

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
PREDILNICA LITIJA D.D. V LETU 2002**

Ljubljana, september 2003

SAŠO DOBRAVEC

I Z J A V A

Študent/ka SAŠO DOBRAVEC izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

mag. MOJCE MARC in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA	2
1.1. NASTANEK IN PODJETJE DANES	2
2. ANALIZA POSLOVANJA	4
2.1. OPREDELITEV ANALIZE POSLOVANJA	4
2.2. ANALIZA UPEŠNOSTI POSLOVANJA	5
2.2.1. VLOGA IN POMEN ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA	5
2.2.2. ANALIZA DONOSNOSTI IN DOBIČKONOSNOSTI	6
3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	8
3.1. ANALIZA PRIHODKOV	9
3.2. ANALIZA ODHODKOV	10
3.3. ANALIZA EKONOMIČNOSTI	11
4. ANALIZA SREDSTEV	12
4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	14
4.1.1 Obseg in struktura osnovnih sredstev po neodpisani vrednost	15
4.1.2. Odpisanost osnovnih sredstev	16
4.1.3. Učinkovitost osnovnih sredstev	17
4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	18
4.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev	18
4.2.2. Obračanje gibljivih sredstev	19
4.3. UGOTOVITVE ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA	20
5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	21
5.1. OPREDELITEV POSLOVNIH FUNKCIJ	21
5.2. ANALIZA ZAPOSLENIH	22
5.2.1. Vloga in pomen analize zaposlenih	22
5.2.2. Obseg in struktura zaposlenih	23
5.2.3. Dinamika zaposlenih	24
5.2.4. Spremljanje in ocenjevanje izkoriščanja delovnega časa	26
5.2.5. Tehnična opremljenost dela	26
5.3. ANALIZA NABAVE	27

5.3.1. Obseg in struktura nabave	27
5.3.2. Vezava terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev	29
5.4. ANALIZA PROIZVODNJE	30
5.4.1. Obseg in struktura proizvodnje	30
5.4.2. Dinamika proizvodnje	31
5.4.3. Produktivnost	32
5.5. ANALIZA PRODAJE	33
5.5.1. Obseg in struktura prodaje	33
5.5.2. Dinamika prodaje	34
5.5.3. Prodajne poti in kupci	35
5.6. ANALIZA FINANCIRANJA	37
5.6.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	38
5.6.2. Plačilna sposobnost	40
5.6.3. Finančna stabilnost	42
5.7. UGOTOVITVE ANALIZE POSLOVNIH FUNKCIJ	44
SKLEP	45
LITERATURA	47
VIRI	48
PRILOGE	

UVOD

Poslovno okolje se spreminja z nezadržno hitrostjo. Zlasti v zadnjem času, ko se Slovenija vključuje v različne integracije prihaja do prilagajanja celotnega gospodarstva novim razmeram. Spremembe so tako številne, da jih je včasih že kar težko dohajati. V čedalje bolj zaostrenih konkurenčnih razmerah in čedalje večjih pritiskih porabnikov se morajo podjetja odzivati hitro in pravilno, da lahko preživijo. Za to so potrebne odločitve, ki so tem boljše, kolikor kvalitetnejše so tudi informacije, na katerih odločitve temeljijo. Kakovostne informacije so bistvene za doseganje uspešnosti poslovanja podjetja, do njih pa je mogoče priti le s poglobljenimi in sistematičnimi analizami, ki omogočajo spoznavanje tako podjetja kakor tudi okolja, v katerem podjetje posluje. Podjetja neprestano skušajo izboljševati svoje poslovanje ter ga bolje prilagajati spremenjenim okoliščinam (Lipovec, 1983, str. 11-15). Neprestano je potrebno ugotavljati, kaj v poslovanju bi bilo še možno izboljšati in kako. Analiza kot ena temeljnih metod spoznavanja poslovanja podjetja vedno bolj pridobiva na pomenu, saj v vedno ostrejši borbi za tržni delež spoznavanje poslovanja podjetja, ki je osnova za odločanje, ne more biti več prepuščeno slučaju, instinktu ali pa posnemanju, ampak mora temeljiti na logičnem spoznavnem procesu. Prav tak proces pa je analiza poslovanja.

Predmet mojega diplomskega dela je celovita analiza poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002. Analiziral sem namreč poslovanje celotnega podjetja, tako uspešnost kot poslovne funkcije. **Namen** analize poslovanja je bil ugotoviti prednosti in slabosti v delovanju, s čimer bo omogočeno boljše odločanje. **Cilj** diplomskega dela je predstaviti uspešnost poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v omenjenem letu ter primerjati rezultate poslovanja s preteklim letom, ugotoviti prednostna in problemska stanja ter razpoznati dejavnike, ki so pozitivno oz. negativno vplivali na razvoj podjetja.

Metoda, ki sem jo uporabil, temelji na študiju literature o analizi poslovanja. Na podlagi zbranih podatkov sem izračunal kazalce, ki omogočajo spoznavanje poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d.. Izračunal sem različne strukture. Dinamiko sem prikazal z indeksi, medsebojne povezave pa s koeficienti. Vsi v tabelah prikazani podatki so izraženi v slovenskih tolarjih in so realne vrednosti. Da sem zagotovil primerljivost podatkov posameznih let, sem podatke iz leta 2001 prilagodil - izločil sem vpliv inflacije. Podatke iz leta 2001 sem torej inflacioniral na leto 2002; pomnožil sem jih z indeksom cen življenjskih potrebščin ter delil s 100. Pri podatkih iz bilance stanja, ki so spremenljivka stanja, sem uporabil indeks cen življenjskih potrebščin za leto 2001, ki je znašal 107,3 [URL:<http://www.sigov.si/zrs/podatki/krat/cp.html>]. Opredeljen je kot razmerje med decembrskimi cenami v letu 2002 in decembrskimi cenami v letu 2001. Podatke, ki izkazujejo tokove in podatke, ki prikazujejo povprečja posameznih let (podatke iz izkaza poslovnega izida), pa sem preračunal s povprečnim indeksom cen življenjskih potrebščin za obdobje januar-december 2001. Ta je znašal 107,5. Pri izračunavanju povprečnih podatkov za

leto 2001 sem potreboval tudi podatke za konec leta 2000 (oz. začetek leta 2001). Seveda sem tudi te inflacioniral na leto 2002 s pomočjo indeksa 2002/2000. Indeks 2002/2000, ki sem ga uporabil za preračun podatkov iz bilance stanja, je znašal 114,8.

Strukturo diplomskega dela predstavlja več poglavij. Uvodu sledi predstavitev podjetja Predilnica Litija d.d., njegov nastanek, razvoj ter podjetje danes. V drugem poglavju sem se posvetil opredelitvi analize poslovanja podjetja. Zatem sem predstavil uspešnost poslovanja podjetja Predilnica Litija v letih 2001 in 2002. Analiziral sem donosnost in dobičkonosnost, uspeh poslovanja (prihodke, odhodke in poslovni izid) in sredstva podjetja (posebej stalna in gibljiva sredstva). Pri stalnih sredstvih sem analiziral obseg in strukturo, odpisanost, učinkovitost, pri gibljivih sredstvih pa obseg in strukturo ter obračanje. Na koncu tega podpoglavja sem povzel ugotovitve o uspešnosti poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v obravnavanih letih. Z namenom odkriti vzroke odstopanj v uspešnosti, sem v naslednjih poglavjih analiziral še posamezne poslovne funkcije: kadrovsko, nabavno, proizvodno, prodajno in finančno. Za posamezne poslovne funkcije sem najprej prikazal obseg in strukturo, za nekatere pa tudi dinamiko. Pri zaposlenih sem analiziral še izkoriščenost delovnega časa in tehnično opremljenost dela. V okviru nabave sem analiziral tudi vezavo terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev. Pri proizvodnji sem analiziral še produktivnost podjetja, pri prodaji prodajne poti in kupce, v okviru financiranja pa še plačilno sposobnost in finančno stabilnost podjetja. Na koncu sledi še sklep, v katerem sem poskušal ugotoviti prednosti, slabosti in probleme poslovanja podjetja in podati nekaj napotkov za poslovanje podjetja Predilnica Litija d.d. v prihodnjih letih.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA

1.1. NASTANEK IN PODJETJE DANES

Predilnico Litija je zgradila leta 1886 ustanovljena komanditna družba Schwarz, Zublin & Co. s sedežem v Litiji. Družbeniki so bili trgovci in podjetniki iz Italije, Švice in Nemčije. Delniška družba je postala leta 1995, ko je po zakonu o lastninskem preoblikovanju podjetij pridobila vsa potrebna soglasja za lastninsko preoblikovanje. Pretežni lastniki so postali zaposleni, upokojenci in bivši zaposleni v podjetju, kateri so konec leta 1997 ustanovili družbo pooblaščenko Predilnica Litija holding d.d. Ta družba ima danes v lasti večinski delež.

Po dejavnosti spada podjetje v dejavnost industrije, v področje predelovalnih dejavnosti, v podpodročje proizvodnje tekstilij. Šifra glavne dejavnosti je DB 17.1, to je »priprava in predenje tekstilnih vlaken«. Iz osnovne dejavnosti podjetja, to je predenja, podjetje ustvarja preko 95 % prihodka. Predilnica je po tehnologiji predilnica bombažnega tipa. Dejavnost predenja je tehnološko intenzivna dejavnost.

Izdelek podjetja je preja, ki se prodaja kupcem v reprodukcijski verigi, to je tkalnicam, pletilnicam in oplemenitilnicam. Predilnica Litija je bila sprva samo proizvajalec preje iz bombažnih vlaken. Postopoma je širila svoj proizvodni program na preje iz sintetičnih vlaken, nato pa še na preje iz mešanic naravnih in sintetičnih vlaken, v zadnjih letih pa tudi na preje z elastanom. Proizvaja tako enojne, kot sukane preje in efektne preje. Po širini proizvodnega programa je podjetje med največjimi evropskimi predilnicami. V zadnjih letih je bil v podjetju najbolj intenziven razvoj novih izdelkov, ki je bil povezan tudi z razvojem tehnologije in večjimi investicijami. Kot posledica visokega vlaganja v razvoj in trženje, se je v zadnjih nekaj letih izboljšala struktura proizvedenih prej in s tem povprečna prodajna cena izdelka za 100 %.

Letna kapaciteta podjetja je med 3000 in 5000 ton preje, na kar vpliva struktura proizvodnje. V letu 2002 se je količinski obseg prodaje iz 3600 ton v letu 2001 povečal na 4100 ton v letu 2002, vendar pa se vrednostno ni povečal v takšni meri kot količinsko, tako da je bila vrednostno prodaja le malenkost višja kot leto poprej, to je posledica tega, da je podjetje ob zaostrenih razmerah na trgu doseglo nižjo povprečno ceno na kilogram preje. Največji delež prodaje dosega podjetje z izvozom v države Evropske unije, kamor izvozi okoli 90% svojega proizvoda. Delež prodaje na domačem trgu v Sloveniji je v preteklem letu znašal nekaj manj kot 7 %. Ostali del prodaje pa zajema prodajo v države CEFTA, baltske države, bivšo Jugoslavijo. Najpomembnejši kupci so tako znotraj trga Evropske unije v Franciji, Italiji, Nemčiji, Belgiji in Veliki Britaniji. Prodaja poteka preko agentov in zajema od 300 do 400 kupcev letno.

Podjetje uvaža vso osnovno surovino. Osnovne surovine so: bombaž, volna, lan, stanična vlakna, sintetična vlakna in elastani. Surovine, predvsem bombaž, so vezane na gibanje tečaja dolarja in so cenovno v veliki odvisnosti od letin bombaža.

V podjetju se je število zaposlenih od začetka devetdesetih letih, ko je prišlo do izgube jugoslovanskega trga na katerega je pred razpadom Jugoslavije izvažalo večino svojih izdelkov, stalno zniževalo. Leta 1990 je bilo v podjetju še 923 zaposlenih. Proti koncu devetdesetih let pa se je število zaposlenih zmanjšalo na okoli 450 delavcev.

Struktura zaposlenih z večino žensk in z večino zaposlenimi s I. stopnjo izobrazbe, povzroča v podjetju specifične težave z visoko odsotnostjo zaradi visokega bolniškega staleža.

Po številnih stečajih in ukinjanju predilnic je ostala Predilnica Litija d.d. ena redkih proizvajalcev širokega asortimana prej in sukancev v Sloveniji. Tekstilni trg tako v Sloveniji kot tudi v Evropi je doživel številne spremembe. Slovenijo je prizadel razpad jugoslovanskega trga, Evropo pa je zajela svetovna trgovinska globalizacija in dokaj prost pretok kapitala in blaga. Proizvodnja preje z enostavnim postopkom obdelave je dobila hudo konkurenco iz azijskih držav. Za evropske predilnice je tovrstna preja postala nezanimiva, zaradi tega je bilo potrebno prestrukturirati

proizvodnjo za izdelavo visoko zahtevnih prej v manjših serijah, iz kombinacije različnih surovin in za različne namene uporabe. Zaradi tega se je tudi Predilnica Litija d.d. preusmerila v proizvodnjo novih izdelkov z visoko dodano vrednostjo, ki dosegajo visoko kvaliteto. Takšen proizvodni program zahteva visoko sposobnost hitrega odzivanja na zahteve trga – fleksibilnost in sposobnost hitrega razvoja novih vrst prej za sledenje modnemu segmentu porabe, kot tudi ostalim dekorativnim in tehničnim namenom porabe.

2. ANALIZA POSLOVANJA

2.1. OPREDELITEV ANALIZE POSLOVANJA

Analiza poslovanja je v literaturi opredeljena različno, kljub temu se v teh opredelitvah vedno ponavljajo vsaj nekateri skupni elementi. Analiza nas mora seznaniti z razmerji med učinki in vložki, da tudi ugotovimo, kaj je treba storiti, da bo razmerje čim bolj ugodno za podjetje. V slovenskem prostoru je najpogosteje v uporabi **Lipovčeva** opredelitev analize poslovanja. Lipovec (1983, str. 15) opredeljuje analizo poslovanja kot proces sistematičnega spoznavanja konkretnega poslovanja podjetja z določenim ekonomsko organizacijskim namenom. Če je predmet analize poslovanje konkretne gospodarske združbe, analizo opravljamo z namenom, da bi lahko sprejeli ukrepe za izboljšanje uspešnosti poslovanja.

Analiziranje poslovanja igra pomembno vlogo pri usmerjanju zaposlenih k skupnemu cilju (Kavčič, 1998, str. 674). Pri analizi ugotovljamo, ali je tisto, kar bi moralo biti doseženo, res doseženo. V ta namen poslovodstvo podjetja kvantitativno opredeli cilje podjetja, postavi merila, po katerih se presoja uspešnost zaposlenih glede na razmere poslovanja. Cilji podjetja pa so lahko opredeljeni na različnih ravneh: na ravni celotnega podjetja in na ravni organizacijskih enot, pooblaščenih za odločanje o posameznih ekonomskih kategorijah. Glede na to je moč analizo poslovanja razčleniti na dva smiselna dela (Rozman, 1996, str. 105-106): analizo poslovnih funkcij in analizo uspešnosti – rentabilnosti. Analiza poslovnih funkcij proučuje spremembe, ki preko odločitev posameznih poslovnih funkcij vplivajo na doseganje poslovne uspešnosti in na povezovanje z drugimi poslovnimi funkcijami. Drugi del analize poslovanja pa predstavlja proučevanje uspešnosti poslovanja, ki vključuje analizo rentabilnosti, analizo poslovnega izida in analizo poslovnih sredstev. Celovita analiza poslovanja torej zajema tako analizo poslovnih funkcij (analize nabave, zaposlenih, proizvodnje, prodaje in financ) kot analizo uspešnosti (analize rentabilnosti, ekonomičnosti oz. poslovnega izida in vezave sredstev). Preizkus uporabe konkretnega modela je v tem, da ugotovljene spremembe v poslovnih funkcijah pripeljejo do ugotovljenih sprememb v uspešnosti. Ali pa, tako kot tudi v tem diplomskem delu, ugotovljeno uspešnost utemeljimo s spremembami v poslovnih funkcijah.

2.2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

2.2.1. VLOGA IN POMEN ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Človek si zagotavlja preživetje z zadovoljevanjem potreb, pri tem pa je lahko bolj ali manj uspešen (Rozman, 1995, str. 74-75). Potrebe zadovoljuje z izdelki ali storitvami, ki jih neposredno ali posredno pridobiva iz narave. Človekove potrebe so neomejene, naravne dobrine in iz njih pridobljeni izdelki ali storitve pa so na razpolago v omejenih količinah. Pred človeka se tako postavi problem, kako s čim manj iz narave vzetih ali predelanih stvari proizvesti čim več izdelkov in storitev in s tem zadovoljiti čim več potreb. To prizadevanje imenujemo gospodarjenje. Pojem uspešnosti gospodarjenja (Stepko, 1989, str. 1) konkretnega podjetja je tesno povezan z uresničevanjem splošnega ekonomskega načela, ki ga lahko opredelimo kot načelo doseganja maksimalnega učinka (koristi) z danimi sredstvi ali kot načelo doseganja danega učinka z minimalnimi sredstvi. Mera uspešnosti poslovanja v podjetju (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203) torej ne more biti že sam poslovni uspeh (dobiček). Le-tega je nujno meriti v skladu z načelom racionalnosti z vlaganji (žrtvami), ki so bila potrebna za doseg tega uspeha. Ko poskušamo meriti uspešnost gospodarjenja v podjetju, nas zanima velikost učinka v primerjavi z velikostjo sredstev (vložka), ki je bila potrebna za njegovo uresničenje.

$$\text{uspešnost gospodarjenja} = \frac{\text{cilj gospodarjenja}}{\text{sredstva za doseganje cilja}} = \frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}}$$

Navedeno razmerje (Rebernik, 1999, str. 266), ki mu pravimo temeljno načelo in mera uspešnosti gospodarjenja, omogoča primerjavo in kriterij izbire med različnimi možnostmi porabe sredstev. Vendar pa je opredelitev v zgornjem obrazcu preširoka, da bi lahko mero uspešnosti poslovanja na njeni osnovi opredelili enolično (Tekavčič, 1995, str. 66-68). Rezultat poslovanja (v števcu) in sredstva, potrebna za njegovo doseganje (v imenovalcu), lahko izrazimo na več načinov, to pa je tudi razlog, da mero uspešnosti lahko izrazimo z več delnimi merami ali kazalci uspešnosti poslovanja.

Kazalniki, ki so največkrat omenjeni v tuji literaturi v zvezi z uspešnostjo poslovanja podjetja, so (Pearce, Robinson, 1994, str. 197-210; White, 1994, str. 223-231): donos na sredstva ali rentabilnost sredstev (Return on Assets), donos na lastne vire ali rentabilnost kapitala (Return on Equity), naložbeni donos ali donosnost investicij (Return on Investment), donos na vloženi kapital (Return on Capital Employed), donos na prihodke iz prodaje (Return on Sales), dobiček na delnico (Earnings per Share), rast prihodkov od prodaje (Growth in Sales), rast lastnih virov sredstev (Growth in Equity) in dividenda na delnico (Dividend per Share). V tuji literaturi, ki gradi predvsem na finančnih kazalnikih uspešnosti, vse pogosteje zasledimo tudi opozorilo o naraščanju pomena nefinančnih kazalcev za presojanje uspešnosti poslovanja. Med temi avtorji

navajajo predvsem kazalce, ki tako ali drugače odražajo posamezne dejavnike produktivnosti dela in ekonomičnosti.

Tekavčičeva (1995, str. 66-67) meni, da kaže nadaljevati s pristopom, ki rentabilnost povezuje s produktivnostjo in ekonomičnostjo, saj tak pristop omogoča temeljitejšo analizo dejavnikov uspešnosti poslovanja. Produktivnost in ekonomičnost (Pučko, Rozman, 2000, str. 216-217) sta notranje določeni meri uspešnosti, rentabilnost pa je eksogeno (družbeno-ekonomsko) določena. Podjetje namreč pri svojem poslovanju vstopa v razmerja z drugimi podjetji in porabniki na trgu in skupaj predstavljajo družbeno gospodarstvo. Temeljni cilj je vedno določen od zunaj s strani porabnikov in ne s strani tistega, katerega uspešnost meri.

2.2.2. ANALIZA DONOSNOSTI IN DOBIČKONOSNOSTI

V odvisnosti od tega, kaj opredelimo kot donos in kaj kot vlaganje, lahko pridemo do različnih koeficientov donosnosti ali rentabilnosti. Lastnike podjetja (Bošnjak, 2000, str. 16) zanima predvsem dobičkonosnost kapitala, podjetje kot pravno osebo in ravnatelj pa predvsem dobičkonosnost sredstev. Pri dolgoročnem gledanju na poslovanje podjetja je smiselno spremljati še kazalec donosnosti sredstev, ki ga upoštevamo predvsem pri investicijskih odločitvah.

dobičkonosnost kapitala =	$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečni kapital}}$
dobičkonosnost sredstev =	$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}}$
donosnost sredstev =	$\frac{\text{čisti dobiček} + \text{amortizacija}}{\text{povprečna sredstva}}$

Jasnejšo sliko o uspešnosti poslovanja podjetij dobimo (Brigham, Houston, 1998, str. 84-88), če prikažemo povezanost med ekonomičnostjo, obračanjem sredstev oz. kapitala in dobičkonosnostjo po du Pontu.

Iz formule na naslednji strani vidimo, da na dobičkonosnost sredstev neposredno vplivata ekonomičnost, to je trošenje sredstev in obračanje sredstev (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 228). Ekonomičnost povečuje dobičkonosnost, če se enota količine proizvodov izdelata z nižjimi stroški ali če se z enakimi stroški proizvede večja količina proizvodov.

$$\text{dobičkonosnost sredstev} = \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} * \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}}$$

$$\frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{(\text{prihodki} - \text{odhodki})}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{\text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{1}{\text{ekonomičnost}}$$

$$\text{dobičkonosnost sredstev} = \left(1 - \frac{1}{\text{ekonomičnost}}\right) * \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}}$$

Obračanje sredstev pa povečuje dobičkonosnost v primeru, če podjetje ustvari večji prihodek z enakimi sredstvi ali pa enak prihodek z manj sredstvi.

Tabela 1: Rentabilnost podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.438.144	4.682.211	94,79
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	4.414.090	4.671.574	94,49
3. Dobiček (v 000 SIT)	24.054	10.637	226,14
4. Amortizacija (v 000 SIT)	316.837	323.652	97,89
5. Povprečna sredstva (v 000 SIT)	5.827.491	6.077.405	95,89
6. Povprečni kapital (v 000 SIT)	3.556.782	3.756.808	94,68
7. Ekonomičnost (=1/2)	1,01	1,00	100,32
8. Obračanje sredstev (=1/5)	0,76	0,77	98,85
9. Obračanje kapitala (=1/6)	1,25	1,25	100,12
10. Dobičkonosnost sredstev v % (=3/5=(1-1/7)*8)	0,41%	0,18%	235,83
11. Dobičkonosnost kapitala v % (=3/6-(1-1/7)*9)	0,68%	0,28%	238,85
12. Donosnost sredstev v % (=3+4)/5)	5,85%	5,50%	106,35

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 1 je razvidno, da je podjetje Predilnica Litija d.d. v letu 2002 in v letu 2001 poslovalo z dobičkom. Vsi trije kazalci rentabilnosti so se v letu 2002 izboljšali glede na predhodno leto. Dobičkonosnost sredstev podjetja nam pokaže, da je 100 SIT angažiranih sredstev v letu 2002 prineslo 0,41 SIT dobička, v letu 2001 pa 0,18 SIT dobička. Kazalec dobičkonosnosti kapitala nam pokaže, da je 100 SIT vložnega kapitala podjetju v letu 2002 prineslo 0,68 SIT dobička, v letu 2001 pa 0,28 SIT dobička. Donosnost sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. se je prav tako povečala, v letu 2002 je torej 100 SIT vložnih sredstev prineslo podjetju 5,85 SIT, v letu 2001 pa 5,50 SIT denarnih sredstev. Reprodukcijska oz. investicijska sposobnost se je glede na leto 2001 povečala za 6,35%.

Izboljšanje kazalcev rentabilnosti je predvsem posledica večjega dobička v letu 2002, ki ga je podjetje doseglo kljub zmanjšanju celotnih prihodkov ter znižanju povprečnih sredstev in povprečnega kapitala. Pri tem gre omeniti tudi, da se koeficienta obračanja sredstev in obračanja kapitala v proučevanih letih praktično nista spremenila. Glede na navedene ugotovitve lahko rečemo, da je na izboljšano rentabilnost podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 vplivalo predvsem učinkovito znižanje stroškov, kar je bilo tudi nujno potrebno zaradi neugodnega znižanja povprečne prodajne cene izdelkov na trgu.

3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

S pomočjo analize poslovnega izida želimo ugotoviti ustreznost poslovnega izida podjetja, prvine, ki vplivajo nanj, njihove trende in možnosti podjetja, da pridela čim večji pozitiven poslovni izid (Kavčič, 1995, str. 54). **Celotni dobiček** (Hočevnar, Igljčar, 1997, str. 148) je razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki podjetja v obračunskem obdobju, se lahko razčleni na dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja, dobiček iz rednega delovanja, ki je seštevek prvih dveh, ter izredni dobiček. **Čisti dobiček** je celotni dobiček, zmanjšan za znesek davkov iz dobička. **Izguba** pa je negativni poslovni izid in je razlika med (večjimi) odhodki in prihodki. Druge vrste poslovnega izida so: prispevek za kritje, kosmati dobiček in razlika v ceni. Te vrste poslovnega izida so pomembne za notranje uporabnike, medtem ko so temeljne vrste poslovnega izida pomembne za notranje in zunanje uporabnike.

Tabela 2: Poslovni izid podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002 v 000 SIT

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
1. Poslovni prihodki	4.373.036	98,53%	4.582.637	97,87%	95,43
2. Prihodki od financiranja	62.363	1,41%	95.906	2,05%	65,03
3. Izredni prihodki	2.745	0,06%	3.668	0,08%	74,84
4. Skupaj prihodki	4.438.144	100,00%	4.682.211	100,00%	94,79
5. Poslovni odhodki	4.259.181	96,49%	4.488.514	96,08%	94,89
6. Odhodki od financiranja	154.909	3,51%	182.472	3,91%	84,89
7. Izredni odhodki		0,00%	588	0,01%	-
8. Skupaj odhodki	4.414.090	100,00%	4.671.574	100,00%	94,49
9. Dobiček(izguba) iz poslovanja (=1-5)	113.855		94.123		120,96
10. Dobiček(izguba) iz financiranja (=2-6)	- 92.546		- 86.566		
11. Izredni dobiček(izguba) (=3-7)	2.745		3.080		89,12
12. Celotni dobiček(izguba) (=4-8)	24.054		10.637		226,14
13. Davek iz dobička					
14. Čisti dobiček (izguba) (=12-13)	24.054		10.637		226,14

Vir: Izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 2 lahko razberemo, da je podjetje v letu 2002 več kot podvojilo čisti dobiček v primerjavi z letom poprej. Dobiček iz poslovanja podjetja v letu 2002 se je v primerjavi z letom

poprej izboljšal za slabih 21%. Na področju financiranja je podjetje ustvarilo izgubo zaradi visokih odhodkov iz financiranja in jo je v letu 2002 v primerjavi s prejšnjim letom še povečalo za slabih 7%. Izredni dobiček podjetja je bil leta 2002 nekoliko manjši kot leto poprej, vendar pa zaradi svojega obsega to ni bistveno vplivalo na celotni dobiček K boljšemu poslovnemu izidu podjetja v letu 2002 je torej v največji meri prispevalo manjše znižanje poslovnih prihodkov (za 5,21%), kot je bilo znižanje poslovnih odhodkov (za 5,51%). K znižanju prihodkov so pripomogle zaostrene razmere na prodajnem trgu (nižja povprečna prodajna cena izdelkov), vendar pa so se znižale tudi cene na nabavnem trgu, kar je pripomoglo k doseganju pozitivnega rezultata.

3.1. ANALIZA PRIHODKOV

Po Slovenskih računovodskih standardih (2001, Uradni list RS, št. 107, str. 11484) so prihodki v izkazu uspeha razdeljeni na poslovne prihodke (prihodke od poslovanja), finančne prihodke (prihodke od financiranja) in izredne prihodke. Vsoti poslovnih prihodkov in finančnih prihodkov pravimo tudi redni prihodki. **Prihodke od poslovanja** (Hočevar, Igličar, 1997, str. 126-129; Turk et al., 1999, str. 185-191) sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov oz. trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju, če je realno pričakovati, da bodo plačane.

Tabela 3: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov Predilnice Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Poslovni prihodki	4.373.036	98,53%	4.582.637	97,87%	95,43
Čisti prihodki od prodaje	4.404.470	99,24%	4.450.616	95,05%	98,96
Domači trg	354.484	7,99%	383.548	8,19%	92,42
Tuji trg	3.967.504	89,40%	4.005.738	85,55%	99,05
Finančni in drugi popusti odobreni ob prodaji	- 49.840	-1,12%	- 42.182	-0,90%	
Prihodki od subvencij	103.000	2,32%	70.567	1,51%	145,96
Drugi poslovni prihodki	29.321	0,66%	32.946	0,70%	89,00
Sprememba vrednosti zalog	- 34.513	-0,78%	129.700	2,77%	
Drugi poslovni prihodki	3.079	0,07%	2.321	0,05%	132,66
Prihodki od financiranja	62.363	1,41%	95.906	2,05%	65,03
Prihodki od obresti	8.350	0,19%	9.989	0,21%	83,59
Drugi prihodki od financiranja	54.013	1,22%	85.917	1,83%	62,87
Izredni prihodki	2.745	0,06%	3.668	0,08%	74,84
Skupaj prihodki	4.438.144	100,00%	4.682.211	100,00%	94,79

Vir: Izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Prihodki od financiranja se pojavljajo v povezavi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami podjetja. Sestavljajo jih prejete obresti za dana posojila, dobljene dividende ali deleži v dobičku drugih podjetij, drugi prihodki od financiranja (če ne obstaja utemeljen dvom glede

njihove velikosti, zapadlosti in plačljivosti) ter pozitivne tečajne razlike pri kratkoročnih terjatvah iz poslovanja. **Izredne prihodke** sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obdobj, ki povečujejo poslovni izid.

Iz tabele 3 na prejšnji strani je razvidno, da so se skupni prihodki podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 zmanjšali za dobrih 5%. Razlog za znižanje skupnih prihodkov podjetja je predvsem v znižanju poslovnih prihodkov za slabih 5%, ki v strukturi vseh prihodkov podjetja predstavljajo skoraj 99% delež. Čisti prihodki od prodaje so se v letu 2002 zmanjšali za okrog 46 mio SIT. Velik vpliv na poslovne prihodke v letu 2002 je imela sprememba vrednosti zalog, ki je bila v tem letu negativna in je znašala približno 34 mio SIT, v letu 2001 pa je bila pozitivna in je znašala skoraj 130 mio SIT, kar je poslovne prihodke v letu 2002 dodatno zmanjšalo za približno 164 mio SIT v primerjavi z letom poprej.

Prihodki iz financiranja so se v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšali za 35%, izredni prihodki pa so se zmanjšali za 25%, vendar ti spremembi zaradi nizkega deleža teh prihodkov v strukturi celotnih prihodkov nista imeli bistvenega vpliva na uspešnost poslovanja podjetja.

3.2. ANALIZA ODHODKOV

Odhodki so tisti stroški, ki po odbitku od prihodkov soustvarjajo poslovni izid v določenem obračunskem razdobju. Slovenski računovodski standardi (2001, Uradni list RS, št. 107, str. 11478) jih razčlenjujejo na poslovne odhodke (odhodki poslovanja), finančne odhodke (odhodki financiranja) in izredne odhodke. **Odhodki poslovanja** (Hočevar, Igličar, 1997, str. 140-147; Turk et al., 1999, str. 174-181) so poslovni stroški, ki so povezani s prodajo proizvodov, storitev, trgovskega blaga in materiala. Vključujejo stroške materiala, blaga in storitev, stroške dela, amortizacije, odpise obratnih sredstev in druge odhodke poslovanja. Med **odhodke financiranja** uvrščamo odhodke zaradi danih obresti za prejeta posojila in kredite in druge odhodke financiranja, kamor sodijo stroški odpisov dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike, udeležba drugih v poslovnem izidu, pokritje revalorizacijskega primanjkljaja. **Izredne odhodke** sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki zmanjšujejo celotni poslovni izid. Med izrednimi odhodki je tudi znesek izgube prejšnjih let, ki ga namerava podjetje poravnati v obračunskem obdobju.

Celotni odhodki podjetja Predilnica Litija d.d. (tabela 4 na naslednji strani) so se v letu 2002 znižali za 5%, do tega je prišlo predvsem zaradi 5% znižanja poslovnih odhodkov. Ti so v strukturi odhodkov predstavljali približno 96% celotnih odhodkov. Vzrok za znižanje poslovnih odhodkov je bilo predvsem 5% znižanje stroškov materiala, kot posledica znižanja nabavnih cen surovin in 5% znižanje stroškov dela. Odhodki iz financiranja so se v letu 2002 zmanjšali za 15%, kar je predvsem posledica splošnega trenda zniževanja obrestnih mer na finančnem trgu.

Tabela 4: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Poslovni odhodki	4.259.181	96,49%	4.488.514	96,08%	94,89
Stroški blaga, materiala in storitev	3.160.404	71,60%	3.345.610	71,62%	94,46
Nabavna vrednost prodanega materiala	6.858	0,16%	5.506	0,12%	124,55
Stroški materiala	2.200.738	49,86%	2.328.945	49,85%	94,50
Stroški energije	259.035	5,87%	270.811	5,80%	95,65
Stroški storitev	693.773	15,72%	740.348	15,85%	93,71
Stroški dela	673.798	15,26%	708.648	15,17%	95,08
Plače	446.166	10,11%	475.152	10,17%	93,90
Socialno in pok. Zavarovanje	98.848	2,24%	103.901	2,22%	95,14
Ostali stroški dela	128.784	2,92%	129.596	2,77%	99,37
Amortizacija	316.837	7,18%	323.652	6,93%	97,89
Drugi odhodki iz poslovanja	108.142	2,45%	110.603	2,37%	97,77
Odhodki od financiranja	154.909	3,51%	182.472	3,91%	84,89
Odhodki od obresti	80.074	1,81%	95.650	2,05%	83,72
Drugi odhodki od financiranja	74.835	1,70%	86.822	1,86%	86,19
Izredni odhodki	-		588	0,01%	-
Skupaj odhodki	4.414.090	100,00%	4.671.574	100,00%	94,49

Vir: Izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

3.3. ANALIZA EKONOMIČNOSTI

Ekonomičnost ali gospodarnost (Pučko, Rozman, 2000, str. 275-278; Tekavčič, 1995, str. 69) opredelimo z razmerjem med proizvedeno (in prodano) količino poslovnih učinkov in zanjo potrebnimi vložki ali z ustreznim recipročnim kazalcem. Merimo jo lahko količinsko ali vrednostno.

$$\text{ekonomičnost} = \frac{\text{količina proizvedenih proizvodov in storitev}}{\text{potroški dela + del. sredstev + del. predmetov + tujih storitev}}$$

Obrazec je uporaben, če proučujemo podjetje, ki proizvaja eno samo vrsto poslovnih učinkov. Iz njega sledi, da se ekonomičnost poveča, če se poveča količina ustvarjenih poslovnih učinkov na enoto vložka ali če se zmanjšajo vložki na enoto poslovnega učinka. Če pa proučujemo podjetje, ki proizvaja heterogene proizvode, postane obrazec neoperativen, zato ekonomičnost izračunavamo z razmerjem med prihodki in odhodki (Stepko, 1989, str. 57-58).

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

Za večjo preglednost analize (Rebernik, 1999, str. 266-267) lahko izračunamo tudi t.i. delne ekonomičnosti (razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, med prihodki in odhodki od financiranja ter med izrednimi prihodki in odhodki). Da podjetje posluje uspešno, mora biti ekonomičnost v obdobju večja od 1.

Tabela 5: Ekonomičnost poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2002 in 2001

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.438.144	4.682.211	94,79
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	4.414.090	4.671.574	94,49
3. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	4.373.036	4.582.637	95,43
4. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	4.259.181	4.488.514	94,89
5. Celotna ekonomičnost (=1/2)	1,005	1,002	100,32
6. Poslovna ekonomičnost (=3/4)	1,027	1,021	100,56

Vir: Izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Celotna ekonomičnost, ki jo razberemo iz tabele 5 nam pokaže, da so v podjetju na 100 enot odhodkov ustvarili 100,5 enot prihodkov. Celotna ekonomičnost v letu 2002 se je glede na leto 2001 povečala za 0,32%. Vzrok za to je v manjšem zmanjšanju prihodkov (za 5,21%) kot odhodkov (za 5,51%) v tem obdobju. Tudi poslovna ekonomičnost se je v letu 2002 v primerjavi z letom poprej izboljšala za 0,56% in nam pokaže, da so v podjetju na 100 enot poslovnih odhodkov ustvarili 102,7 enote poslovnih prihodkov. Razlog za izboljšanje poslovne ekonomičnosti v tem letu najdemo v manjšem zmanjšanju poslovnih prihodkov (za 4,57%) kot poslovnih odhodkov (za 5,11%). Ugotovimo torej lahko, da je bilo podjetje v letu 2002, kljub zmanjšanju prihodkov, bolj učinkovito kot leto poprej.

4. ANALIZA SREDSTEV

V poslovnem procesu sodelujejo sestavine poslovnega procesa, t.j. delo, delovna sredstva, predmeti dela in tuje storitve (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 81). Da bi podjetje lahko vodilo poslovni proces, mora v določenem trenutku razpolagati s posameznimi sredstvi v takšnih količinah, da lahko zagotovi normalno odvijanje produkcijskega procesa. Sredstva, s katerimi podjetje razpolaga v določenem trenutku (Pučko, Rozman, 2000, str. 57-58), predstavljajo premoženje podjetja. Opredelili bi jih lahko kot stvari, pravice in denar, ki jih uporablja podjetje v samem podjetju ali pa jih vlaga v druga podjetja s ciljem, da bi dosegla kar najboljši poslovni rezultat. Podjetje praviloma ob začetku poslovanja razpolaga z denarnimi sredstvi (Turk, 1997, str. 214-215), s katerimi kupi delovna sredstva in predmete dela ter najame delovno silo. V procesu proizvodnje se delovna sredstva obrabljajo in predmeti dela porabljajo, proizvedejo pa se proizvodi, ki jih podjetje nato proda na trgu in zopet pridobi denarna sredstva, praviloma v večjem obsegu, kot so bila vložena v proizvodnjo. Ta denarna sredstva pa se ponovno porabijo za

nabavo novih prvin reprodukcijskega procesa. Poznamo tri delitve sredstev (Hočevar, Igličar, 1997, str. 82-83):

- osnovna in obratna sredstva ter finančne naložbe;
- stalna in gibljava sredstva;
- dolgoročna in kratkoročna sredstva.

Stalna sredstva (Turk et al., 1999, str. 58-59) so širši pojem od osnovnih sredstev, saj poleg osnovnih sredstev zajemajo še dolgoročne finančne naložbe. Po drugi strani pa so stalna sredstva ožji pojem od dolgoročnih sredstev, ker so dolgoročne terjatve iz poslovanja vključene v okvir gibljivih sredstev. Gibljiva sredstva so širši pojem od obratnih sredstev, ker poleg njih obsegajo še kratkoročne finančne naložbe. So tudi širši pojem od kratkoročnih sredstev, ker vključujejo dolgoročne terjatve iz poslovanja.

Tabela 6: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Stalna sredstva	3.470.026	63,02%	3.812.047	61,99%	91,03
Gibljava sredstva	2.035.822	36,98%	2.337.086	38,01%	87,11
Skupaj sredstva	5.505.848	100,00%	6.149.133	100,00%	89,54

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Skupno so se sredstva podjetja Predilnica Litija d.d. (tabela 6) v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 10%. Vzrok za to je tako zmanjšanje stalnih sredstev za 9% (posledica amortizacije) kot tudi zmanjšanje gibljivih sredstev za 13%. Struktura sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. se je v letu 2002 glede na leto 2001 delno spremenila. Stalna sredstva so v letu 2001 predstavljala 62%, v letu 2002 pa 63% vseh sredstev podjetja. Gibljiva sredstva pa so predstavljala v letu 2001 38%, v letu 2002 pa 37% vseh sredstev.

Tabela 7: Obračanje sredstev v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2002 in 2001

Element	2002	2001	Indeks 02/01
1. Prihodki (v 000 SIT)	4.438.144	4.682.211	94,79
2. Povprečna sredstva (v 000 SIT)	5.827.491	6.077.405	95,89
3. Obračanje sredstev (=1/2)	0,76	0,77	98,85

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leta 2000, 2001 in 2002.

Iz tabele 7 je razvidno, da se je obračanje sredstev v podjetju Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšalo za 1,1%, kar je posledica višjega znižanja prihodkov za 5,2%, kot pa je bilo znižanje povprečnih sredstev za 4,1% .

4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

S stalnimi sredstvi razumemo (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 82) stvari in pravice, ki v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke. Značilno zanje je, da se v denarno obliko vračajo v obdobju, daljšem od enega leta oz. da je njihov koeficient obračanja manjši od 1. Po Slovenskih računovodskih standardih (2001, Uradni list RS, št. 107, str. 11519) so stalna sredstva enaka vsoti neopredmetenih dolgoročnih sredstev, opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih finančnih naložb.

Neopredmetena dolgoročna sredstva (Hočevar, Igličar, 1997, str. 83-94) so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja. Obsegajo dolgoročno razmejene organizacijske stroške, dolgoročno razmejene stroške razvijanja, naložbe v koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice ter druge dolgoročno razmejene postavke. **Opredmetena osnovna sredstva** so stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost. Opredmetena osnovna sredstva obsegajo zemljišča, zgradbe, proizvodjalno in drugo opremo, osnovno čredo, večletne nasade, opredmetena osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi (v pridobivanju) in predujme za opredmetena osnovna sredstva. **Dolgoročne finančne naložbe** so naložbe podjetja v druga podjetja za obdobje, ki je daljše od enega leta, namenjene pa so pridobivanju prihodkov od financiranja. Zajemajo naložbe v kapital drugih podjetij, dana posojila, dane pologe in varščine ter naložbe v odkupljene lastne delnice.

Iz tabele 8 lahko razberemo, da so se stalna sredstva podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 9%. Razlog za to je predvsem zmanjšanje opredmetenih osnovnih sredstev za 9%, kar je posledica amortizacije. Če pogledamo strukturo stalnih sredstev, ugotovimo, da v podjetju Predilnica Litija d.d. praktično vsa stalna sredstva predstavljajo opredmetena osnovna sredstva.

Tabela 8: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stalnih sredstev v podjetju Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Neopredmetena dolgoročna sredstva	3.103	0,09%	4.215	0,11%	73,62
Opredmetena osnovna sredstva	3.381.141	97,44%	3.719.914	97,58%	90,89
Dolgoročne finančne naložbe	85.782	2,47%	87.919	2,31%	97,57
Skupaj stalna sredstva	3.470.026	100,00%	3.812.048	100,00%	91,03

Vir: Bruto bilanca podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002.

Delež neopredmetenih dolgoročnih sredstev je zelo majhen in znaša manj kot 1%. Delež dolgoročnih finančnih naložb podjetja v letih 2002 in 2001 pa znaša malo več kot 2% in se skoraj niso spremenile v tem obdobju.

4.1.1.OBSEG IN STRUKTURA OSNOVNIH SREDSTEV PO NEODPISANI VREDNOSTI

Opredmetena osnovna sredstva (Turk et al., 1999, str. 62) se v poslovnih knjigah podjetja izkazujejo z nabavnimi vrednostmi in popravki njihovih vrednosti. V bilanci stanja se opredmetena osnovna sredstva vedno izkazujejo le z neodpisano vrednostjo, ki je razlika med nabavno vrednostjo in popravkom vrednosti osnovnega sredstva. Novi Slovenski računovodski standardi 2002, pa na tem področju uvajajo novost pri vrednotenju opredmetenih osnovnih sredstev. Podjetja morajo za svoja opredmetena sredstva ugotoviti nadomestljivo vrednost. Kot nadomestljiva vrednost (Slovenski računovodski standardi, 2001, Uradni list RS, št. 107, str. 11376) se šteje čista prodajna vrednost ali vrednost pri uporabi, odvisno od tega katera je večja. Če nadomestljiva vrednost presega knjigovodsko vrednost, pravimo da gre v tem primeru za prevrednotenje zaradi okrepitve, če pa je nadomestljiva vrednost nižja od knjigovodske, pa pravimo, da gre za prevrednotenje zaradi oslabitve. Prevrednotenje opredmetenih sredstev zaradi okrepitve je dopustno, prevrednotenje zaradi oslabitve pa obvezno.

Podjetje je na dan 31.12.2002 ocenilo vse objekte ter tako ugotovilo ocenjeno tržno vrednost (nadomestljivo) zgradb. Prav tako je ovrednotilo tudi proizvajalno opremo po cenah, po katerih bi bilo možno to opremo glede na funkcionalno in kronološko starost kupiti ali prodati na trgu in te vrednosti primerjalo s knjigovodsko izkazanimi vrednostmi. Ker se je izkazalo, da je tržna vrednost opredmetenih osnovnih sredstev v podjetju višja od knjigovodske, se je podjetje odločilo, da vrednosti ne bo prevrednotilo. Tako ostajata podatka o vrednosti opredmetenih osnovnih sredstvih primerljiva za obe obravnavani leti.

Tabela 9: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. po neodpisani vrednosti na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Zemljišča	276.430	8,18%	297.478	8,00%	92,92
Zgradbe	1.185.923	35,07%	1.348.360	36,25%	87,95
Oprema	1.904.387	56,32%	1.999.714	53,76%	95,23
Delovna sredstva v pripravi	14.401	0,43%	74.362	2,00%	19,37
Skupaj opredmetena osnovna sredstva	3.381.141	100,00%	3.719.914	100,00%	90,89

Vir: Bruto bilanca podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002.

Iz tabele 9 je razvidno, da se struktura opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. v proučevanem obdobju ni bistveno spremenila. Opredmetena osnovna sredstva podjetja so se v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 9%, kar gre predvsem na račun zmanjšanja vrednosti zgradb za 12% ter zmanjšanja vrednosti opreme v tem obdobju za 5%. Zaradi amortiziranja je neodpisana vrednost osnovnih sredstev čedalje manjša.

4.1.2. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV

Vrednost osnovnih sredstev (Turk et al., 1999, str. 69) se v teku delovanja zmanjšuje zaradi naravnega staranja, fizične obrabe, ekonomskega zastaranja. Zmanjšuje se za odpisano vrednost, ki je enaka kumulativi amortizacije. Običajno se funkcionalna sposobnost osnovnih sredstev zmanjšuje vzporedno z odpisovanjem njihove vrednosti (Pučko, 1999, str. 60-61). Ni pa nujno, da stopnja odpisanosti kaže pravo funkcionalno sposobnost osnovnih sredstev, saj lahko nanjo močno vplivamo s politiko amortiziranja in politiko nabavljanja novih osnovnih sredstev. Zato je smiselna tudi primerjava odpisanosti med obdobji. Stopnjo odpisanosti opredelimo takole (Lipovec, 1983, str. 165):

$$\text{stopnja odpisanosti osnovnih sredstev} = \frac{\text{popravek vrednosti osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}$$

Pove nam, kolikšen del vrednosti osnovnih sredstev je že odpisan in kolikšen del vrednosti osnovnih sredstev bo odpadel na nove proizvode in storitve. Nasprotje odpisanosti izraža stopnja neodpisanosti osnovnih sredstev, ki je opredeljena kot razmerje med neodpisano vrednostjo in nabavno vrednostjo.

Tabela 10: Nabavne vrednosti, popravki vrednosti, sedanje vrednosti in stopnje odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. (v %) v letih 2001 in 2002

Element	Nabavna vrednost (v 000 SIT)	Popravek vrednosti (v 000 SIT)	Sedanja vrednost (v 000 SIT)	Stopnja odpisa. (v %)
31.12.2002				
Zgradbe	4.725.397	3.539.474	1.185.923	74,9
Oprema	5.549.138	3.644.751	1.904.387	65,7
Skupaj amortizirljiva sredstva	10.274.535	7.184.225	3.090.310	69,9
Zemljišča	276.430	-	276.430	-
Druge opredmetena osnov. Sredstva	14.401	-	14.401	-
Skupaj osnovna sredstva	10.565.366	7.184.225	3.381.141	68,0
31.12.2001				
Zgradbe	5.057.394	3.709.034	1.348.360	73,3
Oprema	5.746.025	3.746.311	1.999.714	65,2
Skupaj amortizirljiva sredstva	10.803.419	7.455.345	3.348.074	69,0
Zemljišča	297.478	-	297.478	-
Druge opredmetena osnov. Sredstva	74.362	-	74.362	-
Skupaj osnovna sredstva	11.175.259	7.455.345	3.719.914	66,7

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 10 na prejšnji strani je moč razbrati, da je bilo v podjetju Predilnica Litija d.d. konec leta 2001 odpisanih 69%, konec leta 2002 pa 70% amortizirljivih osnovnih sredstev oz. konec leta 2001 je bilo odpisanih 67%, konec leta 2002 pa 68% vseh osnovnih sredstev. Stopnja odpisanosti zgradb je bila večja od stopnje odpisanosti opreme, ker ima podjetje v lasti starejše zgradbe in novejšo opremo. Stopnja odpisanosti osnovnih sredstev se je v proučevanem obdobju povečala za 1 odstotno točko.

4.1.3. UČINKOVITOST OSNOVNIH SREDSTEV

Z učinkovitostjo osnovnih sredstev razumemo razmerje med razpoložljivim obsegom zmogljivosti osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo tega sredstva (Pučko, 1998, str. 34). Če pa želimo spremljati učinkovitost za celotna osnovna sredstva v podjetju, tak izračun ni primeren, saj ne moremo sešteti razpoložljivih zmogljivosti posameznih osnovnih sredstev. Pomagamo si tako, da v števcu namesto razpoložljive zmogljivosti upoštevamo poslovne prihodke in na ta način posredno izračunamo učinkovitost osnovnih sredstev. V tem primeru je seveda potrebno v imenovalcu upoštevati povprečno sedanjo vrednost in ne več stanje na koncu obdobja. Tako izračunane učinkovitosti osnovnih sredstev prikazuje tabela 11.

Višja vrednost kazalca naj bi pomenila boljše poslovanje, vendar so možna popačenja zaradi velike odpisanosti osnovnih sredstev ali različne delovne intenzivnosti poslovanja podjetja v različnih panogah. Tako je vrednost kazalca nižja za podjetja z visoko vrednostjo osnovnih sredstev (npr. železarne), medtem ko je npr. v svetovalnih podjetjih vrednost kazalca višja (Mramor, 1993, str. 167).

Tabela 11: Učinkovitost osnovnih sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 02/01
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	4.373.036	4.582.637	95,43
2. Povprečna sedanja vrednost osn. sredstev (v 000 SIT)	3.550.527	3.650.408	97,26
3. Učinkovitost osn. sredstev	1,23	1,26	98,11

Vir: Bruto bilanca podjetja Predilnica Litija d.d. za leta 2000, 2001 in 2002.

Iz analize učinkovitosti osnovnih sredstev (tabela 11) lahko ugotovimo, da je bila učinkovitost osnovnih sredstev za 1,9% manjša v letu 2002 glede na leto 2001. Učinkovitost izrabe osnovnih sredstev je zelo nizka in se giblje okoli 1%. Razlog za to je, da podjetje deluje v panogi z visoko vrednostjo osnovnih sredstev. Glede na podatke iz zgornje tabele je razvidno, da je na padec učinkovitosti osnovnih sredstev v letu 2002 glede na leto 2001 povzročilo predvsem zmanjšanje poslovnih prihodkov, ki so se v letu 2002 zmanjšali za slabih 5% glede na leto 2001.

4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

4.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV

Z gibljivimi sredstvi razumemo (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 90) stvari, pravice in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabijo, prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo in se v prvotno obliko vračajo praviloma v obdobju, krajšem od enega leta. Njihov koeficient obračanja je večji od 1.

Kratkoročne finančne naložbe (Hočevar, Igličar, 1997, str. 94-108) so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja, pri katerih rok vračila ni daljši od enega leta. Namenjene so doseganju prihodkov od financiranja. Zajemajo kratkoročne naložbe v kapital drugih podjetij, kratkoročno dana posojila, kratkoročno dane pologe in varščine ter kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice. **Zaloge** so opredmetena sredstva, ki so namenjena prodaji v okviru rednega poslovanja ali ki so oz. bodo v postopku proizvodnje proizvodov ali opravljanja storitev, namenjenih prodaji. Sestavljene so iz zalog materiala, nedokončane proizvodnje, trgovskega blaga in predujmov za zaloge. Terjatev je na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovana pravica zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo stvari ali opravilo kake storitve. **Dolgoročne terjatve iz poslovanja** so posledica prodaje z rokom plačila, daljšim od enega leta. **Kratkoročne terjatve iz poslovanja** pa so terjatve, ki zapadejo v plačilo v največ letu dni. **Denarna sredstva** vključujejo tako tista denarna sredstva, ki so potrebna za tekoče poslovanje, kot tudi tista, ki so izločena za posebne namene na računih bank. **Aktivne časovne razmejitve** so posledica potrebe

Tabela 12: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljivih sredstev v podjetju
Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Zaloge	938.289	46,09%	1.029.951	44,07%	91,10
Surovine, material in rezervni deli	250.696	12,31%	278.742	11,93%	89,94
Nedokončana proizvodnja in gotovi proizvodi	659.812	32,41%	744.664	31,86%	88,61
Ostalo	27.781	1,36%	6.545	0,28%	424,46
Dolgoročne terjatve iz poslovanja	37.617	1,85%	49.931	2,14%	75,34
Kratkoročne terjatve iz poslovanja	930.269	45,70%	1.160.693	49,66%	80,15
Domači kupci	81.394	4,00%	101.911	4,36%	79,87
Tuji kupci	710.155	34,88%	915.976	39,19%	77,53
Ostalo	138.720	6,81%	142.806	6,11%	97,14
Kratkoročne finančne naložbe	48.753	2,39%	28.862	1,23%	168,92
Denarna sredstva	62.542	3,07%	35.957	1,54%	173,94
Aktivne časovne razmejitve	18.352	0,90%	31.692	1,36%	57,91
Skupaj gibljiva sredstva	2.035.822	100,00%	2.337.086	100,00%	87,11

Vir: Bruto bilanca podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002.

po enakomernejšem izkazovanju poslovnoizidnih tokov (prihodkov, odhodkov in stroškov) v poslovnem letu. Z njimi so zajeti kratkoročno odloženi stroški in prehodno nezaračunani prihodki.

Struktura gibljevih sredstev v podjetju Predilnica Litija d.d. (tabela 12 na prejšnji strani) se v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 ni bistveno spremenila. Slabo polovico gibljevih sredstev so predstavljale zaloge, drugo polovico pa kratkoročne terjatve iz poslovanja. V letu 2002 so se gibljiva sredstva glede na leto 2001 zmanjšala za 13% in sicer predvsem na račun zmanjšanja zalog za 9% ter kratkoročnih terjatev iz poslovanja za 20%. Vzrok za zmanjšanje vrednosti zalog (tako materiala kot nedokončane proizvodnje in gotovih izdelkov) je predvsem v nižjih nabavnih cenah surovin. Spremembe v vrednosti zalog so pozitivno vplivale na uspešnost poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d.. Nižje terjatve do kupcev so povezane z boljšo izterjavo plačil od kupcev.

4.2.2. OBRAČANJE GIBLJIVIH SREDSTEV

Stalna in gibljiva sredstva stalno spreminjajo svoje pojavne oblike od začetne denarne prek drugih v končno denarno. Navadno analiziramo le preoblikovanje gibljevih sredstev. Hitrost obračanja teh sredstev meri podjetje z dvema medsebojno povezanima kazalcema (Lipovec, 1983, str. 240):

$\text{koeficient obračanja} = \frac{\text{vrednost prodaje v obdobju}}{\text{povprečno stanje uporabljenih gibljevih sredstev v podjetju}}$ $\text{čas trajanja enega obrata} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja}}$

Koeficient obračanja gibljevih sredstev (Hočevar, Igljčar, 1997, str. 240-243) je število, ki pove, kolikokrat se gibljiva sredstva obrnejo v letu dni. Večja vrednost koeficienta pomeni, da se gibljiva sredstva hitreje obračajo in s tem hitreje prehajajo iz manj likvidnih oblik v denarna sredstva. Pri tem se znižajo stroški gibljevih sredstev, saj so za isti obseg prodaje potrebna manjša gibljiva sredstva. če delimo število dni v letu s koeficientom obračanja, dobimo dobo vezave (oz. trajanje enega obrata), ki jo uporabljamo za analitične primerjave časa vezave posameznih elementov gibljevih sredstev. Za podjetje sta pomembna predvsem (Bošnjak, 2000, str. 22) koeficienta obračanja zalog proizvodov in terjatev do kupcev.

Iz tabele 13 na naslednji strani je razvidno, da se je koeficient obračanja gibljevih sredstev za podjetje Predilnica Litija d.d. povečal za 2%. Gibljiva sredstva so bila tako v podjetju Predilnica Litija d.d. v letu 2001 vezana v povprečju 187 dni, v letu 2002 pa v povprečju 182 dni. Ta

ugodna sprememba je predvsem posledica večjega zmanjšanja povprečnega stanja gibljivih sredstev (za 7%) kot pa je znašalo zmanjšanje poslovnih prihodkov (za 5%). Koeficient obračanja zalog podjetja Predilnica Litija d.d. se je povečal za 1%. Surovine, material ter nedokončani in dokončani proizvodi so se v skladišču nahajali v letu 2001 povprečno 82 dni prav tako kot v letu 2002. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev se je v letu 2002 povečal za 14%, predvsem zaradi proporcionalno večjega zmanjšanja povprečnega stanja terjatev do kupcev (za 13%) kot prihodkov od prodaje (za 5%).

Tabela 13: Koeficient obračanja gibljivih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev ter trajanje obratov v dnevih za podjetje Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Poslovni prihodki v 000 SIT	4.373.036	4.582.637	95,43
2. Povprečna gibljiva sredstva v obdobju	2.186.455	2.343.688	93,29
3. Prihodki od prodaje v 000 SIT	4.404.470	4.450.616	98,96
4. Povprečne zaloge v 000 SIT	984.120	1.003.497	98,07
5. Povprečno stanje kratkoročnih terjatev v 000 SIT	1.045.481	1.202.128	86,97
6. Koeficient obračanja gibljivih sredstev (=1/2)	2,00	1,96	102,29
7. Trajanje enega obrata gibljivih sredstev v dnevih (=365/6)	182,49	186,67	97,76
8. Koeficient obračanja zalog (=3/4)	4,48	4,44	100,91
9. Trajanje enega obrata zalog v dnevih (=365/8)	81,55	82,30	99,10
10. Koeficient obračanja terjatev do kupcev (=3/5)	4,21	3,70	113,79
11. Trajanje enega obrata terjatev v dnevih (365/10)	86,64	98,59	87,88

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leta 2000, 2001 in 2002.

Dolžina vezave kratkoročnih terjatev v dnevih se je zmanjšala za 12% v letu 2002 glede na predhodno. Zmanjšanje dolžine vezave kratkoročnih terjatev kaže na nekoliko boljšo disciplino na trgu ter na večjo uspešnost podjetja Predilnica Litija d.d. pri izterjevanju plačil v letu 2002.

4.2.2. UGOTOVITVE ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Poslovanje podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 je bilo rentabilno, tako kot tudi leto poprej, ko so vložena sredstva prinesla nekaj manjši pozitivni poslovni izid. Vsi trije kazalci rentabilnosti so se v letu 2002 izboljšali, predvsem na račun boljšega poslovnega izida (poslovanja z dobičkom). Z analizo poslovnega izida, prihodkov in odhodkov sem ugotovil, da so se prihodki v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšali za 5%. Poslovni prihodki, ki predstavljajo v strukturi prihodkov skoraj vse prihodke podjetja, so se v proučevanem obdobju zmanjšali za 5%. V letu 2002 so se zmanjšali tudi odhodki, in sicer za več kot 5%, oz. za več kot so se zmanjšali prihodki, kar je tudi vplivalo na povečan pozitivni poslovni izid. Poslovni odhodki, ki predstavljajo v strukturi odhodkov 96% delež, so se v tem obdobju zmanjšali za dobrih 5%, predvsem na račun zmanjšanja stroškov blaga, materiala in storitev ter zmanjšanja stroškov dela.

Analiza sredstev je pokazala, da so se v letu 2002 glede na leto 2001 celotna sredstva zmanjšala za 10%, in sicer na račun 9% zmanjšanja vrednosti stalnih sredstev zaradi amortizacije. Slednja predstavljajo v strukturi vseh sredstev približno 63% delež, sestavljajo pa jih predvsem opredmetena osnovna sredstva. Učinkovitost osnovnih sredstev se je zmanjšala za 2% in je bila v obravnavanih letih zelo nizka (okoli 1%). Gibljiva sredstva so se v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 13%, predvsem na račun 9% zmanjšanja zalog in 20% zmanjšanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2002 glede na leto 2001 povečal za 1%, kar je ugodno vendar je sprememba zelo majhna. Koeficient obračanja terjatev do kupcev pa se je v tem obdobju povečal za 14%, kar ima zelo ugoden vpliv na poslovanje podjetja.

5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

5.1. OPREDELITEV POSLOVNIH FUNKCIJ

Da bi podjetje lahko doseglo svoje cilje, zaradi katerih je bilo ustanovljeno, mora biti v delovanju (Rozman, 1993, str. 67). Delovanje podjetja označujemo kot poslovanje ali poslovni proces. Sestavljajo ga delni poslovni procesi, ki bi jih lahko označili kot poslovne funkcije. Temeljne poslovne funkcije so (Hočevnar, Igličar, 1997, str. 19-20):

- **kadrovska funkcija**, ki skrbi za pridobivanje ustreznih zaposlenih, za njihovo usposabljanje in razvoj ter varovanje zaposlenih v poslovnem sistemu;
- **nabavna funkcija**, ki skrbi za nabavo, pripravljane in varovanje delovnih sredstev, delovnih predmetov in tujih storitev; Turk (1997, str. 19-20) razdeli nabavno funkcijo na nabavo delovnih predmetov oz. nabavno funkcijo in nabavo delovnih sredstev oz. tehnično funkcijo;
- **proizvodna funkcija**, ki predstavlja spreminjanje delovnih predmetov pod vplivom delovne sile in delovnih sredstev v proizvode in storitve, namenjene trgu;
- **prodajna funkcija**, ki skrbi za razpečavanje in varovanje proizvodov in storitev tako, da najprej pridobi naročila in jih preda proizvodnji;
- **finančna funkcija**, ki (v ožjem pomenu) skrbi za ustrezen pritok finančnih sredstev; finančna funkcija v širšem smislu vsebuje pridobivanje, preoblikovanje in vračanje sredstev ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev.

Da bi lahko poslovni proces deloval racionalno, morajo racionalno delovati tudi vse potrebne poslovne funkcije (Rozman, 1996, str. 106), med katerimi pogosto pride tudi do neskladij

(Kavčič, Kokotec-Novak, Turk, 1995, str. 255). Namen moje analize poslovnih funkcij je ugotoviti (ne)smotrnost delovanja v poslovnih funkcijah in (ne)skladnost med poslovnimi funkcijami.

5.2. ANALIZA ZAPOSLENIH

5.2.1. VLOGA IN POMEN ANALIZE ZAPOSLENIH

Zaposleni in njihovo delo imajo praviloma velik vpliv na uspešnost poslovanja, zato je analiza zaposlenih v podjetju še kako pomembna. Delo (Rebernik, 1999, str. 219) je po svoji vsebini najpomembnejša prvina poslovnega procesa, je načrtna in vnaprej premišljena dejavnost s ciljem ustvarjanja ekonomskih dobrin. Dela v ekonomskem smislu ni brez zaposlenih. Razmerje med zaposlencem in delom opredeljujemo v dveh smereh (Turk, 1997, str. 74-75):

- kot **sposobnost zaposlenca za določeno delo**, ki praviloma z leti najprej narašča, potem pa slabi; odvisna je od nadarjenosti, izobrazbe ter poklicnih izkušenj zaposlenca;

- kot **odnos zaposlenca do dela in do določenega dela** še posebej, na kar vplivajo različne okoliščine (fiziološke, osebne, družbenoekonomske, psihološke), povezane z možnostjo zadovoljitve nujnih in "višjih" življenjskih potreb.

Izobraženi in usposobljeni delavci (Welsch, 1988, str. 2), ki so voljni v podjetju razvijati svoje človeške sposobnosti, so temelj konkurenčne prednosti podjetja. Za uspešnost podjetja pa je poleg sposobnih kadrov, ki jih je podjetje uspelo pridobiti, pomembno tudi stalno izobraževanje, zadovoljstvo posameznika glede razvoja njegove kariere in motiviranost zaposlenih.

V podjetju Predilnica Litija d.d. vsako leto izpeljejo vrsto izobraževalnih aktivnosti. Kot primer naj omenim, da je bilo v letu 2002 vključeno v izobraževanje 251 delavcev, na vseh oblikah izobraževanja pa je bilo skupno 851 udeležencev, ki je opravilo 19.170 ur izobraževanja oziroma usposabljanja, kar pomeni, da je povprečno število ur usposabljanja na delavca v letu 2002 znašalo 44 ur in v letu 2001 povprečno 42 ur.

V letu 2000 so v podjetju začeli tudi s projektom "Spodbujanje uvajanja celovitih sistemov stalnih izboljšav po metodi 20 ključev". Vodstvo podjetja od projekta pričakuje sistematičen način za iskanje notranjih rezerv v podjetju in povečanje motivacije zaposlenih, s čimer bodo izboljšali produktivnost in konkurenčnost podjetja.

5.2.2. OBSEG IN STRUKTURA ZAPOSLENIH

Pri ugotavljanju obsega zaposlenih v podjetju (Pučko, 1999, str. 66) naletimo na problem, kateri podatek pri tem upoštevati. Kot obseg zaposlenih lahko upoštevamo število zaposlenih po kadrovski evidenci, število prisotnih v firmi na nek dan ob določeni uri ali pa povprečno število zaposlenih v nekem obdobju, ki ga lahko izračunamo iz stanj zaposlenih na koncu posameznih mesecev v letu, iz dnevnih stanj zaposlenih, ali pa iz števila opravljenih delovnih ur. Glede na način opazovanja zaposlenih bo ugotovljeni obseg kadra v podjetju različen. Med strukturami zaposlenih pa lahko ugotovljamo (Lipovec, 1983, str. 176) npr. spolno strukturo zaposlenih, strukturo zaposlenih po izobrazbi, starosti, po dolžini delovne dobe, po zemljepisnih območjih, po organizacijskih enotah.

Tabela 14: Obseg zaposlenih v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
Število zaposlenih na dan 1.1.	439	455	96,48
Število zaposlenih na dan 31.12.	426	439	97,04
Moški	141	138	102,17
Ženske	285	301	94,68
Povprečno število zaposlenih	434	445	97,53

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Povprečno število zaposlenih v Predilnica Litija d.d., ki ga izračunano kot povprečje 12 mesečnih stanj zaposlenih (tabela 14), se je v letu 2002 zmanjšalo za dobra 2%. Število zaposlenih v začetku leta 2002 se je zmanjšalo za 4%. Ravno tako se je za 3% zmanjšalo število zaposlenih na koncu obdobja, predvsem zaradi prekinitev delovnih razmerij za določen čas. Iz tabele 14 je razvidno, da večino zaposlenih (67%) v podjetju Predilnica Litija d.d. predstavljajo ženske. Število zaposlenih žensk se je v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšalo za 5%, medtem ko se število zaposlenih moških povečalo za 2%. Iz tabele 16 na naslednji strani pa je razvidno, da se je zmanjšalo predvsem število zaposlenih z nižjo izobrazbo, ki so v podjetju opravljali fizična dela.

Tabela 15: Obseg in struktura zaposlenih po starosti v podjetju Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Starost	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Do 20 let	3	0,70%	3	0,68%	100,00
Nad 20 let do 30 let	64	15,02%	60	13,67%	106,67
Nad 30 let do 40 let	136	31,92%	142	32,35%	95,77
Nad 40 let do 50 let	182	42,72%	187	42,60%	97,33
Nad 50 let	41	9,62%	47	10,71%	87,23
Skupaj	426	100,00%	439	100,00%	97,04

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Starostna struktura zaposlenih podjetja Predilnica Litija d.d. (tabela 15 na prejšnji strani) se v proučevanem obdobju ni bistveno spremenila. V obeh letih so v podjetju 43% zaposlenih predstavljali zaposleni iz starostne skupine nad 40 do 50 let. Z 32% deležem so jim sledili zaposleni iz starostne skupine nad 30 do 40 let. Iz tabele je tudi razvidno, da se je število zaposlenih, ki so stari nad 50 let, v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšalo za 13%. Razlog za to je predvsem v upokojevanju starejših delavcev in njihovo nadomeščanje z mlajšimi, kar se kaže v 7% porastu števila zaposlenih starih nad 20 do 30 let. Povprečna starost zaposlenega je v letu 2002 znašala 40,18 let in je nekoliko nižja kot leto poprej, kar lahko pozitivno vpliva na prihodnje poslovanje podjetja.

Tabela 16: Obseg in struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Stopnja izobrazbe	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
I.	267	62,68%	281	64,01%	95,02
II.	5	1,17%	6	1,37%	83,33
III.	14	3,29%	15	3,42%	93,33
IV.	55	12,91%	59	13,44%	93,22
V.	61	14,32%	51	11,62%	119,61
VI.	8	1,88%	8	1,82%	100,00
VII.	16	3,76%	19	4,33%	84,21
VIII.	-		-		
Skupaj	426	100,00%	439	100,00%	97,04

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 16 lahko razberemo, da so največji delež zaposlenih v Predilnica Litija d.d. v obravnavanih dveh letih predstavljali zaposleni s I. stopnjo izobrazbe. Ti so skupno predstavljali 63% vseh zaposlenih. Sledili so jim zaposleni s stopnjami izobrazbe IV-V, ki so skupno predstavljali 27% zaposlenih v letu 2002. 6% zaposlenih pa je imelo dokončano vsaj višjo šolo. Visok delež nižje kvalificiranih delavcev v podjetju je povezan s samim proizvodnim procesom in fizičnim delom. Vendar pa je bilo v letu 2002 opazno zmanjšanje števila delavcev s stopnjo izobrazbe I-IV, zelo opazno pa je povečanje deleža zaposlenih s V. stopnjo izobrazbe.

5.2.3. DINAMIKA ZAPOSLENIH

Glavni vzroki za prekinitev delovnih razmerij v letu 2002 so bili prekinitev delovnih razmerij za določen čas, prekinitev sporazumno z odpovedjo in upokojitve. Število odhodov iz podjetja je bilo v obeh letih večje od števila prihodov, tako da je bilo stanje zaposlenih na dan 31.12. v obeh letih manjše od stanja na dan 1.1. S pomočjo bilance gibanja zaposlenih lahko ocenimo fluktuacijo kadra v podjetju (Lipovec, 1983, str. 181). Pri tem najpogosteje izračunavamo bruto koeficient fluktuacije, ki naj bi znašal 8-10%. V tabeli 17 prikazujem koeficient fluktuacije

odhodov ter bruto in neto koeficient fluktuacije za podjetje Predilnica Litija d.d. v obravnavanih letih. Opredeljeni so takole (Bošnjak, 2000, str. 25):

koeficient fluktuacije odhodov	$\frac{\text{odhodi zaposlenih v obdobju}}{\text{povprečno število zaposlenih v obdobju}}$
bruto koeficient fluktuacije	$\frac{\text{prihodi} + \text{odhodi v obdobju}}{\text{povprečno število zaposlenih v obdobju}}$
neto koeficient fluktuacije	$\frac{\text{prihodi} - \text{odhodi v obdobju}}{\text{povprečno število zaposlenih v obdobju}}$

Tabela 17: Koeficienti fluktuacije za podjetje Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Prišli 1.1.-31.12.	35	25	140,00
2. Odšli 1.1.-31.12.	48	41	117,07
3. Bruto število zamenjav (=1+2)	83	66	125,76
4. Neto število zamenjav (=1-2)	- 13	- 16	
5. Povprečno število zaposlenih	434	445	97,53
6. Koeficient fluktuacije odhodov (v%) (=2/5)	11,06	9,21	120,04
7. Bruto koeficient fluktuacije (v %) (=3/5)	19,12	14,83	128,94
8. Neto koeficient fluktuacije (v %) (=4/5)	- 3,00	- 3,60	

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Koeficient fluktuacije odhodov v podjetju Predilnica Litija d.d. se je v letu 2002 povečal za 20% glede na leto 2001. Razlog za to je bilo povečanje števila odhodov delavcev v proučevanem obdobju za 17%, kar ni ugodno, saj se zmanjšuje stalnost v podjetju. Bruto koeficient fluktuacije se je glede na leto poprej povečal za 29% in ni v mejah normalne vrednosti koeficienta. Na spremembo (zvišanje) bruto koeficienta fluktuacije je negativno vplivalo predvsem 26% povečanje bruto števila zamenjav v podjetju v letu 2002. Neto koeficient fluktuacije podjetja Predilnica Litija d.d. je za leto 2001 znašal -3,6%, v letu 2002 pa je znašal -3,00%. Negativni neto koeficient fluktuacije v obeh proučevanih letih kaže na trend zmanjševanja števila zaposlenih. Visoka fluktuacija v podjetju običajno negativno vpliva na uspešnost poslovanja, ker je produktivnost novo zaposlenih delavcev običajno nižja, dokler se ne vključijo v svoje delo in v novo delovno okolje. Povečanje fluktuacije v podjetju Predilnica Litija d.d. v letu 2002 je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja.

5.2.4. SPREMLJANJE IN OCENJEVANJE IZKORIŠČANJA DELOVNEGA ČASA

Na uspešnost poslovanja podjetja vpliva tudi izkoriščanje delovnega časa zaposlenih v podjetju (Pučko, 1999, str. 71-72). Ta nam pove, kako dobro izkoriščamo zaposlene kot delovni potencial podjetja. Stopnjo izkoriščanja delovnega časa opredelimo:

$$\text{stopnja izkoriščanja delovnega časa} = \frac{\text{število opravljenih plačanih delovnih ur}}{\text{možni koledarski sklad delovnih ur}}$$

Tabela 18: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 02/01
1. Možni koledarski sklad delovnih ur	955.276	974.995	97,98
2. Število plačanih opravljenih delovnih ur	644.780	660.388	97,64
3. Stopnja izkoriščanja delovnega časa (v %) (=1/2)	67,5%	67,7%	99,65

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Stopnja izkoriščenosti delovnega časa v podjetju Predilnica Litija d.d. (tabela 18) se v letu 2002 glede na leto 2001 skoraj ni spremenila. Možni koledarski sklad delovnih ur se je zmanjšal zaradi manjšega povprečnega števila zaposlenih ter zaradi manj delovnih dni v letu 2002 glede na leto 2001. Število plačanih opravljenih delovnih ur pa se je zmanjšalo predvsem zaradi manjšega povprečnega števila delavcev v podjetju in pa tudi zaradi povečanja plačanih neopravljenih ur (npr. bolniške).

5.2.5. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA

Tehnična opremljenost dela nam pove, kako je podjetje opremljeno s sredstvi (Bošnjak, 2000, str. 26). Opredeljena je kot razmerje med vrednostjo osnovnih sredstev in številom zaposlenih oz. med vrednostjo opreme in številom zaposlenih.

$$\text{tehnična opremljenost dela (1)} = \frac{\text{povprečna vrednost osnovnih sredstev}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$
$$\text{tehnična opremljenost dela (2)} = \frac{\text{povprečna vrednost opreme po nabavni vrednosti}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Opremljenost dela s sredstvi ali tehnična opremljenost dela (Lipovec, 1983, str. 188-189) je pomemben dejavnik uspešnosti podjetja. Boljša tehnična opremljenost dela pomeni, da podjetje

uporablja novejša sredstva, zaradi česar je lahko uspešnost podjetja večja, zlasti skozi večjo produktivnost dela. Tehnična opremljenost dela (2) je bolj natančen kazalec (Pučko, 1999, str. 75), ker najbolj vpliva na tehnično produktivnost dela v proizvodnji (z delovnimi pripravami neposredno ustvarjamo poslovne učinke).

Tabela 19: Tehnična opremljenost dela na zaposlenega na dan 31.12. v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 02/01
1. Povprečna osnov. sred. po nab. vrednosti (v 000 SIT)	10.870.313	10.961.134	99,17
2. Povprečna oprema po nabavni vrednosti (v 000 SIT)	5.647.581	5.756.637	98,11
3. Povprečno število zaposlenih	434	445	97,53
4. Tehnična opremljenost dela (1) (v 000 SIT/zaposlen.) (=1/3)	25.047	24.632	101,68
5. Tehnična opremljenost dela (2) (v 000 SIT/zaposlen.) (=2/3)	13.013	12.936	100,59

Vir: Bilanca stanja ter kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002.

Iz tabele 19 je moč razbrati, da se je tehnična opremljenost dela (1) v proučevanem obdobju povečala za 1,7%. Vzrok za to je v tem, da se je število zaposlenih v letu 2002 zmanjšalo bolj kot pa se je zmanjšala povprečna nabavna vrednost osnovnih sredstev v tem obdobju. Tehnična opremljenost dela (2) se je v proučevanem obdobju povečala za slab odstotek, vzrok pa je predvsem zmanjšanju povprečnega števila zaposlenih za 2,5%, ki je na oba kazalca tehnične opremljenosti dela vplivalo pozitivno.

5.3. ANALIZA NABAVE

Nabava (Potočnik, 1996, str. 5) je poleg proizvodnje in prodaje najpomembnejša poslovna funkcija v proizvodnih podjetjih. Njena temeljna naloga je preskrba podjetja s surovinami, izdelavnim materialom, storitvami energijo, pomožnim materialom, s stroji, napravami itd.. Nabava v ožjem pomenu (Potočnik, 1996, str. 6) je nakup materiala po dogovorjeni ceni na določenem trgu. V širšem pomenu pa obsega nabava predvsem še: raziskovanje nabavnega trga, planiranje nabave, oblikovanje nabavne politike, sklepanje nabavnih dogovorov, količinski in kakovostni prevzem materiala, skladiščenje, analiziranje in evidentiranje nabavnih poslov.

5.3.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE

Obseg nabave (Lipovec, 1983, str. 191) lahko spremljamo količinsko ali vrednostno, pri čemer nam slednje omogoča predvsem spremljanje nabavnih cen in s tem stroškov proizvodnje. Za spremljanje in ocenjevanje strukture nabave pa prihajajo v poštev številne strukture, npr. po vrstah surovin oz. materiala, po nabavnih trgih, po stopnji uvedenosti v našo proizvodnjo, po metodi ABC ipd..

Tabela 20: Obseg (v kg) in struktura (v %) nabave strateških surovin za podjetje
Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Uvoz	4.559.312	99,71%	4.153.759	99,31%	109,76
Domača nabava	13.254	0,29%	28.921	0,69%	45,83
Skupaj nabava	4.572.566	100,00%	4.182.680	100,00%	109,32
Bombaž	1.560.490	34,13%	2.209.715	52,83%	70,62
Poliester	1.123.643	24,57%	896.846	21,44%	125,29
Stanična vlakna	941.121	20,58%	369.244	8,83%	254,88
Ostalo	947.312	20,72%	706.875	16,90%	134,01

Vir: Interni pregled nabave podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 20 je razvidno, da so količine strateških surovin, ki jih je podjetje Predilnica Litija d.d. nabavilo v letu 2002 povečale za 9% glede na leto 2001. Razlog za to je predvsem povečana količinska prodaja v letu 2002, zaradi česar je podjetje moralo nabaviti več surovin in materiala. Uvoz se je v obravnavanem obdobju povečal za 10%. Domača nabava se je zmanjšala za 54% kot posledica večje nabave surovin na tujih trgih. Za proizvodni proces v Predilnica Litija d.d. je med surovinami najpomembnejša strateška surovina bombaž (v letu 2002 tvori 34% vseh nabavljenih surovin v podjetju). Poliester predstavlja približno 25% količin nabavljenih strateških surovin, stanična vlakna pa 21%. Količina nabavljenega bombaža se je v letu 2002 zmanjšala za 29%. Količina nabavljenega poliestra se je v proučevanem obdobju povečala za 25%. Še bolj pa se je povečala nabava staničnih vlaken, ki se je več kot podvojila. Kot vidimo iz tabele 20, se je struktura nabavljenih strateških surovin precej spremenila, viden je predvsem velik upad nabave bombaža, kar je posledica zmanjšanega povpraševanja po bombažnih prejah.

Tabela 21: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabave strateških surovin za podjetje
Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Uvoz	1.935.936	99,71%	2.096.809	99,31%	92,33
Domača nabava	5.628	0,29%	14.599	0,69%	38,55
Skupaj nabava	1.941.564	100,00%	2.111.408	100,00%	91,96
Bombaž	472.280	24,32%	889.283	42,12%	53,11
Poliester	327.380	16,86%	283.736	13,44%	115,38
Stanična vlakna	274.201	14,12%	150.317	7,12%	182,41
Ostalo	867.703	44,69%	788.071	37,32%	110,10

Vir: Interni pregled nabave podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 21 lahko razberemo, da se je vrednost nabave strateških surovin v Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 8%. Vrednost nabave se je zmanjšala zaradi velikega padca nabavnih cen, kljub povečani količini nabavljenih surovin. Uvoz, ki predstavlja praktično vso nabavo se je zmanjšal za 8%. Bombaž je predstavljal približno 24% vrednosti nabave,

poliester 17%, stanična vlakna pa 14% v letu 2002. Vrednost nabavljenega bombaža se je zmanjšala za 47%, k čemur je pripomogel količinski upad nabave bombaža in pa tudi znižanje njegove nabavne cene. Vrednost nabave ostalih dveh pomembnih surovin se je povečala glede na preteklo leto, vendar ne v tolikšni meri kot količinska nabava, kar je zopet posledica nižjih nabavnih cen.

5.3.2. VEZAVA TERJATEV DO KUPCEV IN OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV

Med nabavo in prodajo se pojavlja zamik (Bošnjak, 2000, str. 27), ki se odraža v prodajnih zalogah. Poleg tega kupec blaga ponavadi ne plača takoj po prevzemu, ampak kasneje – z nekim časovnim zamikom. Ves ta čas mora podjetje samo financirati prodane količine proizvodov kakor tudi zaloge proizvodov. Z vidika preprečevanja likvidnostnih težav bi morala biti vrednost terjatev do kupcev (Pučko, 1999, str. 141) vedno nekoliko večja od obveznosti do dobaviteljev. Terjatve do kupcev se namreč nanašajo na prodane proizvode ali storitve, v njih pa ni le vrednosti nabavljenih surovin ali materiala, ampak je bila v njihovo izdelavo vložena dodana vrednost, ki vključuje amortizacijo, plače, dobiček in davke. Vrednost prodaje mora biti tako večja od vrednosti nabave, torej mora biti vrednost terjatev do kupcev večja od vrednosti obveznosti do dobaviteljev.

Tabela 22: Vezava terjatev in obveznosti za leti 2001 in 2002 v podjetju Predilnica Litija d.d.

Element	2002	2001	Indeks 02/01
1. Prihodki od prodaje (v 000 SIT)	4.404.470	4.450.616	98,96
2. Povpr. Terjatve do kupcev (v 000 SIT)	903.406	1.034.393	87,34
3. Povprečne obveznosti do dobaviteljev (v 000 SIT)	617.707	590.008	104,69
4. Koef. Obračanja terjatev do kupcev (=1/2)	4,88	4,30	113,31
5. Trajanje 1 obrata terjatev do kupcev (v dnevih) (=365/4)	74,90	84,80	88,25
6. Koeficient obračanja obv. Do dobaviteljev (=1/3)	7,13	7,54	94,53
7. Trajanje 1 obrata obv. Do dobavit. (v dnevih) (=365/6)	51,20	48,40	105,79
8. Terjatve do kupcev / obveznosti do dobaviteljev (=2/3)	1,46	1,75	83,42

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2000, 2001 in 2002.

Čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev (tabela 22) v letu 2002 se je v primerjavi z letom 2001 zmanjšal za 12%. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je torej v proučevanem obdobju povečal za 13%, kar je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja. Vzrok za povečanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev je v večjem zmanjšanju povprečne vrednosti terjatev v tem obdobju (za 13%) kot je bilo zmanjšanje prihodkov od prodaje (le za 1%).

Čas trajanja enega obrata obveznosti do dobaviteljev v letu 2002 se je v primerjavi z letom 2001 povečal za 6%, medtem ko se je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev zmanjšal za 5%. To predstavlja pozitiven vpliv na poslovanje podjetja. Zmanjšanje koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev je posledica 1% znižanja prihodkov od prodaje ob povečani vrednosti

obveznosti do dobaviteljev za 5% v proučevanem obdobju. Razmerje terjatev do kupcev v primerjavi z obveznostmi do dobaviteljev se je v letu 2002 glede na predhodno leto znižalo za 17%, kar pozitivno vpliva na poslovanje podjetja.

5.4. ANALIZA PROIZVODNJE

Proizvodnja (Rebernik, 1999, str. 135) je ena od temeljnih faz poslovnega procesa, zlasti še v industrijskih podjetjih. Opredelimo jo kot proces, v katerem se prvine poslovnega procesa (vložki) kombinirajo med seboj, da bi ustvarili izdelke in storitve (izloške). Njen cilj (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 65) je učinkovitost, izražena z maksimalnim obsegom dobrin proizvedenih z danimi vložki. Namen analize proizvodnje je povečati učinkovitost in izkoriščenost proizvodnega procesa.

5.4.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE

Obseg proizvodnje (Pučko, 1999, str. 88) lahko spremljamo in ocenjujemo količinsko ali vrednostno. Pri slednjem (Lipovec, 1983, str. 202) spremljamo stroške proizvodnje, skupni stroški za celoten obseg proizvodnje pa nam odslikavajo vrednost proizvodnje.

Tabela 23: Količinski obseg (v tonah) in struktura (v %) proizvodnje podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
core preja	630	15,2%	817	22,5%	77,11
šantung preja	997	24,1%	559	15,4%	178,35
krep preja	167	4,0%	61	1,7%	273,77
ostala enojna	590	14,3%	394	10,8%	149,75
skupaj enojna preja	2.384	57,6%	1.831	50,4%	130,20
efektni sukanci A	397	9,6%	371	10,2%	107,01
efektni sukanci B	97	2,3%	125	3,4%	77,60
efektni sukanci E	499	12,1%	471	13,0%	105,94
večstopenjski sukanci	67	1,6%	92	2,5%	72,83
ostali sukanci	675	16,3%	635	17,5%	106,30
skupaj sukana preja	1.735	41,9%	1.694	46,6%	102,42
usluge	21	0,5%	108	3,0%	
Skupaj	4.140	100,0%	3.633	100,0%	113,96

Vir: Poslovno poročilo podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

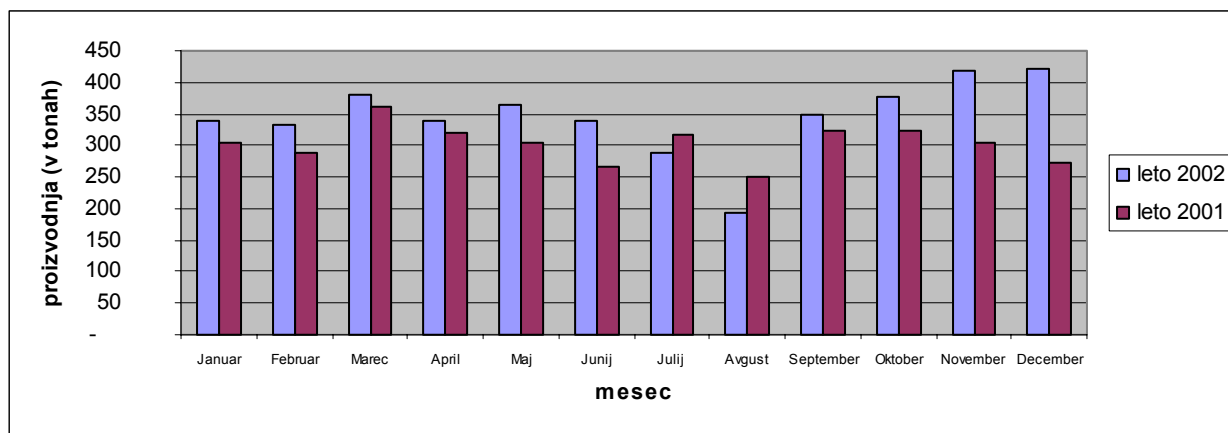
Iz tabele 23 vidimo, da se je skupni obseg proizvodnje podjetja Predilnica Litija d.d. v proučevanem obdobju povečal za 14%. Proizvodnja enojne preje je predstavljala 58% delež v

skupni proizvodnji. V proučevanem obdobju se je povečala za 30%. Proizvodnja sukane preje, katere delež v skupni proizvodnji je bil 42% za 2%. Delež proizvodnje core preje, ki spada med enojne preje, je bil 15%; proizvodnja le-te se je v proučevanem obdobju zmanjšala za 23%. Razlog za zmanjšanje količinskega obsega proizvodnje core preje je v znižanem povpraševanju po teh prejah. Na drugi strani pa je opazno precejšnje povečanje proizvodnje šantung prej, katerih proizvodnja se je povečala za 78%, kot posledica večjega povpraševanja po teh prejah. Velika prednost podjetja je v širokem proizvodnem programu, ki zagotavlja sicer visoko stopnjo prilagodljivosti trenutnim tržnim razmeram, hkrati pa vodi do manjše učinkovitosti v proizvodnji. Zaradi tega je potrebno v Predilnica Litija d.d. skržiti proizvodni program na tistih segmentih, ki so z vidika donosnosti v danem trenutku najmanj ugodni.

5.4.2. DINAMIKA PROIZVODNJE

Dinamiko proizvodnje spremljamo z obsegom proizvodnje v zaporednih časovnih intervalih. V sliki 1 prikazujem dinamiko proizvodnje za podjetje Predilnica Litija d.d..

Slika 1: Grafični prikaz mesečne količinske proizvodnje za podjetje Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002



Vir: Poslovno poročilo podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

V proizvodnji podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2002 in 2001 so opazna večja nihanja proizvodnje (znižanje) v poletnih mesecih juliju in avgustu. V letu 2002 smo lahko opazili, da je bila proizvodnja v avgustu več kot dvakrat manjša kot v mesecih z največjo proizvodnjo. Razlog za takšno znižanje so predvsem dopusti v poletnem času. Podjetje ima ponavadi v začetku meseca avgusta tudi kolektivni dopust, ko zaustavi delovanje strojev in opravi vzdrževalna dela na strojih.

5.4.3. PRODUKTIVNOST

Produktivnost ali proizvodnost (Rebernik, 1999, str. 267) je mera uspešnosti proizvodnje, s katero merimo razmerje med količinsko izraženim izložkom (količino izdelkov) ter količinami vložkov (prvin poslovnega procesa), ki so bile za ta izložek uporabljene. Ker izraža samo uspešnost proizvodnje (Pučko, Rozman, 2000, str. 256), to je dela reprodukcijskega procesa, ne pa tudi menjave ali delitve, je, podobno kot ekonomičnost, kazalec učinkovitosti. Produktivnost najpogosteje izražamo kot produktivnost dela (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 205-207), ki je naturalno merilo uspešnosti poslovanja. Izračunamo jo z razmerjem med proizvedenimi poslovnimi učinki, izraženimi (Tekavčič, 1995, str. 69) količinsko ali vrednostno, in vloženo količino dela, izraženo z urami (dnevi, meseci ali leti) oz. s številom zaposlenih (ali z ustreznim recipročnim kazalcem).

celotna produktivnost dela =	$\frac{\text{količina poslovnih učinkov}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$
celotna produktivnost dela =	$\frac{\text{celotni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$

Produktivnost nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju. Lahko jo opredelimo tudi kot razmerje med poslovnimi prihodki in številom zaposlenih (poslovna produktivnost).

Tabela 24: Produktivnost v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.438.144	4.682.211	94,78
2. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	4.373.036	4.582.637	95,43
3. Proizvodnja (v tonah)	4.140	3.633	113,96
4. Povprečno število zaposlenih v obdobju	434	447	97,09
5. Celotna produktivnost (v 000 SIT/zaposl.) (=1/4)	10.226	10.475	97,63
6. Poslovna produktivnost (v 000 SIT/zaposl.) (=2/4)	10.076	10.252	98,28
7. Celotna produktivnost (v tonah/ zaposl.) (=3/4)	9,54	8,13	117,37

Vir: Izkaz uspeha in kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 24 je razvidno, da se je v proučevanem obdobju kazalec celotne produktivnosti dela zmanjšal, kakor tudi kazalec poslovne produktivnosti, kazalec celotne produktivnosti, ki kaže količino proizvodov na zaposlenega pa se je povečal. Celotna produktivnost, izražena vrednostno se je v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 2%. Poslovna produktivnost se je v proučevanem obdobju zmanjšala za 2%. Glavni vzrok za zmanjšanje produktivnosti je v zmanjšanju celotnih oz. poslovnih prihodkov za 5%, pozitivno pa je na produktivnost vplivalo

zmanjšanje števila zaposlenih (za 3%). Celotna produktivnost, izražena količinsko, se je v obravnavanem obdobju povečala za 17%. Razlog za povečanje je predvsem v povečanju obsega proizvodnje za 13% in nekoliko manjšem številu zaposlenih (za 3%). Sklepamo lahko, da je bilo podjetje v letu 2002 glede proizvedenih količin bolj učinkovito kot v letu 2001, vrednostno pa je bilo podjetje manj učinkovito kot v preteklem letu.

5.5. ANALIZA PRODAJE

Prodaja (Potočnik, 1996, str. 91) je najbolj kritična dejavnost podjetja, ki zaključuje poslovni proces in prek katerega podjetje spreminja svoje izdelke oziroma storitve v denarno obliko. Podatek o prodaji najpogosteje odgovori na vprašanje, kako podjetje posluje (Kavčič, Kokotec-Novak, Turk, 1995, str. 233). Od prodaje je odvisno, ali bo podjetje svoj celotni poslovni proces opravljalo trajno ali ne. Dobiček podjetja je ustvarjen šele, ko so proizvodi in storitve prodani. Podjetje oz. njegovo delovanje prizna šele trg s tem, da je nekdo pripravljen plačati določena denarna sredstva zato, da bi pridobil proizvod ali storitev. Proizvod bo bolj uspešen, če bo kupec zanj plačal višjo ceno, ker pa podjetje ustvari proizvod z določenimi stroški, so zelo pomembne tudi informacije o stroških. Od njih so odvisne prodajne cene, če jih je mogoče svobodno oblikovati, ali pa proizvodna usmeritev, če so prodajne cene že dane.

5.5.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE

Obseg prodaje (Pučko, 1999, str. 112-113) lahko spremljamo po izdanih fakturah za prodane proizvode oz. storitve ali po odpremi, in sicer vrednostno ali količinsko. Če obseg prodaje spremljamo vrednostno, je v podatku o obsegu prodaje vključena tudi sprememba prodajnih cen, kar zmanjša spoznavno vrednost podatka. Strukture (Lipovec, 1983, str. 232) po katerih lahko spremljamo prodajo so: npr. struktura po prodajnih trgih, po vrstah proizvodov, po vrstah prodaje, po prodaji izdelkov, trgovskega blaga, materiala in odpadkov, po stopnji uvedenosti proizvodov ali storitev v poslovni program, po metodi ABC.

Tabela 25: Vrednostni obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. glede na prodajne trge v letih 2001 in 2002

Mesec	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Izvoz	3.967.504	91,8	4.005.738	91,3	99,05
Prodaja doma	354.484	8,2	383.548	8,7	92,42
Prodaja skupaj	4.321.988	100,0	4.389.286	100,0	98,47
Prodaja na zaposlenega	9.958		9.819		101,42

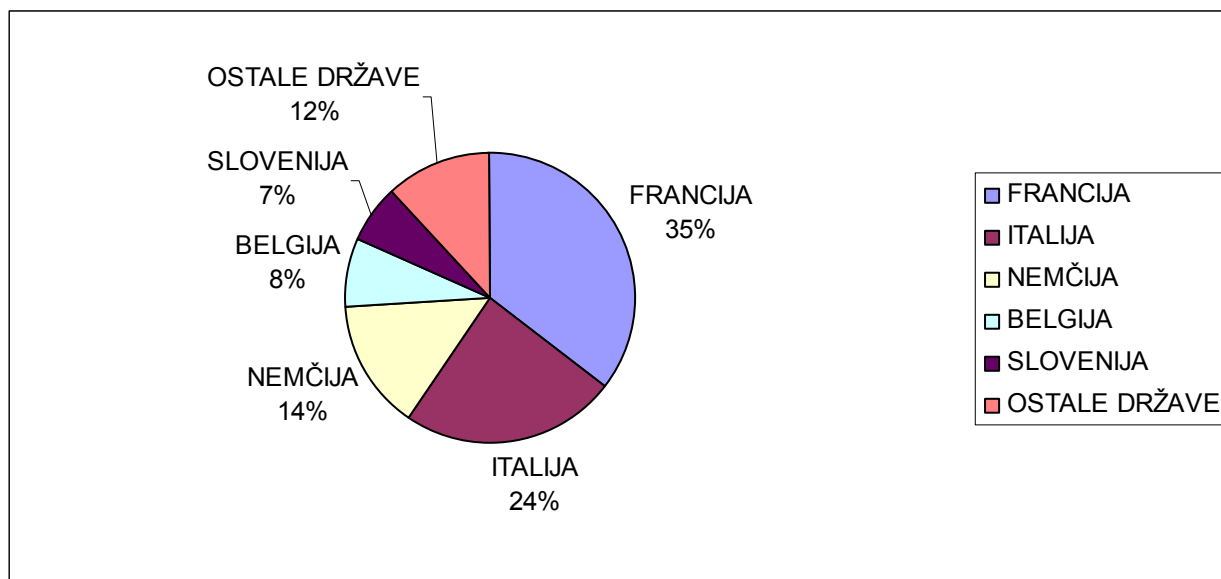
Vir: Letno poročilo o poslovanju podjetja Predilnica Litija d.d. za leto 2002.

Iz tabele 25 lahko razberemo, da se je vrednost skupne prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšala za 1,5%, kar je posledica padca cen izdelkov na tujih

trgih, ki predstavljajo večino prodaje v podjetju. V tem obdobju se je zmanjšala tako vrednost domače prodaje (za 8%), kot tudi vrednost izvoza (za 1%). Vrednost izvoza je v strukturi prodaje v letu 2001 predstavljala 91%, v letu 2002 pa 92% delež. V proučevanem obdobju je pozitiven podatek povečanje vrednosti prodaje na zaposlenega, in sicer za 1,4%. Količinsko se je prodaja povečala iz 3.570 ton v letu 2001 na 4.164 ton v letu 2002 in to je za sabo potegnilo tudi večjo fizično produktivnost dela, kar je pozitivno vplivalo tudi na prodajo na zaposlenega delavca.

Podjetje Predilnica Litija d.d. na leto izdela približno 4.100 ton preje. Glede na dejstvo, da je slovensko tržišče tekstilnih izdelkov v veliki krizi, veliko večino izdelkov izvozijo na tuje trge.

Slika 2: Struktura vrednostnega obsega prodaje (v %) podjetja Predilnica Litija d.d. po državah za leto 2002



Vir: Letno poročilo o poslovanju podjetja Predilnica Litija d.d. za leto 2002.

Kot je razvidno iz slike 2, je najpomembnejše tržišče za Predilnico Litija d.d. tržišče Evropske unije, kamor podjetje proda okoli 89% vrednosti prodaje. Med trgi držav Evropske unije so najpomembnejši francoski (35% vrednosti prodaje), italijanski (24% vrednosti prodaje), nemški (14%) in belgijski (8%). Na tržišču bodočih članic Evropske unije, so pomembni trgi poljski, madžarski in češki, kamor je podjetje v letu 2002 izvozilo 2% vrednosti svoje prodaje. Na slovensko tržišče prodaja Predilnica Litija d.d. okoli 7% svoje prodaje.

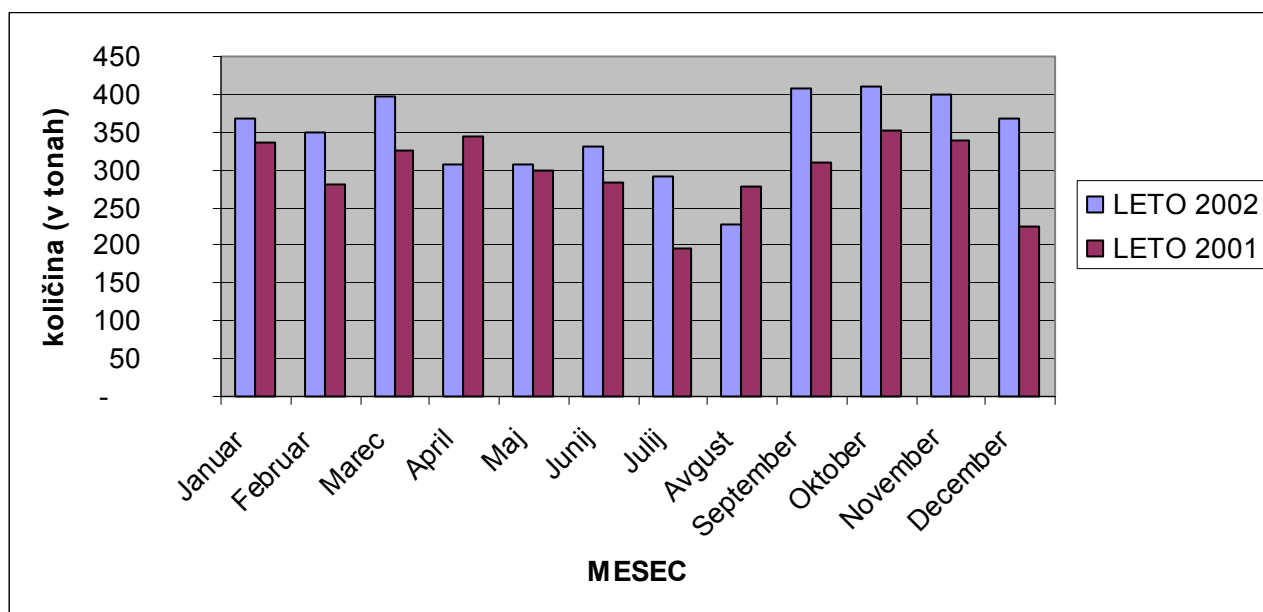
5.5.2. DINAMIKA PRODAJE

Dinamiko prodaje (Pučko, 1999, str. 114) spremljamo z obsegom prodaje v zaporednih časovnih intervalih. Gre predvsem za ugotovitev enakomernosti ali ritmičnosti prodaje. Nihanja v prodaji

vplivajo na obseg zalog izdelkov in terjatev, to pa neposredno vpliva na uspešnost poslovanja. Neenakomerna razporeditev prodaje tudi povzroča večje stroške in več težav za delo prodajnega osebja.

Iz slike 3 je razvidno, da v prodaji podjetja Predilnica Litija d.d. prihaja po mesecih v letih 2001 in 2002 do večjih nihanj zlasti v poletnih mesecih. Kot razlog pa se pojavljajo letni dopusti. Tako nihanje prodaje sovpada tudi z nihanjem proizvodnje (glej sliko 1).

Slika 3: Grafični prikaz mesečnih količinskih prodaj za podjetje Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002



Vir: Interni pregled prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

5.5.3. PRODAJNE POTI IN KUPCI

Prodajna pot (Pučko, 1999, str. 114-115) je kanal, po katerem potuje blago od prodajalca do kupca. Ločimo neposredne in posredne prodajne poti. Pri neposrednih prodajnih poteh posrednikov ni, pri posrednih pa so lahko vključeni npr. uvozniki, špediterji, trgovci na debelo, trgovci na malo. Ni pa nujno, da je neposredna prodajna pot poslovno najbolj uspešna. Končni kupec lahko dobi naše proizvode po najnižji ceni preko ene od posrednih prodajnih poti. Podjetje mora vedeti (Lipovec, 1983, str. 234), kateri prodajni kanali so običajni na posameznem trgu, treba je poznati konkretne naslove in ljudi, ki se ukvarjajo s prodajo. Značilnost prodaje Predilnice Litija d.d. je, da na najpomembnejših trgih uporablja posredno prodajo prek agentov, katerim plačuje tudi provizijo za njihove storitve. Z agenti aktivno sodeluje, njihove informacije pa imajo velik pomen pri sprejemanju posameznih poslovnih odločitev, po drugi strani pa je s pomočjo agentov lažje reševati morebitne probleme s kupci.

Kupci so izjemno pomembna določljivka poslovne uspešnosti podjetja (Pučko, 1999, str. 115-116). Pomembno za podjetje je, da čim bolj zadovoljuje kupčeve potrebe in želje. V zadnjem času je vse več govora o “prilagajanju ponudbe potrošniku” (customization). To pomeni, da skušamo vsakemu potrošniku prilagoditi blago tako, da bo čim bolj zadovoljilo njegove potrebe, želje, pričakovanja. Podjetje mora spremljati, kdo so njegovi kupci, kolikšen je obseg prodaje posameznemu med njimi in kakšna je trajnost poslovnih vezi podjetja s kupci. Stalnost kupcev spremlja podjetje s pomočjo dveh kazalcev:

$$\text{delež stalnih kupcev} = \frac{\text{število kupcev, ki so kupovali že v predhodnem obdobju}}{\text{število vseh kupcev}}$$

$$\text{delež prodaje stalnim kupcem} = \frac{\text{obseg prodaje stalnim kupcem}}{\text{celotni obseg prodaje}}$$

Tabela 26: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. glede na glavne kupce ter stalnost kupcev podjetja v letih 2001 in 2002

Kupci	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
S.F.K. LES SUCCES.(SA)	382.412	8,8	164.161	3,7	232,95
PERRIN	280.450	6,5	401.362	9,1	69,87
KEMNITZER	246.094	5,7	141.664	3,2	173,72
LIMONTA S.P.A	208.523	4,8	104.310	2,4	199,91
VALRUPT	206.620	4,8	328.370	7,5	62,92
LEVEQUE	122.732	2,8	50.041	1,1	245,26
OSTALI TUJI KUPCI	2.875.158	66,5	3.199.378	72,9	89,87
Prodaja stalnim kupcem	1.795.888	41,6	1.975.917	45,0	90,89
Prodaja nestalnim kupcem	2.526.100	58,4	2.413.369	55,0	104,67
Delež prodaje stalnim kupcem	41,6%		45,0%		
Število kupcev	385		301		127,91
Povprečna velikost kupca	11.226		14.582		76,98
SKUPAJ PRODAJA	4.321.988	100	4.389.286	100	98,47

Vir: Interni poročili podjetja Predilnica Litija d.d. o prodaji za leti 2001 in 2002.

V proučevanem obdobju se je nekoliko spremenila struktura oz. pomembnost posameznih kupcev (tabela 26). Največji kupec podjetja Predilnica Litija d.d. je v letu 2002 postal kupec S.F.K. iz Francije, katerega delež med vsemi kupci je v letu 2002 znašal 9%. Obseg nakupov S.F.K. se je povečal za 133%. Drugi največji kupec v letu 2002 pa je bil Perrin prav tako iz Francije. Obseg nakupov Perrin-a se je v proučevanem obdobju znižal za 30%.

Delež prodaje stalnim kupcem na domačem trgu se je v obravnavanem obdobju zmanjšal iz 45% v letu 2001 na 42% v letu 2002. Povprečni kupec je v letu 2002 nabavil za 11,2 mio SIT izdelkov Predilnice Litija d.d., kar je za 23% manj kot v letu 2001.

Tabela 27: Ocenjevanje stopnje koncentracije najpomembnejših 100 kupcev podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Razred kupcev	2002		2001	
	število kupcev	% celot. Prodaje	število kupcev	%
A	20	55,98	20	55,20
B	30	19,85	30	21,90
C	50	13,45	50	14,74
Skupaj	100	89,28	100	91,83

Vir: Interni poročili podjetja Predilnica Litija d.d. o prodaji za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 27 je razvidno, da je podjetje Predilnica Litija d.d. v letu 2001 najpomembnejšim 20 kupcem (skupina A) prodalo 55% vrednosti prodaje, v letu 2002 pa 56%, kar je več za 1 odstotno točko. Kupcem iz razreda B (po pomembnosti) je podjetje v letu 2001 prodalo 22%, v letu 2002 pa za 2 odstotni točki manj, kar je 20% vrednosti prodaje. Kupcem iz razreda C so v letu 2001 prodali 15%, v letu kasneje pa 13% vrednosti prodaje, kar je za 2 odstotni točki manj. Iz tabele je tudi razvidno, da je najpomembnejših 100 kupcev podjetja v letu 2001 predstavljalo 92% vrednosti prodaje, v letu 2002 pa 89% vrednosti prodaje. Ti podatki nam kažejo, da je poslovno okolje v katere posluje Predilnica Litija d.d. zelo nestabilno, saj mora vsako leto vedno znova iskati nove kupce, kar je posledica številnih stečajev podjetij v tekstilni industriji.

5.6. ANALIZA FINANCIRANJA

Analiza financiranja pomeni spoznavanje poslovanja z vidika financiranja podjetja. Naloga finančne funkcije v podjetju je (Kavčič, Kokotec-Novak, Turk, 1995, str. 255) priskrba sredstev, njihovo vlaganje in sprotno preoblikovanje, vračanje sredstev in poravnavanje obveznosti, ki jih ima podjetje (npr. davki državi). Finančna funkcija mora predvsem zagotavljati plačilno sposobnost podjetja, kar pomeni stalno usklajevanje denarnih sredstev s potrebami. Financiranje je za razliko od drugih faz poslovnega procesa (Pučko, 1999, str. 126) delni proces, ki je prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju, saj jih napaja s potrebnimi finančnimi sredstvi. V financiranju se tako na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja, zato moramo vzroke za problemske položaje, ki jih ugotovljamo na področju financiranja, iskati v okviru celega poslovnega procesa. Financiranje podjetja delimo na dva velika dela (Lipovec, 1983, str. 242):

- pasivno financiranje, ki se nanaša na nabavljanje (priskrbo) finančnih virov oz. sredstev;
- aktivno financiranje, ki pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja.

5.6.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

V okviru spremljanja in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev ugotavljamo, od katerih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšno sestavo obveznosti do virov ima, in tudi, koliko je ta sestava ustrezna. Z viri sredstev (Turk, 1997, str. 239) razumemo pravne in fizične osebe, ki podjetju s svojimi finančnimi naložbami, posojili, dobavami ali kako drugače omogočijo sredstva. Podjetje ima do virov določene obveznosti. Glede na obveznost oz. neobveznost vračanja vloženi sredstev, ločimo (Pučko, Rozman, 2000, str. 77) **lastne ali nevračljive** vire, pri katerih je obveznost le v dobrem gospodarjenju, in **tuje ali vračljive** vire. Glede na ročnost virov in obveznosti do njih pa govorimo o **dolgoročnih** in **kratkoročnih** virih in obveznostih. V okviru kratkoročnih obveznosti so predvsem tekoče obveznosti iz poslovanja in kratkoročni krediti, medtem ko so v okviru dolgoročnih obveznosti predvsem lastni viri in dolgoročni krediti. Kapital (Hočevar, Igljčar, 1997, str. 108-126) predstavlja lastniško financiranje podjetja, dolgoročne rezervacije, dolgoročne in kratkoročne obveznosti pa dolžniško financiranje podjetja.

Tabela 28: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Element	2002	%	2001	%	Indeks 02/01
Kapital	3.367.999	61,17%	3.745.564	60,91%	89,92
Osnovni kapital	1.460.590	26,53%	1.916.515	31,17%	76,21
Prevrednotevalni popravek kapitala	1.326.356	24,09%	1.422.517	23,13%	93,24
Rezerve	558.946	10,15%	346.007	5,63%	161,54
Preneseni dobiček (izguba)	89	0,00%	49.909	0,81%	0,18
Nerazd. dobiček (izguba) posl. leta	22.018	0,40%	10.616	0,17%	207,40
Dolgoročne rezervacije	-	0,00%	6.332	0,10%	-
Dolgoročne obveznosti	488.069	8,86%	651.384	10,59%	74,93
Dolgoročne obv. iz financiranja	488.069	8,86%	651.384	10,59%	74,93
Dolgoročne obv. iz poslovanja	-	0,00%	-	0,00%	
Kratkoročne obveznosti	1.614.673	29,33%	1.691.862	27,51%	95,44
Dobavitelji	640.897	11,64%	594.516	9,67%	107,80
Kratkoročni krediti	754.796	13,71%	859.397	13,98%	87,83
Ostale kratkoročne obveznosti	218.980	3,98%	237.949	3,87%	92,03
Pasivne časovne razmejitve	35.108	0,64%	53.990	0,88%	65,03
Skupaj obveznosti	5.505.849	100,00%	6.149.132	100,00%	89,54

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002.

Iz tabele 28 je razvidno, da se struktura obveznosti do virov sredstev v podjetju Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto poprej ni bistveno spremenila. V obravnavanih letih je približno 61% vseh obveznosti podjetja predstavljal kapital, ostalih 39% pa dolg, od tega 29% kratkoročne obveznosti ter preostalih 10% dolgoročne obveznosti, pasivne časovne razmejitve in dolgoročne rezervacije. Obveznosti do virov sredstev so se v letu 2002 glede na leto poprej zmanjšale za 10%. Zmanjšanje je bilo predvsem na račun zmanjšanja kapitala za 10%. Pri tem gre predvsem za

zmanjšanje osnovnega kapitala, ker je podjetje v letu 2002 umaknilo del osnovnega kapitala (lastne delnice).

Strukturo virov ocenjujemo s pomočjo stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti (Pučko, 1999, str. 128-129). Stopnja kapitalizacije je razmerje med lastnimi viri in vsemi viri, stopnja zadolženosti pa razmerje med tujimi in vsemi viri.

<p>delež kapitala v financiranju ali finančna varnost =</p>	$\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$
<p>delež dolgov v financiranju ali stopnja zadolženosti =</p>	$\frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$

Podjetje je finančno varnejše (Lipovec, 1983, str. 245-246), če ima v celotnih virih poslovnih sredstev večji delež trajnega kapitala kot tujih virov. Optimalna finančna varnost je odvisna od več dejavnikov, predvsem od dejavnosti podjetja in s tem povezane sestave njegovega premoženja. Kot praktično pravilo velja, naj bi bila, predvsem iz dveh razlogov, deleža lastnih in tujih virov približno 50%. Lastni kapital podjetja naj bi pokrival vse tuje vire, ker je s tem tuja naložba varnejša. Drugi razlog pa je, da prevelik delež tujih virov lahko okrni samostojnost podjetja. Podjetje lahko zaradi izplačila visokih obresti, vračanja kreditov ipd. zaide v likvidnostne in druge težave.

Tabela 29: Finančna varnost in stopnja zadolženosti podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Kapital	3.367.999	3.745.564	89,92
2. Dolgovi	2.137.850	2.403.568	88,94
3. Skupaj obveznosti do virov	5.505.848	6.149.133	89,54
4. Finančna varnost % (=1/3)	0,61	0,61	100,43
5. Stopnja zadolženosti v % (=2/3)	0,39	0,39	99,34

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Finančna varnost podjetja Predilnica Litija d.d. (tabela 29) je bila v obeh obravnavanih letih večja od priporočene vrednosti (50%). V obeh letih je znašala 61%. Stopnja zadolženosti je prav tako v obravnavanih letih ostala enaka in je znašala 39%. Iz kazalcev finančne varnosti in stopnje zadolženosti lahko sklepamo, da podjetje vodi precej netvegano finančno politiko, ne izkorišča finančnega vzvoda in je v svojem vedenju precej konservativno.

Tabela 30: Razčlemba bilance stanja Predilnica Litija d.d. ja po ročnosti na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

Podbilance	2002				2001			
	AKTIVA		PASIVA		AKTIVA		PASIVA	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%
Dolgoročno vezano	3.470.026	63,0%	3.856.067	70,0%	3.812.047	62,0%	4.403.281	71,6%
Kratkoročno vezano	2.035.822	37,0%	1.649.781	30,0%	2.337.086	38,0%	1.745.852	28,4%
Skupaj	5.505.848	100,0%	5.505.848	100,0%	6.149.133	100,0%	6.149.133	100,0%

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 30 lahko razberemo, da je bilo v podjetju Predilnica Litija d.d. v letu 2001 62% dolgoročno in 38% kratkoročno vezanih sredstev, medtem ko je bilo v letu 2002 razmerje 63% : 37%. Delež dolgoročno vezanih sredstev se je v proučevanem obdobju zmanjšal za 1 odstotno točko, delež kratkoročnih sredstev pa se je za toliko povečal. V letu 2001 je imelo podjetje 71,6% dolgoročnih in 28,4% kratkoročnih obveznosti do virov sredstev, v letu 2002 pa 70% dolgoročnih in 30% kratkoročnih. Delež dolgoročnih obveznosti v Predilnica Litija d.d. se je v proučevanem obdobju zmanjšal za 1,6 odstotne točke, delež kratkoročnih obveznosti pa se je za toliko povečal.

5.6.2. PLAČILNA SPOSOBNOST

Plačilno sposobno (Rozman, 1995, str. 93) je podjetje, ki je v vsakem trenutku sposobno poravnati svoje obveznosti v trenutku zapadlosti. Načelo plačilne sposobnosti (Turk et al., 1999, str. 513) je tesno povezano z načeli donosnosti (rentabilnosti) in gospodarnosti (ekonomičnosti). Z njima je pravzaprav obratno sorazmerno, zato je treba najti med načeli ustrezno skladnost oz. najugodnejšo možnost financiranja. Plačilna sposobnost je tudi tesno povezana z likvidnostjo sredstev, s katerimi razpolaga podjetje (Rebernik, 1999, str. 267-268). Ker podjetje praviloma poravnava svoje obveznosti z denarjem, je pomembno, da ima ob roku zapadlosti na voljo dovolj denarnih sredstev. Za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je najosnovnejši pogoj uspešnosti poslovanja, je torej pomembno, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo. Če opazujemo plačilno sposobnost glede na čas, ločimo (Turk et al., 1999, str. 513): trenutno, trajno, periodično, kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost. Če dolgoročna plačilna sposobnost ni zagotovljena globalno, podjetje ne more dosegati kratkoročne plačilne sposobnosti.

Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo (Žnidaršič, Kranjc, 1995, str. 101) posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznostmi do virov sredstev. Ker pa se stanje sredstev in njihovih virov vsakodnevno spreminja, moramo plačilne sposobnosti izračunavati na posamezne dneve, tedne, mesece. Omeniti moram, da ima analiza pretekle plačilne sposobnosti dosti manjšo pojasnjevalno moč kot predvidevanje plačilne sposobnosti v prihodnosti. Za kazalnike likvidnosti oz. plačilne sposobnosti najdemo v literaturi več poimenovanj (npr.

Bošnjak, 2000, str. 34; Pučko, 1999, str. 137-139; Hočevar, Igličar, 1997, str. 238-239; Turk et al., 1999, str. 615-616). V nadaljevanju povzemam poimenovanja po Bošnjaku. Kazalniki plačilne sposobnosti so:

- koeficient trenutne plačilne sposobnosti ali neposredna pokritost kratkoročnih obveznosti ali hitri koeficient;

- količnik tekoče plačilne sposobnosti ali pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti ali pospešeni koeficient;

- koeficient splošne plačilne sposobnosti ali kratkoročna pokritost kratkoročnih obveznosti ali kratkoročni koeficient.

hitri koeficient	$= \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$
posp. koeficient	$= \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \frac{\text{kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$
kratkoročni koeficient	$= \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$

Hitri koeficient nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje na določen dan lahko poravnalo s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi (denar na transakcijskem računu in v blagajni ter vrednostni papirji). Optimalna velikost kazalca je odvisna od rokov zapadlosti kratkoročnih obveznosti, pa tudi od dejavnosti podjetja oz. od krogotoka gibljivih sredstev. Pri večji hitrosti potrebuje podjetje manj denarnih sredstev in obratno. Vrednost hitrega koeficienta bi morala biti najmanj 0,1, optimalno pa 0,5. V primerjavi s hitrim koeficientom se v števcu pospešenega koeficienta upoštevajo še kratkoročne terjatve. Pove nam torej, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje na določen dan lahko poravnalo z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. Vrednost pospešenega kazalca naj bi bila vsaj 1, da bi bilo podjetje likvidno. Kratkoročni koeficient nam pove, ali je podjetje sposobno poravnati svoje obveznosti ob njihovi dospelosti. Z zviševanjem koeficienta se zvišuje tudi likvidnost. Na splošno velja, da višji kot je kazalec, nižja je verjetnost, da podjetje ne bo likvidno. Vrednost kazalca naj bi bila vsaj 2, da bi bilo podjetje likvidno.

Iz tabele 31 lahko razberemo, da vrednosti kazalnikov plačilne sposobnosti podjetja Predilnica Litija d.d. niso bile optimalne. Hitri koeficient je za leto 2001 znašal 0,02, v letu 2002 pa se je povečal za 83% na 0,04. Vzrok za povečanje hitrega koeficienta je tako v

Tabela 31: Koeficienti plačilne sposobnosti podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Denarna sredstva	62.542	35.957	173,93
2. Kratkoročne terjatve	930.269	1.160.693	80,15
3. Kratkoročna sredstva	1.979.854	2.255.463	87,78
4. Kratkoročne obveznosti	1.614.673	1.691.862	95,44
5. Hitri koeficient (=1/4)	0,04	0,02	182,25
6. Pospešeni koeficient (=(1+2)/4)	0,61	0,71	86,93
7. Kratkoročni koeficient (=(3/4)	1,23	1,33	91,98

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

povečanju likvidnih sredstev (za 74%) kot tudi v zmanjšanju kratkoročnih obveznosti podjetja v letu 2002 glede na leto 2001 (za 5%). Pospešeni koeficient podjetja Predilnica Litija d.d. se je v letu 2002 zmanjšal za 13% glede na leto 2001. Zmanjšanje pospešenega koeficienta je bilo predvsem na račun zmanjšanja kratkoročnih terjatev (za 20%). Kratkoročni koeficient podjetja se je zmanjšal za 8% v letu 2002. Zmanjšanje kratkoročnega koeficienta gre pripisati zmanjšanju kratkoročnih sredstev (za 12%), ki je bilo večje kot zmanjšanje kratkoročnih obveznosti podjetja (za 5%). V skupino kazalcev plačilne sposobnosti spadajo tudi koeficienti hitrosti obračanja obratnih sredstev oz. dnevi vezave obratnih sredstev, zalog in terjatev iz poslovanja, ki lahko pomembno vplivajo na stanje likvidnosti podjetja (glej tabelo 13). Hitrejše obračanje obratnih sredstev, še posebno zalog in hitrejše vnovčevanje terjatev vpliva na večjo plačilno sposobnost, to je na hitrejše spreminjanje manj likvidnih oblik obratnih sredstev v bolj likvidne. Za ohranjanje optimalnega obsega zalog je v podjetju potrebnih manj lastnih in tujih virov financiranja. Zato so odhodki od financiranja manjši, istočasno pa je boljša tako trenutna kot tudi tekoča plačilna sposobnost podjetja. Podjetje je v obravnavanih letih plačevalo svoje obveznosti točno na rok, tako da kljub nedoseganju optimalnih vrednosti obravnavanih koeficientov lahko rečemo, da je bilo plačilno sposobno.

5.6.3. FINANČNA STABILNOST

Finančno stabilnost (Pučko, 1999, str. 137; Lipovec, 1983, str. 254-255) merimo z razmerjem med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi. Višje kot je to razmerje, večja je finančna trdnost oz. stabilnost podjetja. Če hoče podjetje finančno stabilno poslovati, mora biti vrednost količnika finančne stabilnosti okoli 1. Če je vrednost količnika pod 1, bo podjetje verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, ker del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Če pa vrednost količnika presega vrednost 1, to pomeni, da ima podjetje

prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno in tvegano. Finančno stabilnost podjetja opredeljujejo različni avtorji različno (npr. Bošnjak, 2000, str. 34-35; Turk et al., 1999, str. 614-616; Rozman, 1995a, str. 93-94). Naslonil se bom na opredelitve Bošnjaka.

stopnja samofinanciranja	=	$\frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva po neodpisani vrednosti}}$
kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev	=	$\frac{\text{kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}}$
dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev = finančna stabilnost	=	$\frac{\text{dolgoročni viri}}{\text{dolgoročna sredstva}}$
dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog	=	$\frac{\text{dolgoročni viri}}{\text{dolgoročna sredstva + zaloge}}$

Tabela 32: Kazalci finančne stabilnosti v podjetju Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002

Element	2002	2001	Indeks 2002/2001
1. Kapital	3.367.999	3.745.564	89,92
2. Dolgoročni viri	3.856.067	4.403.281	87,57
3. Osnovna sredstva po neodpisani vrednosti	3.381.141	3.719.914	90,89
4. Dolgoročna sredstva	3.507.643	3.861.978	90,83
5. Dolgoročna sredstva + zaloge	4.445.932	4.891.929	90,88
6. Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev (=1/4)	0,96	0,97	99,00
7. Stopnja samofinanciranja (=1/3)	1,00	1,01	98,93
8. Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev (=2/4)	1,10	1,14	96,42
9. Dolgoročna pokritost dolgor. sredstev in zalog (=2/5)	0,87	0,90	96,36

Vir: Bilanca stanja podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 32 lahko vidimo, da se je kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev zmanjšala, kar pomeni, da je bilo v letu 2002 za 1% manj dolgoročnih sredstev podjetja pokritih s kapitalom kot leto poprej. Vzrok za znižanje koeficienta je predvsem v 10% zmanjšanju kapitala, ki je bilo večje od zmanjšanja vrednosti dolgoročnih sredstev podjetja v letu 2002. Stopnja samofinanciranja se je v letu 2002 glede na leto 2001 znižala za 1%. To pomeni, da je bilo v letu 2002 za 1% manj osnovnih sredstev (po neodpisani vrednosti) pokritih s kapitalom. Vzrok za to je predvsem večje zmanjšanje vrednosti kapitala (za 10%) od zmanjšanja neodpisane vrednosti osnovnih sredstev v proučevanem obdobju (za 9%).

Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. v proučevanem obdobju nam pokaže (vrednost tega kazalnika je višja od 1), da je podjetje z dolgoročnimi viri pokrivalo dolgoročna sredstva in del kratkoročnih sredstev, kar kaže na konzervativno finančno politiko. V letu 2002 glede na leto poprej je bilo za 4% manj dolgoročnih sredstev financiranih z dolgoročnimi viri. Razlog za znižanje koeficienta je v 12% zmanjšanju vrednosti dolgoročnih virov. Kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog podjetja nam pokaže, da je bilo v letu 2002 za 4% manj dolgoročnih sredstev vključno z zalogami, financiranih z dolgoročnimi viri. Znižanje kazalnika je bilo predvsem na račun 12% zmanjšanja vrednosti dolgoročnih virov v letu 2002 glede na leto 2001. Vrednosti kazalnikov finančne stabilnosti v podjetju Predilnica Litija d.d. nam pokažejo, da se finančna stabilnost v proučevanih letih ni veliko spremenila. Prva dva obravnavana kazalnika sta zelo blizu idealne vrednosti 1. Druga dva kazalnika pa nekoliko odstopata od idealne vrednosti, eden v pozitivno drugi v negativno smer.

5.7. UGOTOVITVE ANALIZE POSLOVNIH FUNKCIJ

Analiza zaposlenih podjetja v letih 2001 in 2002 je pokazala na trend postopnega zmanjševanja števila zaposlenih v podjetju. Med zaposlenimi prevladujejo glede na spol ženske, glede na starost delavci iz starostne skupine nad 40 do 50 let, glede na izobrazbo pa nekvalificirani delavci. Fluktuacija zaposlenih se je v proučevanem obdobju povečala, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Stopnja izkoriščenosti delovnega časa je znašala v obeh letih približno 68%. Tehnična opremljenost dela se je v letu 2002 glede na leto 2001 povečala za 1%, predvsem zaradi zmanjšanja povprečnega števila zaposlenih ob ohranjanju visokega obsega investicij v podjetju.

Z analizo nabave podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002 sem ugotovil, da v strukturi nabave podjetja Predilnica Litija d.d. predstavlja uvoz več kot 99% vrednosti nabave. Vrednost nabave strateških surovin podjetja se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 8%. Razlog pa je predvsem v nižjih cenah večine surovin. Z analizo terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev sem ugotovil, da je podjetje Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 svoje obveznosti poravnavalo z daljšim zamikom, medtem ko so kupci svoje terjatve poravnavali bolj tekoče. Z analizo proizvodnje sem ugotovil, da je podjetje Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 povečalo svoj fizični obseg poslovanja za 14%. Proizvodnja enojne preje se je v tem obdobju povečala za 30%, proizvodnja sukane preje pa za 2%. Proizvodnja po mesecih ni bila enakomerna. Precej manjša je bila v poletnih mesecih, zaradi dopustov in splošnega trenda v tekstilni industriji. Vrednostna produktivnost dela se je v letu 2002 glede na leto 2001 znižala za 2% , medtem ko je produktivnost izražena v tonah na zaposlenega dosegla 17% rast, predvsem na račun večje fizične proizvodnje.

Z analizo prodaje sem ugotovil, da se je obseg prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 glede na leto poprej vrednostno zmanjšal za 1,5%. Več kot devet desetin vrednosti prodaje je podjetje realiziralo na tujem trgu, od tega veliko večino na trgu Evropske unije (predvsem francosko, italijansko, nemško, in belgijsko tržišče). Večina vrednosti izvoza je bilo realizirana preko tujih agentov, ki jih ima podjetje na najpomembnejših trgih. Najpomembnejša tuja kupca podjetja Predilnica Litija d.d. sta bila v letu 2002 S.F.K. in Perrin.

Z analizo financiranja sem ugotovil, da so se obveznosti do virov sredstev podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 znižale za 10%. V strukturi obveznosti predstavljata glavna deleža kapital (okoli 61%) in kratkoročne obveznosti (okoli 29%). Analiza finančne varnosti in stopnje zadolženosti podjetja je pokazala, da podjetje Predilnica Litija d.d. vodi netvegano finančno politiko. Kazalci plačilne sposobnosti v letu 2002 še niso dosegli optimalnih vrednosti. Izrazito se je izboljšal kazalec trenutne plačilne sposobnosti (hitri koeficient), ki se je povečal za 82%. Kazalnika kapitalске pokritosti dolgoročnih sredstev in stopnje samofinanciranja sta se v proučevanih letih gibala okoli optimalne vrednosti 1. Kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev je v obeh letih presegel vrednost 1, kar pomeni, da so v podjetju celotna dolgoročno vezana sredstva in del kratkoročno vezanih sredstev financirali z dolgoročnimi viri, če pa pri izračunu kazalnika upoštevamo še zaloge vidimo, da je vrednost nižja od 1, kar pomeni, da podjetje ni imelo dovolj dolgoročnih virov za financiranje dolgoročno vezanih sredstev in zalog. Finančna stabilnost podjetja v letu 2002 je v primerjavi z letom 2001 ostala približno enaka.

SKLEP

Analiza poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. je pokazala, da je podjetje v letu 2002 izboljšalo svoj poslovni izid, ki je bil že v predhodnih letih pozitiven. Z analizo sem poskušal ugotoviti kateri dejavniki so pozitivno oz. negativno vplivali na uspešnost poslovanja. Opravljena analiza je pokazala, da je boljši rezultat predvsem posledica učinkovitega znižanja stroškov, saj so se prihodki v letu 2002 realno malenkostno znižali v primerjavi s prejšnjim letom. Znižanje stroškov je tudi posledica izvajanja številnih sistematičnih ukrepov v organizaciji družbe, optimizacije proizvodnih programov, tehnologije, nabave, prodaje in financiranja. Razlog za znižanje prihodkov se nahaja predvsem v zaostrenih razmerah na svetovnem tekstilnem trgu, ki so botrovale znižanju cen izdelkov.

S pomočjo analize poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v letih 2001 in 2002 sem prišel do nekaterih ugotovitev glede prednosti in slabosti poslovanja podjetja. Ključne **prednosti** podjetja so: razvoj novih izdelkov z visoko dodano vrednostjo, kvaliteta izdelkov, širok proizvodni program, fleksibilna proizvodnja, dokaj enakomerna proizvodnja in prodaja, opremljenost z novimi stroji, razpršenost kupcev in s tem zmanjšano tveganje, mreža agentov na

najpomembnejših trgov, tekoče poravnavanje obveznosti do dobaviteljev, visoka boniteta (dober plačnik). **Slabosti** podjetja pa so: visoka stopnja zalog, visoka fluktuacija delavcev, neustrezna izobrazbena struktura delavcev, nihanje prodajnih in nabavnih cen, nestalnost kupcev, netvegana finančna politika (predvsem lastna sredstva, neizkoriščenost finančnega vzvoda).

Kljub pesimističnim napovedim za evropsko tekstilno industrijo in še slabšim napovedim za slovensko tekstilno industrijo ima podjetje Predilnica Litija d.d. pri prihodnjem poslovanju še vedno prostor za svojo širitev in izboljšanje uspešnosti poslovanja. Ukrepi, ki jih bo moralo podjetje izvajati v prihodnosti so: nadaljevanje tehnološke posodobitve proizvodnje z investicijami v novo opremo, zniževanje zalog, nadaljevanje intenzivnega razvoja novih izdelkov, povečevanje obsega poslovanja in s tem znižanje fiksnih stroškov na enoto, nadaljevanje vlaganj v izboljšanje kadrovske in izobrazbene strukture zaposlenih in s tem dvig dodane vrednosti na zaposlenega.

LITERATURA

1. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in ravnanje podjetja in temelji managementa. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 99 str.
2. Brigham F. Eugene, Houston Joel F.: Fundamentals of Financial Management. Eighth Edition. Four Worth: The Dryden Press, 1998. 898 str.
3. Hočevnar Marko, Igličar Aleksander: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
4. Kavčič Slavka: Analiza poslovnega izida. Zbornik referatov strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 53-65.
5. Kavčič Slavka: Služba za analizo poslovanja v organizacijski sestavi podjetij. Naše gospodarstvo, Maribor, 44 (1998), 5/6, str. 673-683.
6. Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda, Turk Ivan: Upravljalno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 305 str.
7. Koletnik Franc: Koliko je vredno podjetje. Teoretični in praktični vidiki vrednotenja podjetja. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1991. 188 str.
8. Lipičnik Bogdan: Organizacija podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 243 str.
9. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: Delo – Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
10. Pearce A. John, Robinson B. Richard: Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control. Burr Ridge: Irwin, 1994. 935 str.
11. Potočnik Vekoslav: Komercialno poslovanje z osnovami trženja. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta, 1996. 361 str.
12. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 289 str.
13. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga. Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 344 str.
14. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. 3., dopolnjena izdaja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. 445 str.
15. Rozman Rudi: Planiranje poslovanja podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 316 str.
16. Rozman Rudi: Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 44 (1995), 19, str. 74-77.
17. Rozman Rudi: Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 44 (1995a), 20, str. 91-94.

18. Rozman Rudi: Izdelava analitičnega modela (kot sistema) za podporo odločanju. Zbornik referatov strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1996, str. 101-111.
19. Stepko Draga: Ekonomika podjetja IV. Analiza uspešnosti gospodarjenja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1989. 82 str.
20. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
21. Turk Ivan: Nov sistem medsebojno povezanih kazalnikov. Revizor, Ljubljana, 1995, 6, str. 7-18.
22. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1997. 330 str.
23. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1999. 841 str.
24. Welsch A. Glenn: Budgeting: Profit Planning and Control. New Jersey: Prentice-Hall, 1988. 661 str.
25. White I. Gerald: The Analysis and Use of Financial Statements. New York: John Wiley & Sons, 1994. 1198 str.
26. Zihrel Mojca: Z analizo nabave do boljših poslovnih odločitev. Zbornik referatov strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 108-128.
27. Žnidaršič Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna: Dej, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilance stanja podjetja Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2000, 2001 in 2002.
2. Bruto bilance podjetja Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2000, 2001 in 2002.
3. Glasilo podjetja Predilnica Litija d.d.: Litijski predilec, september 2001
4. Interni pregled nabave podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.
5. Interni pregled prodaje podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.
6. Izkaz uspeha podjetja Predilnica Litija d.d. za leta 2000, 2001 in 2002.
7. Kadrovska evidenca podjetja Predilnica Litija d.d. za leti 2001 in 2002.
8. Podatki o indeksih cen življenjskih potrebščin.
[URL: <http://www.sigov.si/zrs/podatki/krat/cp.html>], 11.6.2003.
9. Poslovno poročilo podjetja Predilnica Litija d.d. za leto 2001.
10. Poslovno poročilo podjetja Predilnica Litija d.d. za leto 2002.
11. Slovenski računovodski standardi (Uradni list RS, št. 107/01).

12. Strateški benchmarking podjetja Predilnica Litija d.d.: Analiza trga prej (delovno gradivo) za leto 2002.
13. Strateški načrt podjetja Predilnica Litija d.d. za obdobje 2000-2004

PRILOGE

Priloga 1: Podatki iz bilanc stanja podjetja Predilnica Litija d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2001 in 2000 v tekočih in stalnih cenah iz leta 2002 (v 000 SIT)

	31.12.2002 STALNE CENE	31.12.2001 STALNE CENE	31.12.2001 TEKOČE CENE	31.12.2000 STALNE CENE	31.12.2000 TEKOČE CENE
SREDSTVA	5.505.848	6.149.133	5.733.457	6.005.677	5.230.919
A. Stalna sredstva	3.470.026	3.812.047	3.554.356	3.655.387	3.183.827
I. Neopredmetena dolgoročna sred.	3.103	4.215	3.930	2.735	2.382
II. Opredmetena osnovna sredstva	3.381.141	3.719.914	3.468.451	3.580.903	3.118.951
a. Zemljišča	276.430	297.478	277.369	297.617	259.223
b. Zgradbe	1.183.815	1.346.840	1.255.795	1.421.407	1.238.040
c. Zgradbe v pridobivanju	2.108	1.520	1.417		
<i>Skupaj oprema</i>	1.918.788	2.074.076	1.933.870		
2. Proizvajalne naprave in stroji	1.890.012	1.983.246	1.849.180	1.731.902	1.508.479
3. Druge naprave in oprema-drobni inv.	14.376	16.466	15.353	19.857	17.296
4. Predujmi za pridob.OS,in osnovna sredstva v gradnji	14.401	74.364	69.337	110.120	95.914
a. Predujmi za pridobitev opredmetenih OS	14.401			42.966	37.423
b. Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi		74.362	69.336	67.154	58.491
III. Dolgoročne finančne naložbe	85.782	87.919	81.975	71.750	62.494
1. Naložbe v delnice in deleže podjetij v skupini	24.519	25.282	23.573	10.426	9.081
5. Druge naložbe v delnice in deleže	34.097	36.774	34.288	36.454	31.751
6. Dolgoročno dana posojila drugim	21.032	21.467	20.016	23.859	20.781
7. Lastne delnice	6.134	4.395	4.098	1.011	881
B. Gibliva sredstva	2.017.471	2.305.394	2.149.551	2.344.991	2.042.478
I. Zaloge	938.289	1.029.951	960.327	977.042	851.000
1. Material	250.696	278.742	259.899	334.904	291.700
2. Nedokončana proizvodnja	193.051	216.010	201.408	210.998	183.778
3. Proizvodi	466.761	528.654	492.918	420.612	366.351
4. Trgovsko blago	5.704	6.233	5.812	5.097	4.439
5. Predujmi za zaloge	629	312	291	5.431	4.731
-Do povezanih podjetij	21.448				
II. Poslovne terjatve	967.887	1.210.625	1.128.788	1.302.768	1.134.706
a) Dolgoročne poslovne terjatve	37.617	49.931	46.556	59.205	51.568
4. Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	37.617	49.931	46.556	59.205	51.568
b) Kratkoročne poslovne terjatve	930.269	1.160.693	1.082.232	1.243.563	1.083.138
1. Kratkoročne terjatve do podjetij v skupini	2.488	136	127	310	270
3. Druge kratkoročne poslovne terjatve	927.781	1.160.557	1.082.104	1.243.253	1.082.868
- do kupcev	789.061	1.017.751	948.952	1.051.034	915.446
- do drugih	138.720	142.806	133.152	192.219	167.422
III. Kratkoročne finančne naložbe	48.753	28.862	26.911	50.974	44.398
4. Kratkoročno dana posojila drugim	48.753	28.862	26.911	50.974	44.398
IV. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	62.542	35.957	33.526	14.207	12.374
1. Gotovina v blagajni in prejeti čeki					
2. Denarna sred. v banki	62.542	35.957	33.526	14.207	12.374
C. Aktivne časovne razmejitve	18.352	31.692	29.550	5.299	4.615

	31.12.2002 STALNE CENE	31.12.2001 STALNE CENE	31.12.2001 TEKOČE CENE	31.12.2000 STALNE CENE	31.12.2000 TEKOČE CENE
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	5.505.848	6.149.133	5.733.457	6.005.677	5.230.919
A. Kapital	3.367.999	3.745.564	3.492.367	3.768.052	3.281.957
I. Vpoklicani kapital	1.460.590	1.916.515	1.786.960	2.051.629	1.786.960
1. Osnovni kapital	1.460.590	1.916.515	1.786.960	2.051.629	1.786.960
II. Kapitalske rezerve	177.859	000		000	
III. Rezerve	381.087	346.007	322.617	346.168	301.511
1. Zakonske rezerve	146.059	334.545	311.930	334.701	291.523
2. Rezerve za lastne delnice	6.134	4.395	4.098	7.039	6.131
3. Statutarne rezerve	165.871	000		000	
4. Druge rezerve iz dobička	63.023	7.067	6.589	4.428	3.857
IV. Prenes. čisti dobiček ali izguba pr. let	089	49.909	46.535	40.923	35.644
V. Čisti poslovni izid poslovenega leta	22.018	10.616	9.898	40.368	35.160
VI. Prevrednotovalni popravki kapitala	1.326.356	1.422.517	1.326.356	1.288.963	1.122.682
1. Splošni prevrednotovalni popravek kapitala	1.326.356	1.422.517	1.326.356	1.288.963	1.122.682
B. Rezervacije	000	6.332	5.904	1.819	1.584
C. Finančne in poslovne obveznosti	2.102.742	2.343.246	2.184.845	2.171.609	1.891.462
a.) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	488.069	651.384	607.351	546.764	476.229
2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	486.788	649.847	605.918	545.137	474.812
3. Dolgoročne poslovne obveznosti do povezanih podjetij v skupini	1.282	1.537	1.433	1.627	1.417
b.) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	1.614.673	1.691.862	1.577.494	1.624.845	1.415.233
2. <i>Kratkor. dobljena posojila pri bankah</i>	754.796	859.397	801.302	818.456	712.872
5. <i>Kratkor. poslov. obveznosti do drugih dobaviteljev</i>	640.897	594.516	554.328	585.500	509.968
6. <i>Kratkor. obvez. do podj. v skupini</i>	038	36.295	33.841	51.861	45.171
7. <i>Kratkor. poslovne in finančne obveznosti do drugih</i>	218.942	201.655	188.023	169.028	147.223
Č. Pasivne časovne razmejitev	35.108	53.990	50.341	64.198	55.916

Priloga 2: Podatki iz izkazov poslovnega izida podjetja Predilnica Litija d.d. letih 2002 in 2001 v tekočih in stalnih cenah iz leta 2002 (v 000 SIT)

	I - XII 2002 STALNE CENE	I - XII 2001 STALNE CENE	I - XII 2001 TEKOČE CENE
1 Čisti prihodki od prodaje	4.404.470	4.450.616	4.141.649
Prih.od prodaje na dom.trgu	354.484	383.548	356.921
Prih.od prodaje na tujem trgu	3.967.504	4.005.738	3.727.655
Finančni in drugi popusti,odobreni ob prodaji	-49.840	-42.182	-39.254
Prihodki od subvencij	103.000	70.567	65.668
Drugi poslovni prihodki	29.321	32.946	30.659
2 Sprememba vred.zalog in nedov.proiz.	-34.513	129.700	120.696
3 Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve		000	
4 Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslov.prih.)	3.079	2.321	2.160
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA	4.373.036	4.582.637	4.264.505
5 Stroški blaga,materiala in storitev	3.160.404	3.345.609	3.113.352
a) Nab.vred.prod.blaga in materiala ter stroški porab.mat.	2.466.631	2.605.261	2.424.401
b) Stroški storitev	693.773	740.348	688.952
6 Stroški dela	673.798	708.649	659.453
a) Stroški plač	446.166	475.151	442.166
b) Stroški socialnih zavarovanj	98.848	103.901	96.688
Stroški pokojninskega zavarovanja	12.046	12.865	11.972
c) Ostali stroški dela	128.784	129.596	120.599
7 Odpisi vrednosti	379.321	366.243	340.818
a) Am in prevrednotov.posl.odhodki pri neopr.in opr.OS	335.825	360.870	335.818
Amortizacija	316.837	323.652	301.184
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopr.in opr.OS	18.988	37.217	34.634
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	43.496	5.373	5.000
8 Drugi poslovni odhodki	45.659	68.013	63.291
DOBIČEK IZ POSLOVANJA	113.854	94.125	87.590
9 Finančni prihodki iz deležev	3.397	16.043	14.929
a) Finančni prihodki iz deležev v skupini	415	14.211	13.225
c) Drugi finančni prihodki iz deležev	2.983	1.832	1.705
10 Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	5.439	5.314	4.945
c) Drugi finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev (s prevrednot.fin.prih.)	5.439	5.314	4.945
11 Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	53.527	74.549	69.374
a) Finančni prihodki iz obresti in kratk.terj. V skupini	1.336	1.217	1.133
c) Drugi finančni prihodki iz obresti in kratk.terjatev (s prevrednotov.finančnimi prih.	52.191	73.332	68.241
12 Finančni odhodki za odpise dolg.in kratkor.fin.naložb			
13 Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	154.909	182.472	169.804
a) Finančni odhodki za obresti do povez.podjetij v skupini	3.870	2.707	2.519
c) Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	151.039	139.219	129.554
14 Davek od dobička iz rednega delovanja			
15 Čisti poslovni izid iz rednega delovanja	21.309	7.559	7.034
16 Izredni prihodki	2.745	3.668	3.413
17 Izredni odhodki		589	548
18 Poslovni izid zunaj redenga delovanja	2.745	3.078	2.864
19 Davek od dobička zunja rednega delovanja			
20 Drugi davki, ki niso izkazani v drugih postavkah			
21 Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	24.054	10.637	9.898