno funkcijo lahko opredelimo kot razmeroma zaokrožen in celovit del dejavnosti podjetja, ki ga opravlja določena skupina zaposlenih. V poslovanju podjetja se prepleta več poslovnih funkcij. Obstajajo različne klasifikacije poslovnih funkcij, glede na kriterije, ki so jih različni avtorji uporabili kot merilo.

Na podlagi splošne sheme reprodukcijskega procesa lahko razlikujemo štiri temeljne funkcije kot zaokrožene faze celotnega poslovnega procesa: finančno, nabavno, proizvodno in prodajno funkcijo. Poleg sheme reprodukcijskega procesa so v organizacijski literaturi obravnavana še številna druga sodila za členitev in identifikacijo organizacijskih funkcij. Najbolj znana so (Lipičnik, 2000, str. 23):

- glede na namembnost uporabnika outputa,
- glede na strokovne profile delavcev,
- glede na razmerja skupin ljudi v organizaciji,
- glede na faze upravljalno-poslovnega procesa,
- glede na faze tehnološkega procesa,
- glede na predstavo o organizaciji kot odprtem socialnem sistemu in glede na druge podlage.

Organiziranost poslovnih funkcij posameznega podjetja je odvisna od številnih dejavnikov, povezanih z velikostjo in vrsto podjetja, vrsto uporabljene tehnologije, razpoložljivostjo strokovnega kadra. Sitel d.o.o. je podjetje z majhnim številom zaposlenih in enostavno organizacijo, zato se bom v svoji analizi omejila na poslovne funkcije, ki jih razlikuje splošna shema reprodukcijskega procesa. V nadaljevanju bom prikazala in analizirala finančno, nabavno, proizvodno in prodajno funkcijo v podjetju. Finančna funkcija zagotavlja finančne vire za poslovanje, nabavna skrbi za preskrbo z materialom in surovinami, naloga proizvodne funkcije je proizvodnja proizvodov ali storitev, prodaja pa zaključuje poslovni proces v podjetju.

2.1 ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE

Funkcija financiranja v širšem pomenu zajema priskrbovanje, preoblikovanje in vračanje sredstev ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev (Turk & Melavc, 2001, str. 14). Finančna funkcija preko zagotavljanja potrebnih finančnih sredstev omogoča nemoteno poslovanje podjetja. Osnovni cilj finančne funkcije je zagotavljanje trajne plačilne sposobnosti podjetja. Sicer pa je funkcija financiranja prisotna v vseh fazah poslovnega procesa, saj brez angažiranja sredstev ni možen nemoten potek vseh ostalih procesov v podjetju.

Financiranje podjetja delimo na pasivno in aktivno financiranje. Pasivno financiranje pomeni nabavljanje finančnih virov oziroma finančnih sredstev, aktivno financiranje pa vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Aktivno financiranje ustvarja sestav sredstev podjetja, pasivno financiranje pa ustvarja sestav obveznosti do virov sredstev. Vsa sredstva podjetja morajo biti enaka vsem obveznostim do virov sredstev, kar se odraža v bilanci stanja. To je predvsem formalno ravnovesje v določenem trenutku, znotraj tega ravnovesja pa v toku poslovanja lahko prihaja do različnih neravnovesij. Slednja skuša odkriti opazovanje financiranja. Opazovanje financiranja je osredinjeno predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 2001, str. 129).

V nadaljevanju bom prikazala analizo obveznosti do virov sredstev, analizo plačilne sposobnosti in analizo finančne stabilnosti podjetja Sitel d.o.o.

2.1.1 Analiza obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev nam pokažejo razmerja podjetja do lastnikov podjetja ter drugih pravnih in fizičnih oseb oziroma nam povedo, od kod sredstva, s katerimi razpolaga podjetje. Lahko so obveznosti do tujih ali vračljivih virov in obveznosti do lastnih ali nevračljivih virov.

Obveznosti do virov sredstev običajno delimo na kapital, dolgoročne obveznosti, katerih doba vračanja je daljša od enega leta, in kratkoročne obveznosti z dobo vračanja, krajšo od enega leta. Z analizo obsega in strukture obveznosti do virov sredstev ugotovimo, iz katerih virov podjetje nabavlja finančna sredstva, kakšna je sestava virov in njeno ustreznost.

Tabela 2 prikazuje obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev podjetja Sitel d.o.o. v zaključnih računih za leti 2006 in 2007.

Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
1. Kapital	483.928	33,56	536.238	27,74	110,81
- osnovni kapital	79.286	16,38	79.286	14,79	100,00
- kapitalske rezerve	39.889	8,24	39.888	7,44	100,00
- rezerve iz dobička	2.733	0,56	2.735	0,51	100,07
- preneseni čisti dobiček	349.215	72,16	363.221	67,74	104,01
- čisti dobiček poslovnega leta	12.805	2,65	51.108	9,53	399,13
2. Dolgoročne obveznosti	15.774	1,09	13.305	0,69	84,35
- dolgoročne finančne obv.	0		0		
- dolgoročne poslovne obv.	15.774	100,00	13.305	100,00	84,35
3. Kratkoročne obveznosti	942.123	65,34	1.383.757	71,57	146,88
- kratkor. finančne obveznosti	414.363	43,98	594.640	42,97	143,51
- kratkor. poslovne obveznosti	527.760	56,02	789.117	57,03	149,52
Skupaj obveznosti do virov sredstev	1.441.825	100,00	1.933.300	100,00	134,09

Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007.

Podatki v tabeli pokažejo, da sta se tako obseg kot struktura obveznosti do virov sredstev v opazovanih letih spreminjala. Obveznosti do virov sredstev sestavljata predvsem kapital in kratkoročne obveznosti. Celotne obveznosti do virov sredstev so se v letu 2007 povečale za 34,09 % v primerjavi z letom 2006. Kapital, torej lastna sredstva podjetja, se je povečal za 10,81 %, je pa njegov delež padel za 5,82 odstotne točke. Struktura kratkoročnih obveznosti, ki jih tvorijo finančne in poslovne obveznosti, se ni bistveno spremenila. Za 43,51 % so se povečale kratkoročne finančne obveznosti, za 49,51 % pa kratkoročne poslovne obveznosti. V letu 2007 se je delež kratkoročnih obveznosti v celotnih obveznostih do virov sredstev povečal za 6,23 odstotne točke. Kratkoročne obveznosti so se povečale za 46,88 %, kar pomeni, da je podjetje v letu 2007 najemalo za toliko več kratkoročnih virov za financiranje poslovanja kot leto poprej. Dolgoročne obveznosti predstavljajo zanemarljiv delež, 1,09 % v letu 2006 in 0,69 % v letu 2007, gre pa za dolgoročne poslovne obveznosti, medtem ko podjetje dolgoročnih finančnih obveznosti nima.

V Tabeli 3 je prikazan povprečni obseg in struktura obveznosti do virov sredstev majhnih podjetij v dejavnosti 27.110.

Tabela 3: Povprečni obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
1. Kapital	321.067	17,86	378.486	17,59	117,88
- osnovni kapital	97.795	30,46	97.795	25,84	100,00
- kapitalske rezerve	27.834	8,67	27.834	7,35	100,00
- rezerve iz dobička	4.353	1,36	4.360	1,15	100,16
- preneseni čisti dobiček	179.940	56,04	197.984	52,31	110,03
- čisti dobiček poslovnega leta	11.146	3,47	50.513	13,35	453,19
2. Dolgoročne obveznosti	452.138	25,15	403.312	18,74	89,20
- dolgoročne finančne obv.	425.996	94,22	375.022	92,99	88,03
- dolgoročne poslovne obv.	26.142	5,78	28.289	7,01	108,22
3. Kratkoročne obveznosti	1.024.374	56,99	1.370.188	63,67	133,76
- kratkor. finančne obveznosti	192.726	18,81	203.695	14,87	105,69
- kratkor. poslovne obveznosti	831.649	81,19	1.166.493	85,13	140,26
Skupaj obveznosti do virov sredstev	1.797.579	100,00	2.151.985	100,00	119,72

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Tudi v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 sta se obseg in struktura obveznosti do virov sredstev spreminjala. Povprečne celotne obveznosti do virov sredstev so se v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 povečale za 19,72 %, torej za 14,37 odstotne točke manj, kot v podjetju Sitel d.o.o. V sami strukturi so se najbolj povečale kratkoročne obveznosti, za 33,76 % (Sitel d.o.o. 46,88 %), pri tem so se za 40,26 % povečale kratkoročne poslovne obveznosti in za 5,69 % kratkoročne finančne obveznosti. Delež kratkoročnih obveznosti se je povečal s 56,99 % na 63,67 %. Kapital se je povečal za 17,88 % (Sitel d.o.o. 10,81 %), delež kapitala v celotnih obveznostih do virov sredstev pa je ostal skoraj nespremenjen. Dolgoročne obveznosti so se zmanjšale za 10,80 %, za 8,22 % so se povečale dolgoročne poslovne obveznosti ter za 11,97 % zmanjšale dolgoročne finančne obveznosti. Delež dolgoročnih obveznosti se je zmanjšal s 25,15 % na 18,74 %, medtem ko je v podjetju Sitel d.o.o. delež dolgoročnih obveznosti v obeh opazovanih letih približno 1 %.

2.1.2 Analiza plačilne sposobnosti

Plačilna sposobnost podjetja pomeni zmožnost sprotnega poravnave obveznosti ob njihovi zapadlosti. Plačilna sposobnost je pogoj za nemoteno poslovanje podjetja. Pri ugotavljanju plačilne sposobnosti primerjamo kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi do virov sredstev.

Plačilna sposobnost je lahko optimalna, nezadostna ali prekomerna. Optimalna plačilna sposobnost pomeni, da je podjetje v vsakem trenutku sposobno zagotoviti zadostna denarna sredstva za poravnavo zapadlih obveznosti. Koeficient plačilne sposobnosti je v tem primeru enak 1. O nezadostni plačilni sposobnosti govorimo takrat, ko podjetje ni sposobno zagotoviti zadostnih sredstev za poravnavo zapadlih obveznosti. Koeficient je v

tem primeru manjši od 1 in nam pove, kolikšen del zapadlih obveznosti lahko podjetje poravna z razpoložljivimi sredstvi. Če je koeficient plačilne sposobnosti večji od 1, govorimo o prekomerni plačilni sposobnosti. Premalo sredstev oziroma nezadostna plačilna sposobnost lahko negativno vpliva na poslovanje podjetja, saj lahko pomeni prekinitve ali motnje v poslovnem procesu. Prekomerna sredstva pa znižujejo donosnost poslovanja.

Kazalniki plačilne sposobnosti so naslednji (SRS 29, 2006):

- neposredna pokritost kratkoročnih obveznosti ali hitri koeficient,
- pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti ali pospešeni koeficient,
- kratkoročna pokritost kratkoročnih obveznosti ali kratkoročni koeficient.

Hitri koeficient plačilne sposobnosti nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna s svojimi likvidnimi sredstvi. Vrednost koeficienta naj bi bila največ 1. V tem primeru podjetje vse kratkoročne obveznosti lahko pokrije z likvidnimi sredstvi.

$$\text{Hitri koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti pokaže, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna iz vsote likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev. Vrednost tega koeficienta bi morala biti najmanj 1. To pomeni, da podjetje z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami lahko pokrije kratkoročne obveznosti.

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

Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti nam pokaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi oziroma sposobnost podjetja, da poravna zapadle kratkoročne obveznosti iz likvidnih sredstev, kratkoročnih terjatev in zalog. Priporočena vrednost tega koeficienta naj bi bila okoli 2, torej naj bi kratkoročna sredstva znašala dvakrat toliko, kot znašajo kratkoročne obveznosti.

$$\text{Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tabela 4 predstavlja kazalce plačilne sposobnosti v podjetju Sitel d.o.o., izračunane na osnovi podatkov iz zaključnih računov za leti 2006 in 2007.

Tabela 4: Kazalci plačilne sposobnosti v podjetju Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007 in primerjava s povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti 27.110

	Sitel d.o.o.			dejavnost 27.110/majhna podjetja		
	2006	2007	I 07/06	2006	2007	I 07/06
1. Likvidna sredstva (v EUR)	1.945	2.046	105,19	33.226	247.938	746,22
2. Kratkoročne terjatve (v EUR)	853.768	1.298.768	152,12	775.865	1.302.818	167,92
3. Kratkoročna sredstva (v EUR)	1.112.206	1.460.543	131,32	1.403.032	1.903.346	135,66
4. Kratkoročne obveznosti (v EUR)	942.123	1.383.757	146,88	1.024.374	1.370.188	133,76
5. Hitri koeficient (1/4)	0,002	0,001	71,62	0,032	0,181	557,88
6. Pospešeni koeficient ((1+2)/4)	0,91	0,94	103,50	0,79	1,13	143,29
7. Kratkoročni koeficient (3/4)	1,18	1,06	89,41	1,37	1,39	101,42

Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007, Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Hitri koeficient plačilne sposobnosti pokaže, da je bilo podjetje Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 sposobno le 0,2 % svojih kratkoročnih obveznosti poravnati z likvidnimi sredstvi, leto kasneje pa samo 0,1 %. Povprečje dejavnosti za leto 2006 je 0,032, v letu 2007 pa se poveča za 457,88 % na 0,181. Majhna podjetja v dejavnosti so v letu 2006 lahko v povprečju poravnala 3,2 % kratkoročnih obveznosti z likvidnimi sredstvi, v letu 2007 pa 18,1 %.

Pospešeni koeficient likvidnosti, ki za poravnavanje kratkoročnih obveznosti upošteva poleg likvidnih sredstev še kratkoročne terjatve, je za podjetje Sitel d.o.o. blizu optimalni vrednosti 1 in na dan 31. 12. 2006 znaša 0,91. To pomeni, da je bilo podjetje sposobno 91 % svojih kratkoročnih obveznosti poravnati z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. V letu 2007 se koeficient poveča za 3,5 % in znaša 0,94. Povprečje dejavnosti za leto 2006 izkazuje slabši rezultat, le 79 % kratkoročnih obveznosti bi bilo mogoče poravnati z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. V letu 2007 pa je pospešeni koeficient likvidnosti dejavnosti 13 % večji od optimalne vrednosti 1, in sicer na račun sorazmerno velikega povečanja likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev.

Kratkoročni koeficient podjetja Sitel d.o.o., katerega priporočena vrednost naj bi bila okoli 2, je znašal na dan 31. 12. 2006 1,18, leto kasneje pa se je zmanjšal za 10,59 % in je znašal 1,06. Vzrok je predvsem v povečanju kratkoročnih obveznosti za 46,88 %, ki pa jim ni sledilo sorazmerno povečanje kratkoročnih sredstev, ki so se povečala za 31,32 %. Izračunani kazalci kažejo, da podjetje Sitel d.o.o. ne dosega optimalne plačilne sposobnosti. Kratkoročni koeficient, izračunan na podlagi povprečnih podatkov dejavnosti, je nekoliko bližje priporočeni vrednosti 2 in znaša v letu 2006 1,37, v letu 2007 pa 1,39. Je pa potrebno dodati, da gre za statične podatke oziroma prikaz stanja na dan 31. 12., zato kazalci ne kažejo popolne slike podjetja skozi celo leto.

2.1.3 Analiza finančne stabilnosti

Finančna stabilnost pomeni, da lahko podjetje ob zapadlosti poravnava vse svoje obveznosti iz naslova financiranja, torej sposobnost poravnavanja vseh dolgov in vrnitev vloženega kapitala lastnikom. Finančno stabilnost podjetja nam pokaže koeficient finančne stabilnosti, ki je opredeljen kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi oziroma stalnimi sredstvi. Če je vrednost koeficienta enaka ali večja kot 1, pomeni, da je podjetje sposobno pokriti vse dolgoročne vire z dolgoročnimi sredstvi. Obenem to pomeni tudi finančno stabilno poslovanje podjetja. Če je vrednost koeficienta manjša od 1, pomeni to za podjetje težave pri ohranjanju likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri.

Tabela 5 prikazuje izračun kazalca finančne stabilnosti podjetja Sitel d.o.o. na osnovi podatkov iz zaključnih računov za leti 2006 in 2007.

Tabela 5 : Izračun kazalca finančne stabilnosti podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in primerjava s povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti 27.110

	Sitel d.o.o.			dejavnost 27.110/majhna podjetja		
	2006	2007	I 07/06	2006	2007	I 07/06
1. Stalna sredstva (v EUR)	329.619	472.757	143,43	560.779	557.777	99,46
2. Kapital (v EUR)	483.928	536.238	110,81	321.067	379.478	118,19
3. Dolgoročne rezervacije (v EUR)	0	0	0,00	175.566	217.780	124,05
4. Dolgoročne obveznosti (v EUR)	15.774	13.305	84,35	452.138	403.312	89,20
5. Dolgoročni viri (2+3+4)	499.702	549.543	109,97	948.770	1.000.570	105,46
Koeficient finančne stabilnosti (5/1)	1,52	1,16	76,68	1,69	1,79	106,03

*Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007,
Spletna podatkovna baza Bonitete.si.*

Izračun koeficienta finančne stabilnosti pokaže finančno stabilno poslovanje podjetja Sitel d.o.o. Koeficient je po podatkih na dan 31. 12. 2006 znašal 1,52. V letu 2007 se je zmanjšal za 23,32 %, zaradi precej večjega povečanja dolgoročnih sredstev (za 43,43 %) v primerjavi s povečanjem dolgoročnih virov (za 9,97 %). Koeficient finančne stabilnosti v letu 2007 znaša 1,16, kar je še vedno ugoden rezultat. Bo pa potrebna previdnost, da se trend zniževanja koeficienta ne bo nadaljeval, saj rezultat pod 1, kot že omenjeno, lahko privede do težav pri ohranjanju likvidnosti.

Izračun koeficienta finančne stabilnosti za majhna podjetja v dejavnosti 27.110 izkazuje večje vrednosti in sicer 1,69 v letu 2006, kar pomeni večjo finančno stabilnost dejavnosti od podjetja Sitel d.o.o. V letu 2007 se je koeficient finančne stabilnosti v dejavnosti povečal za 6,03 %, v nasprotju s podjetjem Sitel d.o.o., kjer se je zmanjšal za 23,32 %.

2.2 ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE

V proizvodnem podjetju je nabavna funkcija ena izmed temeljnih, saj skrbi za nabavo materiala, surovin, sestavnih delov in storitev za nemoten potek proizvodnje.

Z nabavo v ožjem smislu razumemo nabavo nekega predmeta po določeni ceni. Nabava v širšem smislu pa obsega poleg nakupa še (Lipičnik, 2000, str. 29):

- proučevanje nabavnih tržišč,
- oblikovanje politike nabave,
- sodelovanje s kooperanti,
- prevzemanje in skladiščenje surovin in reprodukcijskih materialov,
- načrtovanje in analiziranje stroškov nabave,
- uvažanje,
- opravljanje administrativno-tehničnih opravil v zvezi z nabavnim poslovanjem idr.

Organizacijska struktura nabavne funkcije je odvisna od velikosti podjetja, dejavnosti, v kateri podjetje deluje, načina in tipa proizvodnje, pa tudi od dejavnikov okolja, zato se med podjetji razlikuje.

Nabavna funkcija je (logično) povezana z vsemi ostalimi poslovnimi funkcijami, najbolj pa s prodajo, proizvodno in finančno. Učinkovita povezanost nabavne funkcije z drugimi funkcijami v podjetju vsaj posredno vpliva na večjo gospodarnost pri nabavljanju, saj s skupno zasnovano organizacijo nekaterih (pod)funkcij ter dobro medsebojno obveščenostjo lahko občutno zmanjšamo tako stroške same nabave kot pridobimo ugodnosti pri pogojih nabave od dobaviteljev (Mihelčič, 2000, str. 39).

V podjetju Sitel d.o.o. sem edina zaposlena za področje nabave. Moje delo je na osnovi zahtev proizvodnje čimbolj ugodno in v zahtevanem času nabaviti potrebne surovine, repromaterial in proizvode. Podjetje nima neke posebne politike nabave, tudi kakršno koli načrtovanje nabave vnaprej ni možno, saj ne gre za serijsko proizvodnjo, ampak za proizvodnjo na osnovi prejetih naročil in sklenjenih pogodb. Zadolžena sem za iskanje ponudb in najugodnejših dobaviteljev, naročanje materiala, proizvodov in storitev doma in v tujini, organiziranje prevoza, spremljanje dobav, uvozne in izvozne postopke, izdelavo različnih kalkulacij, reševanje reklamacij ter za vrsto evidenc v zvezi z navedenimi aktivnostmi. Prevzem in kontrola prevzetega materiala poteka v skladišču, ki je organizacijsko del proizvodnje. Ker podjetje nabavlja široko paleto najrazličnejših materialov in proizvodov, kjer je potrebno tudi obilo tehničnega znanja, je potrebno precej sodelovanja s sodelavci iz projektive, razvoja in proizvodnje. Glede na to, da je Sitel d.o.o. majhno podjetje, za svoj obseg proizvodnje nabavlja relativno majhne količine repromaterialov in proizvodov. Le nekatere med njimi zaradi tega lahko nabavlja direktno od proizvajalcev, predvsem iz tujine, na domačem trgu pa so dobavitelji v veliki meri posredniki in večja trgovska podjetja.

2.2.1 Obseg in struktura nabave

Obseg nabave lahko spremljamo vrednostno ali količinsko. Lahko pa strukturo nabave spremljamo in analiziramo po različnih kriterijih:

- po skupinah surovin oz. materiala,
- po vrstah surovin in materiala,
- po nabavnih trgih itd.

V nadaljevanju se bom omejila na prikaz obsega in strukture nabave glede na nabavne trge. Tabela 6 prikazuje strukturo nabave podjetja Sitel d.o.o. oziroma razmerje med domačimi in tujimi dobavitelji v letih 2006 in 2007.

Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v%) nabave podjetja Sitel d.o.o. glede na domače in tuje dobavitelje v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Domači dobavitelji	878.536	54,24	933.420	50,52	106,25
Tuji dobavitelji	741.210	45,76	914.198	49,48	123,34
	1.619.746	100,00	1.847.618	100,00	114,07

Vir: Interni pregled nabave podjetja Sitel d.o.o. za leti 2006 in 2007.

Podjetje Sitel d.o.o. približno polovico materiala in storitev nabavlja na domačem in polovico na tujem trgu. V letu 2006 je bila za 8,48 odstotne točke večja nabava na domačem trgu, v letu 2007 pa se je nabava na tujem trgu povečala za 23,34 % in je delež tujih dobaviteljev v nabavi 2007 znašal 48,48 %.

Glede na to, da pomeni nabava na tujem trgu velik delež celotne nabave podjetja, sledi še prikaz strukture in obsega uvoza. Poslovanje s tujino se je od vstopa Slovenije v EU zelo poenostavilo, saj so odpadli vsi carinski postopki. Izmed večjih dobaviteljev je carinjenje potrebno samo še za pošiljke švicarskega dobavitelja, sicer pa je uvoz v pravem pomenu omejen na manjše pošiljke npr. iz Koreje, Tajvana, Nove Zelandije.

Tabela 7 na str. 15 prikazuje obseg in strukturo uvoza podjetja Sitel d.o.o. glede na države uvoza v letih 2006 in 2007.

Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) uvoza podjetja Sitel d.o.o. po državah v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Avstrija	90.922	12,27	99.466	10,88	109,40
Belgija	78.150	10,54	259.437	28,38	331,97
Italija	51.360	6,93	6.240	0,68	12,15
Nemčija	307.455	41,48	438.233	47,94	142,54
Švica	175.715	23,71	91.641	10,02	52,15
V. Britanija	29.333	3,96	0	0,00	0,00
Ostalo	8.276	1,12	19.180	2,10	231,75
Skupaj	741.210	100,00	914.198	100,00	123,34

Vir: Interni pregled nabave podjetja Sitel d.o.o. za leti 2006 in 2007.

Tabela 7 pokaže, da so glavni tuji dobavitelji podjetja Sitel d.o.o. iz Nemčije, Avstrije, Belgije in Švice. Delež nemških dobaviteljev v celotnem uvozu je bil v letu 2006 41,48 %, v letu 2007 pa se je povečal za 42,54 % in znašal v letu 2007 že skoraj polovico uvoza oziroma dobav iz tujine. Deleži ostalih pomembnejših dobaviteljev iz Avstrije, Belgije in Švice so se precej spreminjali, kar je povezano z različnimi zahtevami proizvodnje oziroma kupcev v posameznih obdobjih.

2.3 ANALIZA PROIZVODNE FUNKCIJE

Proizvodna funkcija je tista, ki v poslovnem procesu ustvarja poslovne učinke. Naloga proizvodnje je spreminjanje predmetov dela v določene poslovne učinke, ob sodelovanju delovnih sredstev in delovne sile. Proizvodnja je proces, v katerem se prvine poslovnega procesa, imenujemo jih tudi tvorca ali inputi, kombinirajo med seboj, da bi ustvarili izdelke in storitve (outpute) (Rebernik, 1999, str. 135). V industrijskem podjetju je proizvodna funkcija najobsežnejša po številu nalog in predstavlja osrednjo fazo reprodukcijskega procesa. Analiza proizvodne funkcije nam pokaže značilnosti proizvodnega procesa.

Proizvodnjo lahko členimo po različnih kriterijih ali sodilih in sicer glede na (Mihelčič, 2000, str. 73):

- značilnosti proizvodnega procesa (občasna, ponavljajoča, neprekinjena proizvodnja),
- število izdelkov (posamična, serijska, množinska proizvodnja),
- proizvodnjo na zalogo ali po naročilu,
- organizacijske značilnosti,
- razčlenjenost tehnične delitve dela,
- zaporedje ter značilnosti stopenj pri ustvarjanju proizvoda,
- prostorsko razporeditev strojev in naprav.

Podjetje Sitel d.o.o. se ukvarja s proizvodnjo posameznih sklopov ali celotnih sistemov za neprekinjeno napajanje. Sisteme neprekinjenega napajanja v grobem delimo na sisteme enosmernega neprekinjenega napajanja in sisteme izmeničnega neprekinjenega napajanja. Del proizvodnega programa so še stikalni bloki enosmernega razvoda, stikalni bloki izmeničnega razvoda in komunikacijske omare z opremo za zajem in prenos podatkov preko različnih medijev. Vsi sistemi se izdelajo glede na tehnične zahteve naročnika, podjetje pa izdeluje tudi posebno opremo po željah in specifičnih zahtevah naročnika.

Po že navedenih kriterijih (Mihelčič, 2000, str. 73) lahko proizvodnjo podjetja Sitel d.o.o. opredelim kot:

- ponavljajočo proizvodnjo,
- posamično proizvodnjo,
- proizvodnjo po naročilu.

Predvsem v primerih unikatnih naročil oziroma proizvodov se v podjetju Sitel d.o.o. proizvodna funkcija preko načrtovanja oziroma projektiranja zelo prepleta s prodajno funkcijo, z inženiringom in projektivo, pa tudi s službo za raziskave in razvoj. Sodelovanje vseh je zaradi specifičnih zahtev naročnikov nemalokrat potrebno že od same izdelave projekta in ponudbe pa do končne prodaje oziroma montaže sistemov na objektih. Del proizvodnje v podjetju je tudi služba za servis in vzdrževanje, ki pri kupcih skrbi za vzdrževanje sistemov na terenu.

Glede na navedeno proizvodno funkcijo v podjetju Sitel d.o.o. lahko razčlenim na:

- inženiring in projektivo,
- proizvodnjo,
- kontrolo,
- servis in vzdrževanje.

Pomembno funkcijo v podjetju ima tudi služba za raziskave in razvoj, ki organizacijsko sicer ne spada v sklop proizvodne funkcije, je pa z njo v stalni povezavi. Na podlagi preteklih izkušenj pri razvoju napajalnih naprav in sistemov so aktivnosti razvoja usmerjene predvsem v izbiro in integracijo optimalnih komponent napajalnih naprav in sistemov, v razvoj lastnih komponent napajalnih in nadzornih sistemov, v razvoj lastnih celostnih rešitev za področja telekomunikacij, industrije in drugih in v razvoj unikatnih rešitev.

Podjetje Sitel d.o.o. redno sodeluje tudi z nekaj kooperanti, ki opravljajo montažna dela na objektih, pa tudi na področju razvoja.

2.4 ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE

Prodajna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij proizvodnih organizacij, ki zagotavlja pretvarjanje izdelkov ali storitev v denar, s čimer zagotavlja nepretrganost celotnega poslovnega procesa (Lipičnik, 2000, str. 31).

Osnovna naloga prodajne funkcije je seveda prodaja proizvodov ali storitev, podjetje pa pri tem ne sme zanemariti tudi drugih nalog, kot na primer raziskovanje prodajnega trga, pridobivanje novih kupcev, načrtovanje prodaje, analiza stroškov, analiza konkurence in podobno. Podjetje mora imeti tudi izdelano prodajno politiko, s katero oblikuje cene, plačilne pogoje, prodajne metode in poti, postopke v primerih reklamacij in drugo. Prodajna organizacija ne sme biti statična, ampak jo mora podjetje stalno prilagajati spreminjajočim razmeram na trgu, ki so lahko posledica ponudbe novih izdelkov, novih oblik prodaje, vpliva konkurence, lahko pa tudi ukrepov trgovinske politike.

Številni avtorji izpostavljajo prepletenost odnosov med prodajno in proizvodno funkcijo in v okviru slednje s podfunkcijama razvoja novih in izboljševanja obstoječih poslovnih učinkov ter izvedbeno pripravo proizvodnje. Sodelovanje je praviloma stalno, intenzivnost sodelovanja pa je lahko zelo pospešena zaradi pritiskov trga ali novih tehnoloških dosežkov (Mihelčič, 2000, str. 317).

2.4.1 Prodaja in kupci podjetja Sitel d.o.o.

Naloge prodajne funkcije so v podjetju Sitel d.o.o. razdeljene med več zaposlenih, ki imajo poleg same prodaje še druge zadolžitve v podjetju. To je predvsem posledica majhnega števila zaposlenih in posebnosti v sami proizvodnji ter zato posledično tudi pri prodaji. Najpomembnejše naloge prodajne funkcije so:

- demonstracije in predstavitve novih izdelkov,
- delavnice – iskanje optimalnih tehničnih rešitev,
- izdelava ponudb,
- sklepanje pogodb,
- tehnični prevzemi.

V sklop prodajnih aktivnosti bi lahko uvrstila tudi šolanja, ki jih podjetje izvaja za svoje kupce.

Med pomembnejše kupce podjetja Sitel d.o.o. spadajo:

- Telekom Slovenije d.d.,
- Mobitel d.d.,
- Si.mobil d.d.,
- Elektro – Slovenija, d.o.o.,

- Holding Slovenske železnice d.o.o.

Poleg navedenih pomemben delež dosegajo tudi elektrodistribucijska podjetja in elektrarne. Konkretnih deležev in števil ne omenjam iz poslovnih razlogov.

Podjetje Sitel d.o.o. svoje izdelke in storitve trži večinoma na domačem trgu. V zadnjem času potekajo aktivnosti za širitev prodaje izven meja Slovenije, predvsem v Srbijo in Bosno in Hercegovino, potekajo pa tudi dogovori za prodajo proizvodov na iransko tržišče.

2.4.2 Obseg in dinamika prodaje

Glede na to, da podjetje Sitel d.o.o. svoje izdelke in storitve prodaja večinoma na domačem trgu, v nadaljevanju sledi predstavitev obsega in dinamike prodaje na domačem trgu. Tabela 8 prikazuje obseg in dinamiko prodaje podjetja Sitel d.o.o. na domačem trgu v letih 2006 in 2007.

Tabela 8: Dinamika prodaje podjetja Sitel d.o.o. na domačem trgu v letih 2006 in 2007

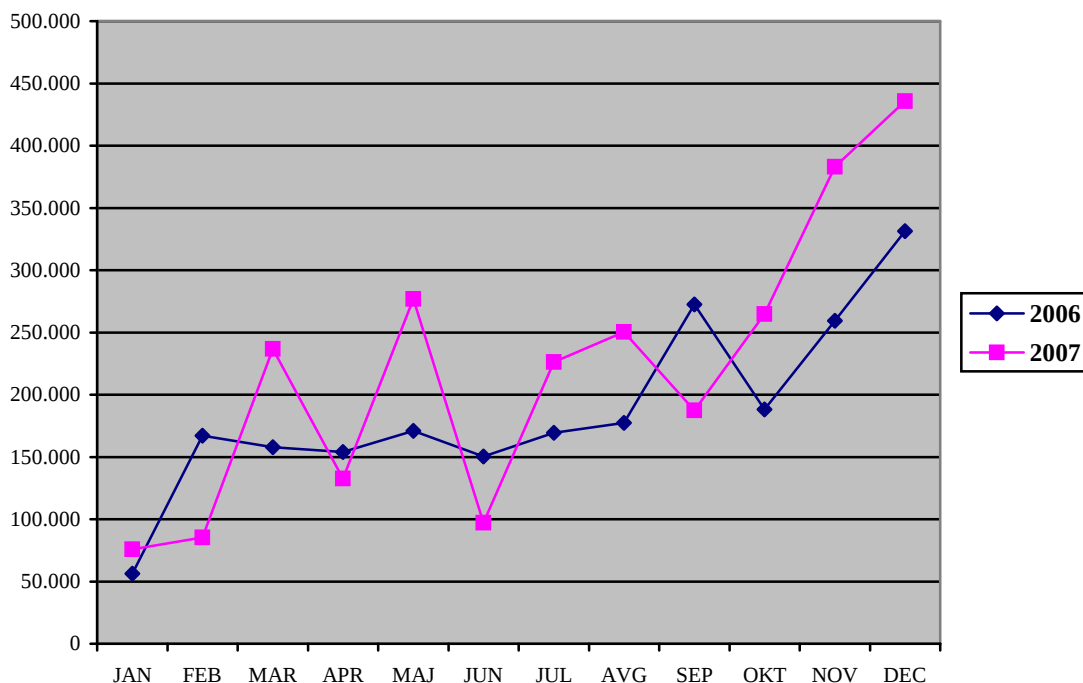
	2006	%	2007	%	I 07/06
Januar	56.333	2,50	75.763	2,86	134,49
Februar	166.993	7,41	85.337	3,22	51,10
Marec	157.829	7,00	236.799	8,93	150,04
April	154.059	6,83	132.751	5,00	86,17
Maj	170.968	7,58	276.899	10,44	161,96
Junij	150.285	6,67	97.252	3,67	64,71
Julij	169.304	7,51	226.133	8,53	133,57
Avgust	177.414	7,87	250.358	9,44	141,12
September	272.396	12,08	187.518	7,07	68,84
Oktober	188.263	8,35	264.770	9,98	140,64
November	259.321	11,50	383.030	14,44	147,70
December	331.291	14,69	435.858	16,43	131,56
Skupaj	2.254.456	100,00	2.652.468	100,00	117,65

Vir: Interni podatki prodaje podjetja Sitel d.o.o. za leti 2006 in 2007.

Iz Tabele 8 je razvidno, da se je obseg prodaje v letu 2007 povečal za 17,65 % v primerjavi z letom 2006. Prodaja je zelo neenakomerno razporejena po mesecih, kar je posledica specifične proizvodnje podjetja. Ne gre za neko kontinuirano, enakomerno proizvodnjo, pač pa proizvodnja, in s tem tudi prodaja, nihata glede na pridobljena naročila.

Na Sliki 4 je v obeh letih opazen trend naraščanja mesečne realizacije od januarja do decembra, med letom pa so precejšnja nihanja, ki so v letu 2007 še nekoliko večja kot v letu 2006.

Slika 4: Dinamika prodaje podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007



Vir: Podatki iz Tabele 8.

2.4.3 Prodaja preko javnih naročil

Podjetje Sitel d.o.o. naročila pridobiva tako na terenu kot preko javnih naročil, kjer nastopa samostojno ali kot podizvajalec. Pri javnih naročilih gre za naročnike, ki so uporabniki sredstev iz proračuna. Poslovanje preko javnih naročil določa zakonodaja v Zakonu o javnem naročanju (ZJN-2), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 128/2006 08. decembra 2006. Cilj javnih naročil je doseči kar najbolj gospodarno, učinkovito in uspešno porabo javnih sredstev. Pri tem morajo naročniki spoštovati enakopravnost ponudnikov, transparentnost postopka oddaje javnega naročila in načelo zagotavljanja konkurence med ponudniki. Javna naročila, katerih vrednost brez DDV je večja od 40.000 EUR v primeru naročanja blaga in storitev oziroma 80.000 EUR v primeru gradenj, morajo biti objavljena na portalu javnih naročil (<http://www.enarocanje.si/?podrocje=portal>), ki predstavlja enega od segmentov e-uprave. Zakon določa tudi vrednosti, pri katerih mora biti javno naročilo posredovanu tudi Uradu za uradne objave Evropskih skupnosti. Objavljeni so glavni podatki, kot so naročnik, predmet javnega naročila, roki izvedbe in oddaje ponudb. Vse ostale podatke in pogoje sodelovanja ponudnik dobi v razpisni dokumentaciji pri naročniku. Razpisna dokumentacija večinoma obsega navodila ponudnikom, specifikacijo javnega naročila,

povabilo k oddaji ponudbe, vzorec pogodbe, vzorci obrazcev, ki jih mora ponudnik priložiti ponudbi, ter navedba prilog, ki jih mora ponudnik priložiti.

Zahtevana vsebina ponudbe se lahko med posameznimi naročniki razlikuje. Navadno naročniki zahtevajo, da popolna ponudba vsebuje naslednje:

- ponudbo,
- predračun,
- izjavo o strinjanju s pogoji razpisne dokumentacije,
- bančno garancijo za resnost ponudbe,
- tehnične karakteristike opreme ipd.

Zakon o javnem naročanju določa naslednje pogoje za ugotavljanje sposobnosti in merila za izbor ponudnikov:

- preverjanje sposobnosti, izbor udeležencev in oddaja naročil (člen 41),
- osnovna sposobnost kandidata ali ponudnika (člen 42),
- sposobnost za opravljanje poklicne dejavnosti (člen 43),
- ekonomska in finančna sposobnost (člen 44),
- tehnična in/ali kadrovska sposobnost (člen 45),
- standardi za zagotovitev kakovosti (člen 46),
- standardi za okoljsko upravljanje (člen 47),
- merila za izbiro ponudbe (člen 48).

Glede na navedeno je izdelava ponudbe in sodelovanje na razpisih za javna naročila dokaj obsežen projekt, poleg tega pa povezan tudi z določenimi stroški, predvsem za pridobitev vseh zahtevanih prilog, za bančno garancijo, včasih pa tudi že za samo pridobitev razpisne dokumentacije. Ker ima podjetje Sitel d.o.o. velik delež kupcev, ki so zavezani nabavljati blago in storitve preko javnih naročil, pri javnih naročilih tudi pogosto sodeluje, bodisi kot samostojen ponudnik ali kot podizvajalec.

2.5 ANALIZA ZAPOSLENIH

Zaposleni sicer ne predstavljajo poslovne funkcije same po sebi, so pa ena izmed prvin poslovnega procesa. Brez dela si ni moč zamisliti proizvodnega procesa. Zaposleni oziroma delovna sila ustvarjajo dodano vrednost v podjetju, zato tudi vplivajo na uspešnost podjetja. Za uspešno poslovanje podjetja je torej nujno potrebna ustrezna struktura in obseg zaposlenih. Zaposlene lahko analiziramo po različnih kriterijih, kot npr. po obsegu in različnih strukturah, dinamiki, izkoriščenju delovnega časa in podobno. Glede na to, da je Sitel d.o.o. majhno podjetje, trenutno je 17 redno zaposlenih, se bom omejila samo na strukturo zaposlenih po izobrazbi in starostno strukturo zaposlenih.

2.5.1 Struktura zaposlenih po izobrazbi

Strukturo zaposlenih po izobrazbi v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 prikazuje Tabela 9.

Tabela 9: Struktura zaposlenih v podjetju Sitel d.o.o. po izobrazbi na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007

Stopnja izobrazbe	2006	%	2007	%	I 07/06
IV.	2	13,33	2	12,50	100,00
V.	3	20,00	4	25,00	133,33
VI.	9	60,00	8	50,00	88,89
VII.	1	6,67	2	12,50	200,00
Skupaj zaposleni	15	100,00	16	100,00	106,67

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Sitel d.o.o. za leti 2006 in 2007.

Iz podatkov vidimo, da se število zaposlenih v opazovanih letih ni bistveno spreminjalo. Največji delež predstavljajo zaposleni s VI. stopnjo izobrazbe, ki jih je bilo 31. 12. 2006 60 %, ta delež je v letu 2007 padel za 10 odstotnih točk na račun enega zaposlenega več s V. stopnjo izobrazbe in enega več s VII. stopnjo izobrazbe.

2.5.2 Starostna struktura zaposlenih

Starostno strukturo zaposlenih v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 prikazuje Tabela 10.

Tabela 10: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Sitel d.o.o. na dan 31.12.2006 in 31.12.2007

Starost	2006	%	2007	%	I 07/06
Nad 20 do 30 let	1	6,67	3	18,75	300,00
Nad 30 do 40 let	6	40,00	4	25,00	66,67
Nad 40 do 50 let	8	53,33	9	56,25	112,50
Skupaj zaposleni	15	100,00	16	100,00	106,67

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Sitel d.o.o. za leti 2006 in 2007.

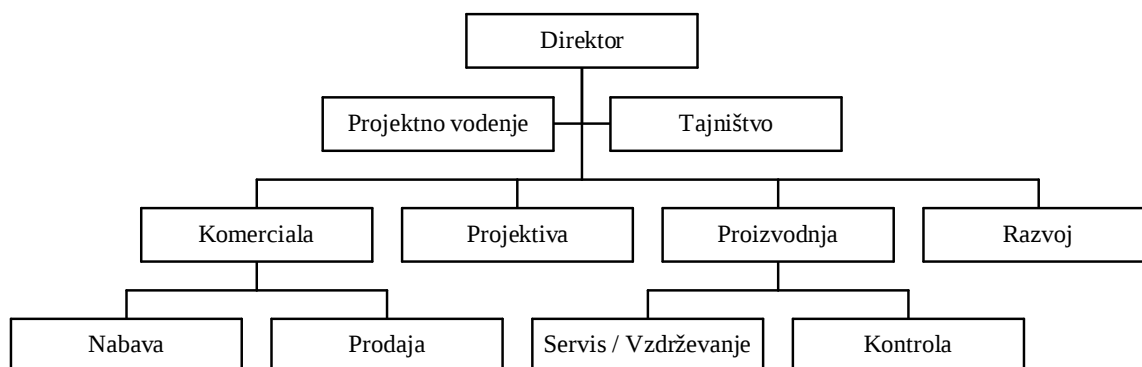
Starostna struktura se je nekoliko spremenila, v letu 2007 sta na novo zaposlena dva delavca v skupini 20 – 30 let, za tretjino se je zmanjšalo število zaposlenih v skupini 30 – 40 let, en zaposlen pa je več v najstarejši skupini zaposlenih od 40 – 50 let, ki ima v strukturi zaposlenih največji delež.

2.5.3 Organizacijska struktura podjetja

Organizacijska struktura ali organizacijska zgradba, kot jo nekateri imenujejo, je v vsaki organizaciji nepogrešljiv element. Z vidika organizacijske strukture sta pomembni predvsem dve sestavini, t.j. naloge in pa njihovi nosilci. Med nalogami in njihovimi nosilci se vzpostavljajo in razvijajo določeni odnosi. Organizacijsko strukturo torej oblikujejo naloge, nosilci nalog in njihova medsebojna razmerja (Lipičnik, 2000, str. 44).

Slika 5 predstavlja organizacijsko strukturo podjetja Sitel d.o.o.. Z njo so določene osnovne organizacijske enote v podjetju. Vsaka organizacijska enota ima svojega nosilca, v podjetju pa je precej zaposlenih, ki sodelujejo pri več organizacijskih enotah, kar je posledica velikosti podjetja oziroma majhnega števila zaposlenih.

Slika. 5: Organizacijska struktura podjetja Sitel d.o.o.



Vir: Interna dokumentacija podjetja Sitel d.o.o.

3 ANALIZA SREDSTEV

Podjetje za poslovanje potrebuje sredstva. Sredstva pomenijo premoženje podjetja in sicer v obliki stvari, pravic in denarja. Sredstva stalno spreminjajo svojo pojavno obliko oziroma se preoblikujejo. Glede na hitrost preoblikovanja sredstev delimo sredstva na osnovna in obratna sredstva (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 36). **Osnovna sredstva** obsegajo stvari in pravice, ki v sodelovanju v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in se v svojo prvotno obliko preoblikujejo v obdobju, daljšem od leta dni. Med **obratna sredstva** proštavamo stvari, pravice in denar, ki se v poslovnem procesu porabijo in preidejo v svojo prvotno obliko v času, krajšem od enega leta.

K sredstvom prištevamo tudi finančne naložbe. To so sredstva, ki se ne uporabljajo neposredno v okviru poslovnega sistema, ampak so vložena drugam, zato tudi ne prispevajo k poslovnim, temveč k finančnim prihodkom. Tudi finančne naložbe so lahko kratkoročne ali dolgoročne. Dolgoročne finančne naložbe skupaj z osnovnimi sredstvi

tvorijo **stalna sredstva**, kratkoročne finančne naložbe in obratna sredstva pa skupaj opredelimo kot **gibljiva sredstva**.

Sestava in višina sredstev je odvisna od vrste in obsega dejavnosti podjetja ter drugih dejavnikov, vsekakor pa podjetje potrebuje tak obseg in sestavo sredstev, ki mu bo omogočala čimbolj nemoteno poslovanje. Analiza sredstev temelji na podatkih iz bilance stanja, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev ob koncu obračunskega obdobja.

Obseg in strukturo sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 prikazuje Tabela 11.

Tabela 11: obseg (v EUR) in struktura sredstev (v %) podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Stalna sredstva	329.619	22,86	472.757	24,45	143,43
Gibljiva sredstva	1.112.206	77,14	1.460.543	75,55	131,32
Skupaj sredstva	1.441.825	100,00	1.933.300	100,00	134,09

Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007.

Obseg celotnih sredstev se je v letu 2007 povečal za 34,09 % v primerjavi z letom 2006. Stalna sredstva so se v istem obdobju povečala za 43,43 % in njihov delež za 1,59 odstotne točke. Gibljiva sredstva so se povečala za 31,32 %, njihov delež v celotnih sredstvih pa se je zmanjšal za 1,59 odstotne točke.

Tabela 12 prikazuje povprečni obseg in strukturo sredstev majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.

Tabela 12: Povprečni obseg (v EUR) in struktura sredstev (v %) majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Stalna sredstva	560.779	28,56	557.777	22,66	99,46
Gibljiva sredstva	1.403.032	71,44	1.903.346	77,34	135,66
Skupaj sredstva	1.963.811	100,00	2.461.122	100,00	125,32

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Tabela 12 pokaže nekoliko večji povprečni obseg tako stalnih kot gibljivih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 kot v podjetju Sitel d.o.o. Struktura sredstev je zelo podobna, približno $\frac{1}{4}$ stalnih in $\frac{3}{4}$ gibljivih sredstev. V nasprotju s podjetjem Sitel d.o.o. so se v dejavnosti stalna sredstva v letu 2007 zmanjšala za 0,54 %, gibljiva sredstva so se povečala za 4,34 odstotne točke več v dejavnosti, povečanje celotnih sredstev pa je v dejavnosti manjše za 8,77 odstotne točke.

3.1 ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Stalna sredstva obsegajo opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe. Opredmetena osnovna sredstva (zemljišča, poslovne zgradbe, stroji, oprema...), so tista, s katerimi podjetje opravlja svojo pridobitno dejavnost. Neopredmetena osnovna sredstva so nedenarna sredstva, ki praviloma fizično ne obstajajo, to so npr. patenti, licence, dobro ime, blagovna znamka ipd. Dolgoročne finančne naložbe pa so lastna sredstva podjetja, ki so naložena npr. v drugih podjetjih za daljši rok od enega leta.

3.1.1 Obseg in struktura stalnih sredstev

Podatke o obsegu in strukturi stalnih sredstev najdemo v bilanci stanja. Obseg stalnih sredstev je eden izmed pokazateljev velikosti podjetja. Obseg in struktura sredstev pa sta predvsem odvisna od vrste dejavnosti podjetja oziroma panoge, v kateri podjetje deluje ter od uporabljene tehnologije.

Tabela 13 prikazuje obseg in strukturo stalnih sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stalnih sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Neopredmetena osn.sredstva	0	0	0	0	0,00
Opredmetena osn. sredstva	329.619	100	310.245	65,62	94,12
Dolgoročne finančne naložbe	0	0	162.512	34,38	
Skupaj stalna sredstva	329.619	100	472.757	100,00	143,43

Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007.

Iz Tabele 13 je razvidno, da je imelo podjetje Sitel d.o.o. v letu 2006 vsa stalna sredstva v obliki opredmetenih osnovnih sredstev. Bilanca stanja na dan 31. 12. 2007 pa kaže precej spremenjeno strukturo. Opredmetena osnovna sredstva so se v primerjavi z letom 2006 zmanjšala za 5,88 % in znaša njihov delež v celotnih stalnih sredstvih samo še 65,62 %, 34,38 % pa znaša sedaj delež dolgoročnih finančnih naložb, ki jih v letu 2006 ni bilo. Povečanje dolgoročnih finančnih naložb gre na račun nakupa podjetja Orbico Elektro d.o.o. v decembru 2007. Celotna stalna sredstva podjetja so se od leta 2006 do leta 2007 povečala za 43,43 %.

V Tabeli 14 na str. 25 sta prikazana obseg in struktura stalnih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.

Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stalnih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Neopredmetena osn.sredstva	12.848	2,29	12.213	2,22	95,06
Opredmetena osn. sredstva	438.905	78,27	393.260	71,48	89,60
Dolgoročne finančne naložbe	109.026	19,44	144.705	26,30	132,73
Skupaj stalna sredstva	560.779	100	550.178	100,00	98,11

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Struktura stalnih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 je nekoliko bolj raznolika kot v podjetju Sitel d.o.o. Glavnino predstavljajo opredmetena osnovna sredstva, katerih delež se je z 78,27 % v letu 2006 povečal na 89,60 % v letu 2007. Dolgoročne finančne naložbe so se v letu 2007 v primerjavi z letom poprej povečale za 32,73 %, njihov delež v celotnih stalnih sredstvih pa z 19,44 % na 26,30 %. Celotna stalna sredstva so se v letu 2007 zmanjšala za 1,89 %, medtem ko so se v podjetju Sitel d.o.o. povečala za 43,43 %.

3.2 ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Med gibljiva sredstva podjetja spadajo zaloge (proizvodov, polproizvodov, surovin in materiala), kratkoročne terjatve do kupcev (zaračunana prodaja kupcem, ki pa še niso poravnali svoje obveznosti do podjetja), kratkoročne finančne naložbe (naložena sredstva z rokom vračila do enega leta) in denarna sredstva (na poslovnem računu na banki oz. denar v blagajni). Gibljiva sredstva predstavljajo del premoženja podjetja, ki se v poslovnem procesu porabi oziroma preoblikuje iz ene pojavnosti v drugo ter se v prvotno obliko vrača v obdobju, krajšem od enega leta. Premajhna gibljiva sredstva povzročajo zastoje v poslovanju, prevelika pa podaljšujejo vezavo sredstev, večajo stroške poslovanja in tako negativno vplivajo na likvidnost podjetja. Podjetje lahko samo s spremljanjem stanja in strukture gibljivih sredstev poišče optimalen obseg le-teh, kar pripomore k nemotenemu in uspešnejšemu poslovanju.

3.2.1 Obseg in struktura gibljivih sredstev

Podatke o obsegu in strukturi gibljivih sredstev najdemo v bilanci stanja. Sestava in obseg gibljivih sredstev sta v veliki meri odvisna od dejavnosti poslovanja, izrabe proizvodnih zmogljivosti, organiziranosti proizvodnega procesa in od obsega proizvodnje. Obseg in strukturo gibljivih sredstev v podjetju Sitel d.o.o. prikazuje Tabela 15 na str. 26.

Tabela 15: Obseg (v EUR) in struktura (v %) giblјivih sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Zaloge	252.558	22,71	157.759	10,80	62,46
Kratk. finančne naložbe	3.935	0,35	1.970	0,13	50,06
Kratk. poslovne terjatve	853.768	76,76	1.298.768	88,92	152,12
Denarna sredstva	1.945	0,17	2.048	0,14	105,30
Skupaj giblјiva sredstva	1.112.206	100,00	1.460.545	100,00	131,32

Vir: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007.

Giblјiva sredstva podjetja Sitel d.o.o. so se v letu 2007 povečala za 31,32 % glede na predhodno leto. Struktura se je spremenila predvsem na račun zalog, katerih delež v letu 2007 je 10,80 %, so se pa zaloge glede na leto 2006 zmanjšale za 37,54 %. Povečal se je delež kratkoročnih poslovnih terjatev, ki znaša v letu 2007 88,92 %, kratkoročne terjatve pa so se povečale za 52,12 %. Vzrok tolikšnemu povečanju kratkoročnih poslovnih terjatev je lahko v povečanem obsegu prodaje, pa tudi v težavah pri izterjavi terjatev. Delež kratkoročnih finančnih naložb, ki jih tvorijo kratkoročna posojila, in denarnih sredstev, ostaja praktično nespremenjen.

V Tabeli 16 sta prikazana obseg in struktura giblјivih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 za leti 2006 in 2007.

Tabela 16: Obseg (v EUR) in struktura (v %) giblјivih sredstev v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Zaloge	373.791	26,64	344.850	18,12	92,26
Kratk. finančne naložbe	220.150	15,69	7.740	0,41	3,52
Kratk. poslovne terjatve	775.865	55,30	1.302.818	68,45	167,92
Denarna sredstva	33.226	2,37	247.938	13,03	746,22
Skupaj giblјiva sredstva	1.403.032	100,00	1.903.346	100,00	135,66

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Povprečje celotnih giblјivih sredstev majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 se je v letu 2007 povečalo za 35,66 % v primerjavi z letom 2006 (Sitel d.o.o. 31,32 %). Tudi tu je največji delež kratkoročnih poslovnih terjatev, v letu 2006 55,30 % in v letu 2007 68,45 %, kar je v obeh letih nekoliko manjši delež kot v podjetju Sitel d.o.o. Kratkoročne terjatve so se v letu 2007 povečale za 67,92 % (Sitel d.o.o. 52,12 %). Tudi delež zalog se je v dejavnosti zmanjšal, s 26,64 % na 18,12 %, zaloge pa so se v letu 2007 zmanjšale za 7,74 % v primerjavi z letom 2006 (v podjetju Sitel d.o.o. za 37,54 %). Močno so se v dejavnosti povečala denarna sredstva, za 646,22 %, njihov delež pa se je povečal z 2,37 % na 13,03 %. Kratkoročne finančne naložbe pa so se zmanjšale za 96,48 %, njihov delež je padel s 15,69 % v letu 2006 na le 0,41 % v letu 2007. V podjetju Sitel d.o.o. je delež denarnih sredstev in kratkoročnih finančnih naložb manj kot 1 %.

3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Za uspešnost podjetja je pomembna tudi hitrost obračanja obratnih sredstev oziroma prehajanje le-teh iz ene oblike v drugo. Večkrat kot se sredstva v določenem časovnem obdobju obrnejo, manj sredstev potrebujemo za nemoten potek poslovnega procesa. Hitrost obračanja obratnih sredstev nam pokaže koeficient obračanja obratnih sredstev in čas trajanja enega obrata.

Koeficient obračanja obratnih sredstev nam pove, kolikokrat v obdobju se obratna sredstva obrnejo:

$$\text{Koeficient obračanja obratnih sredstev} = \frac{\text{promet v obdobju}}{\text{povprečno stanje obratnih sredstev}}$$

Koeficient obračanja obratnih sredstev najpogosteje izračunavamo za letna obdobja, v podjetjih, kjer je v poslovanju prisotna sezonska komponenta, pa je smiselno delati izračune tudi za krajša obdobja.

Drugi kazalec hitrosti obračanja je **trajanje enega obrata**, ki ga izračunamo iz koeficienta obračanja obratnih sredstev.

$$\text{Trajanje obrata} = \frac{\text{število dni v obdobju}}{\text{koeficient obračanja obratnih sredstev}}$$

Trajanje enega obrata nam pove, v koliko dneh se gibljiva sredstva preoblikujejo v osnovno denarno obliko.

Poleg koeficienta obračanja obratnih sredstev in trajanja enega obrata obratnih sredstev lahko navedene koeficiente izračunamo tudi za posamezne postavke obratnih sredstev. V Tabeli 17 na str. 28 so predstavljeni izračuni za celotna obratna sredstva, za zaloge in kratkoročne poslovne terjatve.

Tabela 17: Koeficient obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev za podjetje Sitel d.o.o in majhna podjetja v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007

	Sitel d.o.o.			dejavnost 27.110/majhna podjetja		
	2006	2007	I 07/06	2006	2007	I 07/06
1. Poslovni odhodki (v EUR)	2.179.044	2.470.935	113,40	2.588.135	3.002.540	116,01
2. Povprečna obratna sredstva (v EUR)	1.122.025	1.286.375	114,65	3.609.665	1.653.189	45,80
3. Povprečni obseg zalog (v EUR)	264.762	205.159	77,49	891.560	359.320	40,30
4. Povprečni obseg terjatev (v EUR)	852.656	1.076.268	126,23	2.080.050	1.039.341	49,97
Koeficient obračanja obratnih sredstev (1/2)	1,94	1,92	98,91	0,72	1,82	253,31
Dnevi vezave obratnih sredstev	187,94	190,02	101,10	509,06	200,97	39,48
Koeficient obračanja zalog (1/3)	8,23	12,04	146,34	2,90	8,36	287,85
Dnevi vezave zalog	44,35	30,31	68,33	125,74	43,68	34,74
Koeficient obračanja terjatev (1/4)	2,56	2,30	89,84	1,24	2,89	232,18
Dnevi vezave terjatev	142,82	158,98	111,31	293,35	126,35	43,07

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007,
Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Hitrost obračanja obratnih sredstev se je v podjetju Sitel d.o.o. v letu 2007 malce zmanjšala (za 1,09 %) in temu ustrezno se je povečalo število dni vezave obratnih sredstev s 187 na 190 dni. V dejavnosti se je hitrost obračanja obratnih sredstev v letu 2007 povečala za 153,31 %, vendar je še vedno manjša kot v podjetju Sitel d.o.o., število dni vezave obratnih sredstev je v letu 2007 še 200,97.

Koeficient obračanja zalog se je v podjetju Sitel d.o.o. izboljšal za 46,34 %, število dni vezave zalog pa se je zmanjšalo s 44 na 30 dni. V dejavnosti je izboljšanje koeficienta obračanja zalog v letu 2007 187,85 %, število dni vezave zalog pa se je zmanjšalo s 125 na 43, kar je še vedno več kot v podjetju Sitel d.o.o.

Koeficient obračanja terjatev se je v podjetju Sitel d.o.o. v letu 2007 zmanjšal za 10,16 % v primerjavi z letom 2006, dnevi vezave terjatev so se povečali s 142 na 158 dni. Nasprotno se je ta koeficient v dejavnosti v istem obdobju povečal za 132,18 %, dnevi vezave terjatev pa so se zmanjšali z 293 na 126 dni, kar pomeni, da je bila v letu 2007 vezava terjatev 32 dni krajša kot v podjetju Sitel d.o.o.

4 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost poslovanja podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosegata, pri tem ugotavljati odklone med

doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje (Pučko, 2006, str. 144).

4.1 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Uspeh poslovanja je izražen s poslovnim izidom, ki ga pokaže izkaz uspeha. Izkaz uspeha je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje, koliko prihodkov je podjetje ustvarilo v enem letu, koliko je bilo odhodkov in kakšen poslovni izid ustreza takšnemu poslovanju (Zadravec, 1997, str. 61). V primeru pozitivnega izida govorimo o dobičku, negativni izid pa pomeni izgubo v poslovnem obdobju.

4.1.1 Prihodki

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo prihodke kot povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave) (SRS 18, 2006).

Prihodki se delijo na poslovne prihodke, finančne prihodke in druge prihodke.

Poslovni prihodki pomenijo prodajne vrednosti prodanih proizvodov, trgovskega blaga, materiala in storitev v obračunskem obdobju. So prihodki, ki jih podjetje ustvari s svojim poslovanjem, zaradi tega so najpomembnejši del celotnih prihodkov podjetja.

Finančni prihodki nastajajo preko finančnega poslovanja podjetja, na osnovi dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, npr. obresti, dividende, deleži iz dobička drugih podjetij.

Drugi prihodki so neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki povečujejo poslovni izid, npr. prihodki od prodaje materialnih in nematerialnih naložb, naknadno ugotovljeni presežki, penali, zamudne obresti.

Tabela 18 na str. 30 prikazuje obseg in strukturo prihodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.

Tabela 18: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Poslovni prihodki	2.232.319	99,73	2.563.033	99,97	114,81
Prihodki od prodaje proizvodov in blaga na domačem trgu	1.682.999		1.718.904		102,13
Prihodki od prodaje proizvodov in blaga na tujem trgu	255		3.412		1.338,04
Prihodki od prodaje storitev na domačem trgu	571.457		933.564		163,37
Prihodki od prodaje storitev na tujem trgu	0		0		
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedok. proizv.	-22.392		-94.799		423,36
Drugi poslovni prihodki	0		1.952		
Finančni prihodki	4	0,00	0		
Drugi prihodki	6.126	0,27	772	0,03	12,60
Prihodki skupaj	2.238.449	100,00	2.563.805	100,00	114,53

Vir: Izkaz uspeha podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007.

Podatki v tabeli kažejo, da so v bistvu edini vir prihodkov podjetja Sitel d.o.o. poslovni prihodki, in sicer prihodki od prodaje proizvodov, blaga in storitev na domačem trgu, zato je tudi povečanje celotnih prihodkov v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 (14,53 %) skoraj enako povečanju poslovnih prihodkov v tem obdobju (14,81 %). Prihodki od prodaje proizvodov in blaga na domačem trgu so se povečali za 2,12 %, prihodki od prodaje storitev na domačem trgu pa za 63,37 %, torej gre povečanje celotnih prihodkov največ na račun povečanja prodaje storitev na domačem trgu.

4.1.2 Odhodki

Odhodki so stroški, ki se nanašajo na v obdobju prodano količino. Slovenski računovodski standardi odhodke opredeljujejo kot zmanjšanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (na primer zalog blaga zaradi prodaje) ali povečanj dolgov (na primer zaradi zaračunanih obresti). (SRS 17, 2006)

Podobno kot prihodki se tudi odhodki delijo na poslovne odhodke, finančne odhodke in druge oziroma izredne odhodke.

Poslovne odhodke sestavljajo proizvodjalni stroški prodanih količin, nabavna vrednost prodanih količin, neposredni stroški prodaje ter splošni stroški prodaje in uprave.

Finančni odhodki so stroški zaradi danih obresti, stroški odpisov dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike in podobno.

Izredne odhodke sestavljajo odhodki iz prejšnjih obdobj, rezervacije za bodoče izgube, pogodbene kazni, zamudne obresti in podobno.

Tabela 19 prikazuje obseg in strukturo odhodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.

Tabela 19: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007

	2006	%	2007	%	I 07/06
Poslovni odhodki	2.179.042	98,58	2.470.936	99,01	113,40
Stroški blaga, materiala in storitev	1.619.746		1.847.618		114,07
Stroški dela	520.063		591.226		113,68
Amortizacija	29.690		27.590		92,93
Drugi poslovni odhodki	9.543		4.502		47,18
Finančni odhodki	30.708	1,39	10.225	0,41	33,30
Drugi odhodki	568	0,03	14.600	0,58	2.570,42
Odhodki skupaj	2.210.318	100,00	2.495.761	100,00	112,91

Vir: Izkaz uspeha podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007.

Podobno kot na strani prihodkov je tudi v celotnih odhodkih največji delež poslovnih odhodkov, zato je tudi rast celotnih odhodkov v letu 2007 v primerjavi s prejšnjim letom (12,91 %) skoraj enaka rasti poslovnih odhodkov (13,40 %). Večino poslovnih odhodkov tvorijo stroški blaga, materiala in storitev ter stroški dela. Povečanje teh dveh kategorij stroškov v letu 2007 je skoraj enako, stroški blaga, materiala in storitev so se povečali za 14,07 %, stroški dela pa za 13,68 %.

4.1.3 Poslovni izid

Poslovni izid je ena najpomembnejših ekonomskih kategorij za merjenje uspešnosti poslovanja podjetja. Odraža uspešnost podjetja v določenem obdobju. Ugotavljamo ga na podlagi temeljnih računovodskih izkazov in sicer je opredeljen kot razlika med prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. Če so prihodki večji od odhodkov, govorimo o pozitivnem poslovnem izidu oziroma dobičku, če so prihodki manjši od odhodkov, pa gre za negativni poslovni izid oziroma izgubo. Cilj poslovanja je ustvariti pozitiven poslovni izid, saj le ta podjetju zagotavlja trajno in varno poslovanje.

Poslovni izid ugotavljamo na različnih nivojih. Najprej na osnovi poslovnih prihodkov in poslovnih odhodkov ugotovimo poslovni izid iz poslovanja. Nato dodamo še razliko med prihodki in odhodki od financiranja, da dobimo poslovni izid iz rednega poslovanja. Na

zadnjem nivoju vključimo še razliko med izrednimi prihodki in odhodki. Tako dobljen rezultat je poslovni izid na osnovi vseh prihodkov in odhodkov podjetja. V primeru dobička je potrebno odšteti še davek iz dobička, da dobimo čisti dobiček podjetja v določenem obdobju.

Tabela 20 prikazuje primerjavo poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.

Tabela 20: Ugotavljanje poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 (v EUR)

	2006	2007	I 07/06
Prihodki od poslovanja	2.232.319	2.563.033	114,81
Odhodki od poslovanja	2.179.044	2.470.935	113,40
Dobiček/izguba iz poslovanja	53.275	92.098	172,87
Prihodki od financiranja	4	0	0,00
Odhodki od financiranja	30.708	10.225	33,30
Dobiček/izguba iz financiranja	-30.704	-10.225	33,30
Dobiček/izguba iz rednega poslovanja	22.571	81.873	362,74
Izredni prihodki	6.126	772	12,60
Izredni odhodki	568	14.600	2.570,42
Dobiček/izguba iz izrednega poslovanja	5.558	-13.828	-
Celotni dobiček/izguba	28.129	68.045	241,90
Davek iz dobička	14.700	16.937	115,22
Čisti dobiček/izguba	13.429	51.108	380,58

Vir: Izkaz uspeha podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007.

Tabela 20 kaže, da je podjetje tako v letu 2006 kot tudi v letu 2007 poslovalo uspešno, saj je v obeh letih doseglo pozitiven poslovni rezultat oziroma dobiček. Primerjava rezultatov obeh let pa pokaže, da se je uspešnost podjetja v letu 2007 v primerjavi s predhodnim letom še povečala. Dobiček poslovanja se je v letu 2007 povečal za 72,87 %, kar je posledica povečanja prihodkov za 14,81 %, odhodki pa so se povečali za malce manj, to je za 13,40 %. Slabši so rezultati na ravni financiranja in izrednega poslovanja. Na ravni financiranja je imelo podjetje v obeh letih izgubo, ki pa se je v letu 2007 zmanjšala za 66,70 %, tako da se je dobiček iz rednega poslovanja povečal za 262,74 %. Raven izrednega poslovanja je v letu 2006 izkazovala dobiček 5.558 EUR, v letu 2007 pa izgubo 13.828 EUR, poslovni rezultat pa se je zmanjšal za 148,79 %. Celotni dobiček se je v letu 2007 povečal za 141,90 %, čisti dobiček pa za 280,58 %.

Tabela 21 na str. 33 prikazuje primerjavo povprečnega poslovnega izida majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.

Tabela 21: Primerjava povprečnega poslovnega izida majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007

	2006	2007	I 07/06
Prihodki od poslovanja	2.685.219	3.095.772	115,29
Odhodki od poslovanja	2.584.926	3.002.540	116,16
Dobiček/izguba iz poslovanja	100.293	93.232	92,96
Prihodki od financiranja	10.125	9.431	93,15
Odhodki od financiranja	38.487	36.826	95,68
Dobiček/izguba iz financiranja	-28.362	-27.395	96,59
Dobiček/izguba iz rednega poslovanja	71.931	65.838	91,53
Izredni prihodki	6.063	14.908	245,89
Izredni odhodki	7.325	6.703	91,50
Dobiček/izguba iz izrednega poslovanja	-1.262	8.206	
Celotni dobiček/izguba	70.670	74.044	104,77
Davek iz dobička	28.296	23.525	83,14
Čisti dobiček/izguba	42.374	50.518	119,22

Vir: Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

V dejavnosti so se prihodki v letu 2007 povečali za 15,29 % v primerjavi z letom 2006, odhodki pa so se povečali za 16,16 %, kar pomeni slabši poslovni rezultat. Dobiček iz poslovanja se je v letu 2007 zmanjšal za 7,04 %. Rezultat podjetja Sitel d.o.o. je precej boljši, saj se je dobiček iz poslovanja v letu 2007 povečal za 72,87 %.

Prihodki od financiranja v dejavnosti so se v letu 2007 zmanjšali za 6,85 %, odhodki iz financiranja pa za 4,32 %, kar pomeni zmanjšanje izgube iz financiranja za 3,41 %. Tudi tu ima podjetje Sitel d.o.o. boljši rezultat, saj se je izguba iz financiranja v letu 2007 zmanjšala za 66,7 %.

Dobiček iz rednega poslovanja se je v letu 2007 v dejavnosti zmanjšal za 8,47 %, medtem ko se je v podjetju Sitel d.o.o. povečal za 262,74 %.

Izredni prihodki v dejavnosti so se v letu 2007 povečali za 145,89 %, izredni odhodki pa so se zmanjšali za 8,5 %, kar pomeni, da se je izguba iz izrednega poslovanja spremenila v dobiček, vendar poslovni rezultat iz izrednega poslovanja zaradi majhnega deleža ne vpliva pomembneje na celotni poslovni rezultat. Celotni dobiček se je v dejavnosti v letu 2007 povečal za 4,77 %, v podjetju Sitel d.o.o. pa za 141,90 %. Čisti dobiček, ki ostane po odbitku davka na dobiček, je bil v dejavnosti v letu 2007 večji za 19,22 % od leta 2006, v podjetju Sitel d.o.o. pa za 280,58 %, kar kaže na uspešnejše poslovanje podjetja Sitel d.o.o. v primerjavi z majhnimi podjetji v dejavnosti 27.110 v letu 2007.

4.2 ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Cilj podjetja je čimbolj uspešno poslovanje. Uspešnost poslovanja nam odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja (t.i. "minimax načelo"), ki ga lahko izrazimo na dva načina (Tekavčič, 1995, str. 67):

- doseči dani rezultat z minimalnimi žrtvami (z minimalno možno porabo sredstev) ali
- z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalni možni rezultat.

Pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja ni pomembna absolutna velikost rezultata, ampak rezultat poslovanja v primerjavi s sredstvi, ki so bila potrebna za doseganje tega rezultata. Mero uspešnosti poslovanja zato lahko izrazimo kot razmerje med rezultatom in sredstvi:

$$\text{Mera uspešnosti} = \frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}}$$

Rezultat v števcu predstavlja merjeno količino, sredstva v imenovalcu pa so merilo rezultata. Tako rezultat kot sredstva lahko izrazimo na več načinov. Poslovno uspešnost lahko merimo z več kazalniki, ki jih med seboj tudi primerjamo. V nadaljevanju diplomskega dela bom analizirala naslednje:

- produktivnost,
- ekonomičnost,
- dobičkonosnost.

4.2.1 Produktivnost

Produktivnost opredeljujemo na splošno kot odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. Največkrat ugotavljamo samo produktivnost dela, ker je delo pač najaktivnejša poslovna prvina (Pučko, 2006, str. 160).

Kazalec produktivnosti dela opredelimo kot:

$$\text{Kazalec produktivnosti dela} = \frac{\text{pridobljena količina proizvodov ali storitev}}{\text{porabljena količina dela}}$$

Kazalec produktivnosti dela pokaže, koliko enot poslovnih učinkov smo pridobili z enoto porabljenega dela, oziroma nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino proizvodov ali storitev dosežemo na enoto vloženega delovnega časa v določenem

obdobju. V primeru heterogenega proizvodnega programa lahko količinsko izražanje poslovnih učinkov pri izračunu produktivnosti dela nadomestimo z vrednostjo celotnih prihodkov ali vrednostjo poslovnih prihodkov. Porabljeno količino dela pa lahko izrazimo s povprečnim številom zaposlenih v opazovanem obdobju. V Tabeli 22 bom prikazala izračun produktivnosti za podjetje Sitel d.o.o. kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih.

Tabela 22 prikazuje izračun produktivnosti dela v podjetju Sitel d.o.o. in v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.

Tabela 22: Izračun produktivnosti dela v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in izračun povprečne produktivnosti v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v istem obdobju

Sitel d.o.o.	2006	2007	I 07/06
Poslovni prihodki (v EUR)	2.232.319	2.563.033	114,81
Povprečno število zaposlenih	15	16	106,67
Produktivnost podjetja Sitel d.o.o. v EUR/zaposlenega	148.821	160.190	107,64
Majhna podjetja v dejavnosti 27.110	2006	2007	I 07/06
Povprečni poslovni prihodki (v EUR)	2.685.219	3.095.772	115,29
Povprečno število zaposlenih	16	17	103,58
Povprečna produktivnost v EUR/zaposlenega	167.879	186.858	111,31
I Sitel/dejavnost	88,65	85,73	

*Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007,
Kadrovska evidenca podjetja Sitel d.o.o.,
Spletna podatkovna baza Bonitete.si.*

Tabela 22 izkazuje povečanje produktivnosti v podjetju Sitel d.o.o. v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 in sicer za 7,64 %, kar je seveda pričakovan rezultat glede na to, da so se poslovni prihodki povečali precej več (14,81 %), kot se je povečalo povprečno število zaposlenih (6,67 %).

Izračun povprečne produktivnosti majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 pokaže, da se je produktivnost v letu 2007 povečala za 11,31 % v primerjavi z letom 2006, kar je za 3,67 odstotne točke več kot v podjetju Sitel d.o.o. Primerjava produktivnosti med podjetjem Sitel d.o.o. in povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 po posameznih letih pokaže, da je produktivnost v podjetju Sitel d.o.o. v obeh letih nižja in sicer v letu 2006 za 11,35 %, v letu 2007 pa za 14,27 %.

4.2.2 Ekonomičnost

Ekonomičnost poslovanja je opredeljena kot načelo čim večjega produkta na enoto stroškov. Po tem načelu naj bi podjetje doseglo dani rezultat s čim manjšimi stroški

oziroma naj bi z danimi stroški doseglo čim boljši rezultat. Ekonomičnost lahko izračunamo na različne načine. Lahko primerjamo celotne prihodke s celotnimi odhodki, redne prihodke z rednimi odhodki, poslovne prihodke s poslovnimi odhodki.

$$\text{Ekonomičnost 1} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}}$$

$$\text{Ekonomičnost 2} = \frac{\text{redni prihodki}}{\text{redni odhodki}}$$

$$\text{Ekonomičnost 3} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}}$$

Če je koeficient ekonomičnosti večji od 1, je poslovanje ekonomično oziroma gospodarno, saj je prihodek večji od odhodka oziroma input večji od outputa.

Tabela 23 prikazuje izračun ekonomičnosti za podjetje Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007.

Tabela 23: Izračun kazalcev ekonomičnosti za podjetje Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in za majhna podjetja v dejavnosti 27.110

Sitel d.o.o.	2006	2007	I 07/06
1. Poslovni prihodki (v EUR)	2.232.319	2.563.033	114,81
2. Celotni prihodki (v EUR)	2.238.449	2.563.805	114,53
3. Poslovni odhodki (v EUR)	2.179.044	2.470.953	113,40
4. Celotni odhodki (v EUR)	2.210.320	2.495.778	112,91
5. Ekonomičnost I (1/3)	1,02	1,04	101,25
6. Ekonomičnost II (2/4)	1,01	1,03	101,43
Majhna podjetja v dejavnosti 27.110	2006	2007	I 07/06
7. Povpr. poslovni prihodki (v EUR)	2.685.219	3.095.772	115,29
8. Povpr. celotni prihodki (v EUR)	2.704.639	3.120.112	115,36
9. Povpr. poslovni odhodki (v EUR)	2.584.926	3.002.540	116,16
10. Povpr. celotni odhodki (v EUR)	2.633.948	3.046.068	115,65
11. Ekonomičnost I (7/9)	1,04	1,03	99,25
12. Ekonomičnost II (8/10)	1,03	1,02	99,75
I Sitel/dejavnost - Ekonomičnost I	98,62	100,60	
I Sitel/dejavnost - Ekonomičnost II	98,63	100,29	

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007,
Spletna podatkovna baza Bonitete.si.

Iz Tabele 23 je razvidno, da je podjetje Sitel d.o.o. v obeh letih poslovalo gospodarno, saj je vrednost vseh kazalcev večja od 1. Izračun gospodarnosti na osnovi celotnih prihodkov in odhodkov (ekonomičnost II) pokaže, da je podjetje v letu 2007 na 100 enot odhodkov realiziralo 103 enote prihodkov, kar je za 1,43 % več, kot v letu 2006, ko je na 100 enot odhodkov realiziralo 101 enoto prihodkov. Nekoliko boljši je rezultat, če naredimo izračun ekonomičnosti na osnovi poslovnih prihodkov in poslovnih odhodkov (ekonomičnost I), kjer je kazalec za leto 2007 1,04 in se je v primerjavi z letom 2006 povečal za 1,25 %.

Izračun ekonomičnosti za dejavnost da podobne rezultate, kot so rezultati podjetja Sitel d.o.o., s tem, da sta se tako ekonomičnost I kot ekonomičnost II v letu 2007 malce znižali v primerjavi z letom 2006 in sicer ekonomičnost I za 0,75 %, ekonomičnost II pa za 0,25 %. V letu 2006 sta bila v podjetju Sitel d.o.o. oba kazalca ekonomičnosti slabša od dejavnosti in sicer ekonomičnost I za 1,38 %, ekonomičnost II pa za 1,37 %. Ker sta se v letu 2007 oba kazalca v podjetju Sitel d.o.o. povečala, sta boljša tudi v primerjavi z dejavnostjo, ekonomičnost I za 0,6 %, ekonomičnost II pa za 0,29 %.

4.2.3 Dobičkonosnost

Dobičkonosnost je opredeljena kot razmerje med dobičkom in vloženimi sredstvi. Z vidika vlagateljev oziroma lastnikov je ključni kazalnik uspešnosti poslovanja dobičkonosnost kapitala, to je razmerje med dobičkom in povprečnim vloženim kapitalom, s katerim je bil dobiček dosežen. Lastnikom pove, koliko je podjetje ustvarilo z njihovim kapitalom. Z vidika podjetja pa je pomemben kazalnik tudi dobičkonosnost sredstev, ki nam pokaže razmerje med dobičkom in vloženimi sredstvi.

Tabela 24 na str. 38 prikazuje izračun dobičkonosnosti sredstev in kapitala v podjetju Sitel d.o.o. in v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110 v letih 2006 in 2007.

Tabela 24: Izračun dobičkonosnosti sredstev in kapitala v podjetju Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 in v majhnih podjetjih v dejavnosti 27.110

Sitel d.o.o.	2006	2007	I 07/06
1. Celotni prihodki (v EUR)	2.238.449	2.563.805	114,53
2. Celotni odhodki (v EUR)	2.210.320	2.495.778	112,91
3. Dobiček (1-2)	28.129	68.027	241,84
4. Povprečna sredstva (v EUR)	1.597.918	1.687.563	105,61
5. Povprečni kapital (v EUR)	556.550	510.083	91,65
6. Dobičkonosnost sredstev (3/4*100)	1,76	4,03	228,99
7. Dobičkonosnost kapitala (3/5*100)	5,05	13,34	263,87
Majhna podjetja v dejavnosti 27.110	2006	2007	I 07/06
8. Povpr. celotni prihodki (v EUR)	2.704.639	3.120.112	115,36
9. Povpr. celotni odhodki (v EUR)	2.633.948	3.046.068	115,65
10. Povpr. dobiček (8-9)	70.692	74.044	104,74
11. Povprečna sredstva (v EUR)	2.139.187	2.223.339	103,93
12. Povprečni kapital (v EUR)	406.902	350.273	86,08
13. Dobičkonosnost sredstev (10/11*100)	3,30	3,33	100,78
14. Dobičkonosnost kapitala (10/12*100)	17,37	21,14	121,68
I Sitel/dejavnost - dobičkonosnost sredstev	53,27	121,04	
I Sitel/dejavnost - dobičkonosnost kapitala	29,09	63,09	

*Vir: Izkaz uspeha in bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006 in 2007,
Spletna podatkovna baza Bonitete.si.*

Izračuni v Tabeli 24 pokažejo, da je podjetje Sitel d.o.o. v letih 2006 in 2007 poslovalo dobičkonosno, saj so vsi kazalniki pozitivni. Dobičkonosnost sredstev nam pokaže donos na 100 EUR vloženih sredstev. V letu 2006 je bila dobičkonosnost 1,76, v letu 2007 pa 4,03, kar pomeni povečanje za 128,99 %. Dobičkonosnost kapitala je bila v letu 2006 5,05, kar pomeni 5,05 EUR dobička na 100 EUR vloženega kapitala. V letu 2007 se je dobičkonosnost kapitala povečala za 163,87 % in je znašala 13,34 EUR dobička na 100 EUR vloženega kapitala. Tolikšno povečanje lahko pripišemo za 141,84 % večjemu dobičku, pa tudi zmanjšanju kapitala za 8,35 %.

Izračuni kažejo tudi dobičkonosno poslovanje dejavnosti. Dobičkonosnost sredstev je v obeh opazovanih letih skoraj enaka, se je pa zelo povečala dobičkonosnost kapitala, 21,68 %. Tudi to povečanje je pripisati povečanju dobička za 4,74 % in pa zmanjšanju kapitala za 13,92 %. Rezultat 21,14 pomeni 21,14 EUR dobička na 100 EUR vloženega kapitala.

Izračuni kažejo precej slabšo dobičkonosnost sredstev podjetja Sitel d.o.o. v primerjavi z dejavnostjo v letu 2006 in sicer za 46,73 %, v letu 2007 pa je le-ta boljša za 21,04 %. Dobičkonosnost kapitala pa je v podjetju Sitel d.o.o. slabša v obeh opazovanih letih, v letu 2006 za 70,91 %, v letu 2007 pa za 36,91 %.

SKLEP

V nadaljevanju navajam kratek povzetek analize poslovanja podjetja Sitel d.o.o., primerjavo dobljenih rezultatov z analizo majhnih podjetij v dejavnosti 27.110 in nekatere ključne ugotovitve.

Analiza podjetja Sitel d.o.o. je pokazala, da je podjetje v letih 2006 in 2007 poslovalo uspešno, saj je v obeh opazovanih letih doseglo dobiček. Zaradi večjega povečanja celotnih prihodkov kot celotnih odhodkov se je čisti dobiček v letu 2007 povečal za 280,58 %. V primerjavi s povprečjem majhnih podjetij v dejavnosti, kjer se je dobiček povečal za 19,22 %, je rezultat podjetja Sitel d.o.o. mnogo boljši.

Kazalniki produktivnosti, ekonomičnosti in dobičkonosnosti pa kažejo slabše rezultate podjetja Sitel d.o.o. v primerjavi z dejavnostjo. Produktivnost v podjetju Sitel d.o.o. je za 14,27 % nižja kot v dejavnosti, ekonomičnost pa je približno enaka. Dobičkonosnost sredstev se je v letu 2007 povečala za 128,99 % in sicer zaradi večjega povečanja dobička od povprečnih sredstev. Za 163,87 % se je povečala tudi dobičkonosnost kapitala, razlog za to pa je poleg povečanja dobička tudi zmanjšanje povprečnega kapitala. Dobičkonosnost sredstev je bila v podjetju Sitel d.o.o. za 21,04 % večja od dejavnosti, dobičkonosnost kapitala pa manjša za 36,91 %.

Analiza sredstev je pokazala visok delež kratkoročnih oziroma gibljivih sredstev, v okviru teh pa najvišji delež kratkoročnih poslovnih terjatev. Struktura sredstev je v podjetju Sitel d.o.o. podobna kot v majhnih podjetjih v dejavnosti. V celotnih sredstvih je visok delež gibljivih sredstev in v okviru teh je največji delež kratkoročnih poslovnih terjatev, ki so se v letu 2007 v podjetju Sitel povečale za 52,12 %, v dejavnosti pa za 67,92 %.

Koeficient obračanja obratnih sredstev kaže v letu 2007 za 1,09 % slabši rezultat podjetja Sitel d.o.o. kot v letu poprej, medtem ko se je v dejavnosti ta koeficient izboljšal za 153,31 %. Kljub temu je čas vezave obratnih sredstev v podjetju Sitel d.o.o. krajši kot v dejavnosti.

Koeficient obračanja zalog se je zaradi zmanjšanja povprečnega obsega zalog izboljšal tako v podjetju Sitel d.o.o. (za 146,34 %) kot v dejavnosti (za 187,85 %), čas vezave zalog pa je krajši v podjetju Sitel d.o.o. kot v dejavnosti.

Koeficient obračanja terjatev v podjetju Sitel d.o.o. se je v letu 2007 poslabšal za 10,16 %, čas vezave terjatev se je podaljšal s 142 na skoraj 159 dni, kar kaže na morebitne težave pri izterjavi. Nasprotno se je čas vezave terjatev v dejavnosti zmanjšal z 293 dni v letu 2006 na 126 dni v letu 2007, predvsem zaradi velikega zmanjšanja terjatev.

Analiza poslovnih funkcij pokaže, da se je obseg poslovanja v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 nekoliko povečal. Prodaja se je povečala za 17,65 %, nabava pa za 14,07 %. Število zaposlenih se je povečalo za 1 zaposlenega, nekoliko se je spremenila tudi izobrazbena struktura.

Analiza financiranja kaže, da so se obveznosti do virov sredstev podjetja Sitel d.o.o. v letu 2007 povečale za 34,09 %, najbolj na račun kratkoročnih obveznosti, ki so se povečale za 46,88 % in predstavljajo 71,57 % celotnih obveznosti. Kazalci plačilne sposobnosti so se nekoliko poslabšali in kažejo, da podjetje ne dosega optimalne plačilne sposobnosti. Koeficient finančne stabilnosti v letu 2007 pokaže še ugoden rezultat, se je pa zmanjšal v primerjavi z letom 2006 za 23,32 %. Nadaljevanje tega trenda lahko privede do težav pri ohranjanju likvidnosti. Nasprotno pa kazalci plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti pokažejo boljše rezultate v dejavnosti, poleg tega so se v primerjavi z letom 2006 izboljšali.

Na osnovi navedenega lahko zaključim, da je podjetje Sitel d.o.o. v obeh opazovanih letih poslovalo uspešno. V bodoče bi bilo potrebno več pozornosti nameniti dejavnikom poslovanja, ki kažejo nekoliko slabše rezultate. Glede na čas vezave terjatev bi morali v podjetju pospešiti izterjavo. Previdnost bo potrebna tudi pri ohranjanju likvidnosti ter plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti.

Vsekakor je analiza poslovanja na osnovi računovodskih podatkov le eno izmed orodij ocenjevanja finančnega položaja in uspešnosti podjetja. Podjetje mora pri svojem poslovanju upoštevati tudi zunanje dejavnike oziroma vplive okolja, uspešnost poslovanja pa je odvisna tudi od same organizacije podjetja in poslovanja. Vodstvo podjetja si mora zastaviti cilje, ki jih želi doseči v bodoče, rezultati analize pa so ob upoštevanju še drugih dejavnikov lahko v pomoč pri uresničevanju zastavljenih ciljev.

LITERATURA IN VIRI

1. *Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31.12.2006.* (2007). Ljubljana: Sitel d.o.o.
2. *Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31.12.2007.* (2008). Ljubljana: Sitel d.o.o.
3. *Bonitete.si, spletna podatkovna baza.* (2008). Najdeno 24. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.bonitete.si/>.
4. Glogovšek, J. (2008). *Osnove financiranja gospodarskih družb.* Maribor: Založba Pivec.
5. Hočevār, M., Igličar, S. & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. *iBON, spletna podatkovna baza.* (2008). Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/>.
7. Ivanko Š. (2004). *Strukture in procesi v organizaciji.* Ljubljana: Fakulteta za upravo.
8. *Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006.* (2007). Ljubljana: Sitel d.o.o.
9. *Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. za leto 2007.* (2008). Ljubljana: Sitel d.o.o.
10. *Kadrovska evidenca podjetja Sitel d.o.o. za leto 2006.* (2007). Ljubljana: Sitel d.o.o.
11. *Kadrovska evidenca podjetja Sitel d.o.o. za leto 2007.* (2008). Ljubljana: Sitel d.o.o.
12. Kavčič, S., Klobučar-Mirovič, N. & Vidic, D. (2007). *Poslovno računovodstvo.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Kokotec-Novak, M., Korošec, B. & Melavc, D. (2002). *Osnove računovodstva z bilanciranjem.* Kranj: Moderna organizacija.
14. Koletnik, F. (2004). *Računovodstvo za notranje uporabnike informacij.* Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
15. Koletnik, F. & Koželj, S. (2007). *Redni in posebni računovofski izkazi.* Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
16. Lipičnik, B. (2000). *Organizacija podjetja.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

17. Mihelčič, M. (2000). *Poslovne funkcije*. Ljubljana: Fakulteta za računalništvo in informatiko.
18. Pučko, D. (2001). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Pučko, D. (2006). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Rebernik, M. (1999). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
21. *Slovenski računovodski standardi 2006*. (2007). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
22. *Spletne strani Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJ PES*. Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/>.
23. Tekavčič, M. (1995). Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. *Zbornik 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 66-75). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
24. Turk, I. & Melavc, D. (2001). *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.
25. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M., Koželj, S. & Odar, M. (2004). *Finančno računovodstvo: splošni del*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
26. Uredba o standardni klasifikaciji dejavnosti. (2007). *Uradni list RS*. (Št. 36/2007, 31. julij 2007).
27. Zadravec, R. (1997). *Zaključni račun z analizo*. Ljubljana: Primath.
28. Zakon o gospodarskih družbah. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 42/2006, 19. april 2006).
29. Zakon o javnem naročanju. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 128/2006, 08. december 2006).
30. Zakon o javnih naročilih – uradno prečiščeno besedilo. (2004). *Uradni list RS*. (Št. 36/2004, 13. april 2004).

Priloga 1: Izkaz poslovnega izida podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007 v EUR

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA		2 0 0 7 01.01. - 31.12.	2 0 0 6 01.01. - 31.12.
1	Čisti prihodki od prodaje	2.655.881	2.254.711
a	Čisti prihodki od prodaje proizvodov in blaga doma	1.718.904	1.682.999
b	Čisti prihodki od prodaje proizvodov in blaga na tujem	3.412	255
c	Čisti prihodki od prodaje storitev doma	933.564	571.457
d	Čisti prihodki od prodaje storitev na tujem	0	0
	Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedok. proizv.	-94.799	-22.392
2	Usredstveni lastni proizvodi	0	
3	Drugi poslovni prihodki	1.952	
4	PRIHODKI SKUPAJ	2.563.033	2.232.319
5	Stroški blaga, materiala in storitev	1.847.618	1.619.746
	Nabavna vrednost prodanega blaga in mat. ter stroški		
a	porab. mat.	1.405.289	1.315.865
b	Stroški storitev	442.328	303.881
6	Stroški dela:	591.226	520.063
a	Stroški plač	445.272	384.890
b	Stroški soc. zavarovanja	98.396	87.882
c	Srugi stroški dela	47.558	47.292
7	Odpisi vrednosti	27.590	29.690
a	Amortizacija	27.590	29.690
b	Prevrednotovalni odhodki pri neopredm.in opred.os.sred.	0	
c	Prevrednotovalni odhodki pri obratnih sred.	0	
8	Drugi poslovni odhodki	4.502	9.543
	POSLOVNI ODHODKI SKUPAJ	2.470.935	2.179.044
	POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA	92.098	53.276
9	Finančni prihodki iz deležev	0	
10	Finančni prihodki iz danih posojil	0	
11	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0	4
	Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	
12	Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	6.855	28.993
13	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	3.370	1.715
14	POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	81.874	22.571
15	Drugi prihodki	772	6.126
16	Drugi odhodki	14.600	568
	ČISTI POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	68.045	28.130
17	Davek iz dobička	16.937	14.700
18	Ddloženi davki	0	
19	ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	51.108	12.805

Priloga 2: Bilanca stanja podjetja Sitel d.o.o. na dan 31. 12. 2006 in 31. 12. 2007 v EUR

S R E D S T V A		2 0 0 7 31.12.	2 0 0 6 31.12.
A)	DOLGOROČNA SREDSTVA	472.757	329.619
I.	Neopredmetena sred. in dolgoročne akt.čas.razmej.	0	0
	1. neopredmetena sredstva	0	
	2. dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	
II.	Opredmetena osnovna sredstva	310.245	329.619
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	162.512	0
	1. Dolgoročne finančne naložbe , razen posojil	162.512	0
	2. Dolgoročna posojila	0	0
V.	Dolgoročne poslovne terjatve	0	
VI.	Odložene terjatve za davek	0	0
B)	KRATKOROČNA SREDSTVA	1.460.543	1.112.206
I.	Sredstva za prodajo	0	
II.	Zaloge	157.759	252.558
III.	Kratkoročne finančne naložbe	1.970	3.935
	1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	
	2. Kratkoročna posojila	1.970	3.935
IV.	Kratkoročne poslovne terjatve	1.298.768	853.768
V.	Denarna sredstva	2.046	1.945
C)	Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	0	
SKUPAJ SREDSTVA		1.933.300	1.441.825

OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		2 0 0 7 31.12.	2 0 0 6 31.12.
A)	KAPITAL		
I.	Vpoklicani kapital	79.286	79.286
	1. Osnovni kapital	79.286	79.286
	2. Nevpoklicani kapital	0	
II.	Kapitalske rezerve	39.888	39.889
III.	Rezerve iz dobička	2.735	2.733
IV.	Presežek iz prevrednotenja	0	0
V.	Preneseni čisti poslovni izid	363.221	349.215
VI.	Čisti poslovni izid poslovnega leta	51.108	12.805
	SKUPAJ KAPITAL - A	536.238	483.928
B)	Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	0
	1. Rezervacije	0	0
	2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	
C)	Dolgoročne obveznosti	13.305	15.774
	I. Dolgoročne finančne obveznosti	0	
	II. Dolgoročne poslovne obveznosti	13.305	15.774
	III. Dolgoročne obveznosti za davek	0	
Č)	Kratkoročne obveznosti	1.383.757	942.123
	I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	
	II. Kratkoročne finančne obveznosti	594.640	414.363
	III. Kratkoročne poslovne obveznosti	789.117	527.760
D)	Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	0	
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		1.933.300	1.441.825