

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA GPG V LETIH 2006 IN 2007

Ljubljana, december 2009

SEBASTJAN DOLAMIČ

IZJAVA

Študent SEBASTJAN DOLAMIČ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. METKE TEKAVČIČ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 15.12.2009

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA	2
2. ANALIZA SREDSTEV	4
2.1 DOLGOROČNA SREDSTVA	5
2.1.1 <i>Obseg in struktura dolgoročnih sredstev</i>	7
2.1.2 <i>Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev</i>	8
2.1.3 <i>Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev</i>	8
2.1.4 <i>Tehnična opremljenost dela</i>	10
2.2 KRATKOROČNA SREDSTVA	11
2.2.1 <i>Obseg in struktura kratkoročnih sredstev</i>	13
2.2.2 <i>Obračanje obratnih sredstev</i>	14
3. ANALIZA ZAPOSLENIH	15
3.1 OBSEG IN STRUKTURA ZAPOSLENIH PO SPOLU	15
3.2 STRUKTURA ZAPOSLENIH PO STAROSTI	16
3.3 STRUKTURA ZAPOSLENIH PO IZOBRAZBI	17
3.4 DINAMIKA ZAPOSLENIH	17
3.5 IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA	18
4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	19
4.1 NABAVNA FUNKCIJA	20
4.1.1 <i>Obseg nabave</i>	20
4.1.2 <i>Vezava obveznosti do dobaviteljev</i>	21
4.2 PRODAJNA FUNKCIJA	22
4.2.1 <i>Obseg in struktura prodaje</i>	22
4.2.2 <i>Vezava terjatev do kupcev</i>	23
4.3 FINANČNA FUNKCIJA	24
4.3.1 <i>Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev</i>	25
4.3.2 <i>Stopnja kapitalizacije in zadolženosti</i>	27
4.3.3 <i>Plačilna sposobnost</i>	28
4.3.4 <i>Finančna stabilnost</i>	29
5. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	31
5.1 PRIHODKI	31
5.2 ODHODKI	32
5.3 POSLOVNI IZID	33
6. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	35
6.1 PRODUKTIVNOST DELA	35
6.2 GOSPODARNOST ALI EKONOMIČNOST	36
6.3 DONOSNOST ALI RENTABILNOST	37
6.4 POVEZAVA KAZALCEV USPEŠNOSTI	38
SKLEP	40
LITERATURA IN VIRI	44
PRILOGA	1

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev v podjetju GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	5
<i>Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	7
<i>Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007</i>	8
<i>Tabela 4: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, zgradb, proizvodnih naprav in strojev ter drugih naprav in strojev podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	9
<i>Tabela 5: Izračun količnikov tehnične opremljenosti dela na zaposlenega v podjetju GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	11
<i>Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	13
<i>Tabela 7: Izračun koeficientov obračanja in dni vezave obratnih sredstev v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	14
<i>Tabela 8: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po spolu podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	15
<i>Tabela 9: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po starosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. v letih 2006 in 2007</i>	16
<i>Tabela 10: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po izobrazbi podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	17
<i>Tabela 11: Analiza dinamike zaposlenih v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	18
<i>Tabela 12: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	19
<i>Tabela 13: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	20
<i>Tabela 14: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	21
<i>Tabela 15: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov od prodaje po prodajnih trgih v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	23
<i>Tabela 16: Vezava terjatev do kupcev v podjetju GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007</i>	23
<i>Tabela 17: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	25
<i>Tabela 18: Stopnje kapitalizacije in zadolženosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	28
<i>Tabela 19: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	29
<i>Tabela 20: Kazalci finančne stabilnosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007</i>	30
<i>Tabela 21: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	32
<i>Tabela 22: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	33
<i>Tabela 23: Izračun dobička podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	34
<i>Tabela 24: Izračun produktivnosti dela v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	36
<i>Tabela 25: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	37
<i>Tabela 26: Izračun donosnosti kapitala in donosnosti sredstev v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007</i>	38
<i>Tabela 27: Du Pontov sistem povezanih kazalcev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007</i>	40

UVOD

Podjetje kot samostojna enota v pravnem, ekonomskem, internem in eksternem pogledu povezuje poslovne procese in teži k doseganju izbranega cilja ob maksimalni možni uspešnosti. Spoznanja pri analizi poslovanja pomagajo podjetju slediti načelu uspešnosti, torej doseganju čim ugodnejšega razmerja med vrednostjo rezultata in vrednostjo vlaganj, ki so potrebna za doseganje tega rezultata (Pučko, 2006, str. 3).

Vodstvo podjetja potrebuje za sprejemanje pravih odločitev o prihodnjem poslovanju podjetja prave informacije o preteklem poslovanju, saj konkurenca neposredno odpira vprašanja o tem, kaj bi se dalo izboljšati in kako to storiti. Iskanje odgovorov na ta vprašanja je predmet znanstvene discipline, ki ji tradicionalno pravimo analiza poslovanja in predstavlja proces spoznavanja poslovanja podjetja ali združbe kot celote, gre namreč za znanstveno raziskovanje in pojasnjevanje ekonomske stvarnosti, njenih pojavov, odnosov, procesov, in razvojnih tendenc (Pučko, 2004, str. 14). Cilj analize poslovanja je torej zagotoviti informacije za pravilno poslovno odločanje, ki je eden temeljnih pogojev za uspešno uresničevanje ciljev podjetja.

Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja gradbenega podjetja GPG d.d. v letih 2006 in 2007. Namen analize je seznaniti se s poslovanjem podjetja v omenjenih letih in na podlagi izračunanih kazalnikov določiti prednosti in slabosti v poslovanju. Cilj analize je spoznati količinske in kakovostne značilnosti podjetja ter predstaviti uspešnost poslovanja podjetja v omenjenih letih in jih med seboj primerjati.

Vsi podatki, ki so prikazani v diplomskem delu, so predmet računovodskih izkazov iz letnih poročil podjetja in so izraženi vrednostno, zato jih je bilo potrebno zaradi ustrezne primerljivosti inflacionirati z indeksi, ki jih navaja Statistični urad Republike Slovenije na spletni strani (Si-Stat podatkovni portal, <http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko>, 2009). Pri podatkih iz bilance stanja, kjer je podano stanje na določen dan, sem inflacioniral podatke iz leta 2006 z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki primerja raven cen v decembru tekočega leta z decembrom predhodnega leta. Ta indeks za takratno obdobje je znašal: $I_{dec.2007/dec.2006} = 105,6$. Podatke iz izkazov poslovnega izida, ki spadajo v kategorijo tokov, sem za leto 2006 popravil z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin tekočega leta s predhodnim. Ta indeks pa je znašal: $I_{2007/2006} = 103,6$. Pri izračunavanju povprečnih vrednosti iz bilance stanja za leto 2006 pa sem uporabil podatke iz leta 2005, ki pa sem jih zaradi primerljivosti z letom 2007 inflacioniral z indeksom $I_{dec2007/dec2005} = 108,6$, ki že upošteva dvoletno inflacijo. Bilance stanja ter izkaze poslovnega izida z inflacioniranimi podatki za leto 2006 sem dodal v priloge na koncu diplomskega dela.

Diplomsko delo je sestavljeno iz petih zaključenih celot. V uvodnem delu sem predstavil glavne značilnosti podjetja, vizijo in poslanstvo ter politike podjetja. V nadaljevanju sledi analiza poslovnih prvin podjetja, torej sredstev in zaposlenih. Analizi prvin sledi analiza poslovnih funkcij podjetja, in sicer nabave, prodaje in financiranja. V zadnjih dveh poglavjih sem analiziral še poslovni izid in uspešnost poslovanja. Na koncu je sklep, ki povezuje ugotovitve posameznih poglavij ter celovita ocena in spoznanja pri analizi poslovanja.

Podatki iz bilance stanja, izkaza uspeha ter priloge k računovodskim izkazom so revidirani s strani revizorske hiše Ernest & Young in po njihovem mnenju kažejo resnično in pošteno sliko finančnega stanja gospodarske družbe v obravnavanih letih. Pri posameznih poglavjih je najprej podana splošna teoretična osnova, ki se navezuje na poglavje, nato pa ji sledi analiza konkretnega podjetja. Znotraj vsakega poglavja diplomskega dela bom tako sledil splošni metodi analize poslovanja. Najprej bom opazoval dejstva ter jih primerjal z izbranimi osnovami, na podlagi česar bom poskusil ugotoviti problemske oz. prednostne položaje. Na koncu diplomskega dela bom poskusil ugotoviti tudi glavne probleme oz. prednosti v zvezi s poslovanjem.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA

Gradbeno podjetje Grosuplje je bilo ustanovljeno leta 1946. Po velikosti in rezultatih podjetje sodi v sam vrh slovenskega gradbeništva. Od 29. marca 1994 je GPG organiziran kot delniška družba. V Ljubljani in okolici so v večjih stanovanjskih soseskah zgradili četrtno vseh od sredine prejšnjega stoletja zgrajenih stanovanj. To so Ruski car, BS 3, Štepanjsko naselje, Fužine, Slovenska cesta, Rog, Grba, Grbina, Nova Grbina, Trnovska vrata v Ljubljani, Vrtnarija na Vrhniki, Sončni Dvori v Grosupljem in drugi. Veliko so zgradili tudi manjših sosesk in blokov, individualnih in vrstnih hiš, upravnih in poslovnih stavb: Astra, WTC, Plava laguna, veliko šol in vrtcev, večino fakultetnih objektov v Ljubljani in industrijske ter športne zgradbe. Družba je v letu 2002 pridobila tudi certifikat kakovosti ISO 9001/2000 (Internetno gradivo podjetja GPG d.d., <http://www.gpg.si>, 2009).

Poslanstvo podjetja je razvijanje, načrtovanje in gradnja objektov ter naselij, ki so prijetni za delo in bivanje ter prijazni do okolja. Zaposlenim sodelavcem nudijo dolgoročno varno, prijazno in ustvarjalno okolje (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6).

Vizija podjetja je vezana na nenehno izboljševanje konkurenčne sposobnosti in na izboljšave položaja v skupini vodilnih ponudnikov celostnih gradbenih storitev z uravnoteženim povečevanjem zadovoljstva vseh odjemalcev. Prizadevajo si za razvoj objektov in naselij ter krepitev blagovne znamke, predvsem na področju gradnje objektov najvišjega kakovostnega in cenovnega razreda (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6).

Temeljna načela podjetja (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6):

- z učinkovito in uspešno rastjo družbe zagotavljajo dolgoročno varnost za zaposlene in poslovne partnerje in lastnikom zagotavljajo stabilno donosnost vloženi sredstev,
- potrebe odjemalcev so v središču misli in ravnanj podjetja,
- projekte vodijo učinkovito in uspešno skladno s cilji projekta,
- nenehno izboljšujejo kakovost življenja v okoljih, kjer smo prisotni in s tem dvigujemo zaupanje okolja v dejavnost in obnašanje družbe,
- aktivno prepoznavajo in odpravljajo morebitne pretnje za varnost in zdravje pri delu,
- občutljive informacije imajo zaščitene pred nepooblaščenim razkritjem, varujemo točnost in popolnost informacij ter programske opreme in zagotavljajo, da so informacije in osnovne storitve na voljo uporabnikom, kadar je to potrebno,
- zaposlujejo skladno z zakonsko regulativo, mednarodnimi standardi, Splošno deklaracijo o človekovih pravicah in Konvencijo o pravicah otrok,
- načrtno skrbijo za razvoj zaposlenih skladno z njihovimi sposobnostmi in tako zagotavljajo njihovo usposobljenost, motiviranost ter strokovnost,
- ustvarjajo donos na kapital, donos na objekt in sicer na področju gradnje po naročilu in gradnje za trg.

Z vrednotami zaposlenih v podjetju GPG d.d. se sprejmejo osnovna načela etičnega obnašanja in so začrtane temeljne etične vrednote družbe, ki so jih dolžni upoštevati in izvajati vsi zaposleni ter tako prispevati k ugledu in veljavi podjetja v svojem poslovnem prostoru (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6).

Z vrednotami zaposlenih v GPG d.d. želijo (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6):

- zagotoviti korektno in pošteno ravnanje v danih pravnih okvirih,
- prispevati k dobrim medčloveškim in delovnim odnosom,
- postaviti temelje za strokoven, obenem pa prijazen odnos do sodelavcev in odjemalcev,
- z etičnim ravnanjem, obnašanjem in komuniciranjem skrbeti za ugled in veljavo GPG d.d.

Skupina GPG je na dan 31.12.2007 sestavljena iz družbe GPG d.d., kot matične družbe, katere poslovanje je predmet diplomskega dela in vseh odvisnih družb (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 12):

GPG d.d. je v letu 2007 ustanovila hčerinsko družbo GPG INŽENIRING d.d., v kateri ima 100-odstotni delež. V sodni register je bila vpisana dne 20.3.2007 z ustanovnim kapitalom 80.000 evrov, razdeljenim na 80 navadno prosto prenosljivih imenskih kosovnih delnic. Ustanovljena je bila z namenom prenosa dejavnosti gradnje za trg na družbo. V letu 2007 je bila aktivnost družbe usmerjena predvsem na nakupe lokacij za bodočo izgradnjo objektov gradnje za trg in izvedbo storitev prodaje za družbo GPG d.d.

Družba GPG KIPKOP d.o.o. je pomemben člen skupine GPG, njena bistvena dejavnost je namreč proizvodnja betona in dejavnost železokrivnice, kar v strukturi prihodkov predstavlja blizu 80% ustvarjenih prihodkov, ostali prihodki pa se nanašajo na storitve drugih dejavnosti, gradbene mehanizacije, avtoparka, žerjavnega oddelka idr.

Družba GPG GRADBENA OPERATIVA d.o.o. je hčerinska družba, ki zaposluje operativno delovno silo za potrebe gradbenih del matičnega podjetja in je na dan 31.12.2007 izkazala pozitivno stanje kapitala, saj je z uspešnim poslovanjem pokrila negativni kapital, ki je bil izkazan v preteklem letu.

Hčerinska družba GPG ADRIA GRADNJE d.o.o., ki posluje na ozemlju Hrvaške in pridruženi podjetji v Romuniji, družba MUNTALTO Romunija in PATA NEGRO Romunija, kateri je družba GPG d.d. pridobila s pripojitvijo nadrejene družbe FAKT d.o.o. v letu 2005 in ima v vsaki od njih 50-odstotni delež, nimajo pomembne vloge v poslovanju družbe GPG d.d.

2. ANALIZA SREDSTEV

Sredstva so premoženje podjetja v obliki stvari, pravic, terjatev in denarja, ki jih podjetje potrebuje za opravljanje svoje dejavnosti. Predstavljajo osnovni del poslovnega procesa in so nujno potrebna za začetek, obstoj in nadaljnji razvoj podjetja. Služijo kot orodje za delovanje in zajemajo predmete dela (surovine, material, polproizvode, itd.) in tudi delovna sredstva (zgradbe, opremo, zemljišča itd.). Za obe vrsti sredstev je značilno, da prenašata svojo vrednost na poslovne učinke (Pučko & Rozman, 2000, str. 56-58).

Za analizo sredstev moramo najprej ugotoviti njihov obseg in strukturo. Vrednost in sestava sredstev sta odvisni od vrste in obsega dejavnosti podjetja ter od njegove poslovne politike. Sredstva lahko delimo na podlagi hitrosti preoblikovanja oz. glede na koeficient obračanja, ki nam pove kolikokrat v enem letu se sredstva obrnejo oziroma prehajajo iz ene oblike v drugo. Torej na tej podlagi jih delimo na osnovna sredstva, za katera velja, da se obrnejo v obdobju, ki je daljši od enega leta, in na obratna sredstva, za katera je značilno, da se v enem letu obrnejo več kot enkrat, ter na finančne naložbe, ki se ne obračajo (Pučko, 2004, str. 54 in 55).

Po slovenskih računovodskih standardih iz leta 2006 se sredstva delijo na *dolgoročna sredstva*, ki se spreminjajo počasneje in se preoblikujejo v obdobju, ki je daljši od leta dni, ter na *kratkoročna sredstva*, ki se spreminjajo hitreje in se preoblikujejo v roku enega leta. Med sredstva pa sodijo tudi kratkoročne aktivne časovne razmejitve (Slovenski računovodski standard 24, 2006). Obseg in strukturo stalnih in gibljivih sredstev sem analiziral v Tabeli 1.

Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev v podjetju GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
Stalna sredstva	3.850.761,00	9,69	1.938.873,00	4,39	50,35
Gibljava sredstva	35.279.941,00	88,77	42.199.914,00	95,44	119,61
Skupaj	39.744.356,00	100,00	44.215.570,00	100,00	111,25

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

V Tabeli 1 vidimo, da je celotna vrednost sredstev na dan 31.12.2007 znašala 44.215.570,00 EUR, na isti dan leto prej pa 39.744.356,00 EUR, kar pomeni, da se je povečala za 11,25 odstotkov. Na povečanje je skoraj v celoti vplivalo povečanje gibljivih sredstev za 19,61 odstotkov, ki tudi zajemajo največji delež vseh sredstev podjetja in je glede na leto 2006 celo narastel iz 88,77 na 95,44 odstotkov. Povečale so se tudi kratkoročne časovne razmejitve, ki sicer v tabeli niso navedene, saj je njihov vpliv na spremembo sredstev v obdobju preučevanega leta zanemarljiv. Obratno velja za delež stalnih sredstev, ki se je v letu 2007 zmanjšal iz 9,69 na 4,39 odstotkov, kar sicer predstavlja skoraj 50-odstotno zmanjšanje, vendar zaradi majhnega deleža nima velikega vpliva na spremembo skupnih sredstev podjetja. V naslednjih točkah sem najprej podrobneje analiziral stalna sredstva in nato še gibljava sredstva podjetja ter prikazal spremembe v obsegu in strukturi posameznih postavk.

2.1 Dolgoročna sredstva

Dolgoročna sredstva sestavljajo neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve, opredmetena osnovna sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne poslovne terjatve in odložene terjatve za davek (SRS 30, 2006).

Med *neopredmetenimi dolgoročnimi sredstvi* so izkazane premoženjske pravice iz naslova programske opreme. Ob začetnem pripoznanju se ovrednotijo po nabavni vrednosti in se nato enakomerno časovno amortizirajo glede na dobo koristnosti, ki traja tri leta (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6).

Opredmetena osnovna sredstva vključujejo zemljišča, zgradbe in opremo in so izkazana po neodpisani vrednosti kot razlika med nabavnimi vrednostmi in amortizacijskimi popravki vrednosti. Opredmetena osnovna sredstva vzeta v finančni najem se izkazujejo ločeno od drugih istovrstnih opredmetenih osnovnih sredstev. Nabavna vrednost posameznega opredmetenega osnovnega sredstva zajema nakupno ceno in vse stroške, ki se lahko neposredno pripišejo usposobitvi sredstva za nameravano uporabo (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6).

Naložbene nepremičnine so nepremičnine, posedovane, da bi prinašale najemnino in/ali povečevale vrednost dolgoročne naložbe. Na podlagi letnega poročila (2007, str. 26) sodijo sem:

- zemljišča, posedovana za povečanje vrednosti dolgoročne naložbe, in ne za prodajo v bližnji prihodnosti v rednem poslovanju,
- zemljišča, za katera podjetje ni določilo prihodnje uporabe,
- zgradbe v lasti ali v finančnem najemu, oddane v enkratni ali večkratni poslovni najem,
- prazne zgradbe, posedovane za oddajo v enkratni ali večkratni poslovni najem.

Dolgoročne finančne naložbe so sestavni del finančnih instrumentov podjetja in so finančna sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, povečevalo svoje finančne prihodke. Finančne naložbe so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države, območja in občine ali drugih izdajateljev. Finančne naložbe se ob začetnem pripoznanju razvrstijo v: finančna sredstva, izmerjena po pošteni vrednosti skozi izkaz poslovnega izida, finančne naložbe v posesti do zapadlosti v plačilo, finančne naložbe v posojila ali za prodajo razpoložljiva finančna sredstva. Dolgoročne finančne naložbe so tiste, ki jih namerava imeti podjetje naložbenik v posesti v obdobju, daljšem od leta dni, in ne v posesti za trgovanje. Finančna sredstva, izmerjena po pošteni vrednosti prek poslovnega izida, so praviloma kratkoročne finančne naložbe. Tiste dolgoročne naložbe v finančne dolgove, ki zapadejo v plačilo v letu dni po dnevu bilance stanja, se v bilanci stanja prenesejo med kratkoročne finančne naložbe. Prav tako se med kratkoročne finančne naložbe prenese dolgoročne finančne naložbe v posojila podjetij, ki zaradi spremenjenega položaja (stečaj, likvidacija) prenehajo biti dolgoročne (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 27).

Dolgoročne poslovne terjatve se v začetku izkazujejo z zneski, ki izhajajo iz ustreznih listin, ob predpostavki, da bodo plačane. Terjatve iz naslova projektov gradnje za trg se izkazujejo z zneski ugotovljenimi skladno z metodologijo, glede na stopnjo dokončanja del. Terjatve iz poslovanja, izražene v tujih valutah, so preračunane v domačo valuto na dan nastanka. Del dolgoročnih terjatev, ki zapade v plačilo v letu dni po datumu bilance stanja, je v bilanci stanja izkazan med kratkoročnimi terjatvami iz poslovanja. Popravki vrednosti terjatev iz poslovanja so oblikovani v breme prevrednotovalnih poslovnih odhodkov po kriteriju individualne neizterljivosti terjatve. Družba ne razkriva podatkov o zapadlih terjatvah v plačilo, saj jih obravnava kot poslovno skrivnost (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 27).

Odložene terjatve za davek so zneski iz davka od dohodka, ki bodo povrnjeni v prihodnjih obdobjih glede na (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 28):

- odbitne začasne razlike,
- prenos neizrabljenih davčnih izgub v naslednja obdobja,
- prenos neizrabljenih davčnih dobropisov v naslednja obdobja.

Pripoznajo se, če je verjetno, da bodočasne razlike odpravljene v predvidljivi prihodnosti in da bo v prihodnje na razpolago obdavčljivi dohodek, s katerim bo mogoče izrabitizčasne razlike ter uporabiti neizrabljene davčne izgube in neizrabljene davčne dobropise (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 28). Sledi analiza dolgoročnih sredstev, ki vključuje obseg in strukturo dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev ter odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev.

2.1.1 Obseg in struktura dolgoročnih sredstev

Obseg in strukturo dolgoročnih sredstev v podjetju lahko vidimo v Tabeli 2, iz katere lahko razberemo, da se je vrednost posameznih postavkah iz leta 2006 na 2007 bistveno spremenila in s tem tudi struktura dolgoročnih sredstev v podjetju. Največji delež dolgoročnih sredstev v letu 2006 predstavljajo naložbene nepremičnine, in sicer kar 59,77 odstotkov, sledijo jim opredmetena osnovna sredstva z 28,43 odstotki, nato pa še odložene terjatve za davek, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne poslovne terjatve ter neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve.

Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
Neopred. sredstva in dolg. akt. čas. razm.	8.470,64	0,22	27.986,00	1,44	330,39
Opredmetena osnovna sredstva	1.094.634,47	28,43	1.232.167,00	63,55	112,56
Naložbene nepremičnine	2.301.764,20	59,77	151.106,00	7,79	6,56
Dolgoročne finančne naložbe	140.690,34	3,65	220.888,00	11,39	157,00
Dolgoročne poslovne terjatve	28.192,23	0,73	21.826,00	1,13	77,42
Odložene terjatve za davek	277.009,47	7,19	284.900,00	14,69	102,85
Skupaj stalna sredstva	3.850.761,36	100,00	1.938.873,00	100,00	50,35

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

V letu 2007 naložbene nepremičnine drastično padejo, in sicer kar za 93,44 odstotkov. V letu 2007 je bila namreč prodana naložbena nepremičnina na lokaciji Cesta dveh cesarjev, ki jo je kupila družba GPG Kipkop d.o.o., ki na tej lokaciji opravlja dejavnost. Ta sprememba postavi opredmetena sredstva na prvo mesto po deležu v strukturi sredstev, ki se namreč povečajo za 12,56 odstotkov, in predstavljajo 63,55 odstotkov vseh sredstev. Vrednost odloženih terjatev za davek se skoraj ne spremeni in v tem letu predstavljajo drugi največji delež dolgoročnih sredstev. Dolgoročne finančne naložbe pa se povečajo kar za 57 odstotkov in tako zavzemajo tretji največji

delež vseh dolgoročnih sredstev v tem letu, to je 11,39 odstotkov. Po vrsti glede na delež v strukturi jim sledijo naložbene nepremičnine, neopredmetena sredstva in dolgoročne časovne razmejitve ter dolgoročne poslovne terjatve. Neopredmetena sredstva in dolgoročne časovne razmejitve so najbolj narasle glede na leto prej, njihov indeks 07/06 namreč znaša 330,39, gre pa za programsko opremo, ki je izkazana v okviru premoženjskih pravic v višini 27.986,00 evrov.

2.1.2 Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev

Analiza opredmetenih osnovnih sredstev v tabeli 3 nam kaže, da največji delež med opredmetenimi sredstvi za leto 2006 predstavljajo proizvajalne naprave in stroji, in sicer kar 42,74 odstotkov, ki pa se je v letu 2007 še povečal na 52 odstotkov, kar je posledica nakupa novih naprav v podjetju in povečanja le teh za 36,94 odstotkov. Velik delež predstavljajo tudi zgradbe in zemljišča, v letu 2006 imajo tretji in v letu 2007 drugi največji delež, čeprav se iz leta 2006 na 2007 niso bistveno povečala, le za 0,58 odstotne točke.

Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
Zemljišča in zgradbe	306.034,09	27,96	307.821,00	24,98	100,58
Proizvajalne naprave in stroji	467.868,37	42,74	640.689,00	52,00	136,94
Druge naprave in oprema	318.104,17	29,06	283.657,00	23,02	89,17
Oprema v pridobivanju	2.627,84	0,24	0,00	0,00	0,00
Skupaj	1.094.634,47	100,00	1.232.167,00	100,00	112,56

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

Iz izračunanih strukturnih deležev in indeksov v tabeli 3 lahko po Pučku (2004, str. 58) ocenimo, da ni nobenih posebnosti, ki bi odločilno vplivale na poslovni uspeh, ki ga je doseglo podjetje. Spremembe v strukturi sredstev nimajo negativnega vpliva k ustvarjanju poslovnega uspeha, saj delež gradbenih objektov ostaja enak. Delež sredstev v pridobivanju pa je padel na vrednost nič, kar celo pozitivno vpliva na uspeh podjetja, saj sorazmerno večja osnovna sredstva, ki še ne funkcionirajo, nič ne prispevajo k ustvarjanju poslovnega uspeha.

2.1.3 Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

Zastarevanje osnovnih sredstev je ekonomski pojav, ki ga ne moremo natančno meriti, vendar ga posredno izražamo z odpisanostjo osnovnih sredstev. Seveda praviloma obstaja večja ali manjša razlika med stopnjo odpisanosti in stopnjo zastarelosti osnovnih sredstev, kajti odpisanost je

posledica politike amortiziranja teh sredstev, ki se ji ne posreči vedno uveljavljati popolne skladnosti z zastarevanjem osnovnih sredstev (Pučko, 2004, str. 60)

Družba vodi opredmetena osnovna sredstva po modelu nabavne vrednosti in uporablja metodo enakomernega časovnega amortiziranja. Amortizacijske stopnje so določene glede na dobo koristnosti. Amortizacija se obračunava posamično, za drobni inventar pa skupinsko. Datum pričetka amortiziranja je v skladu s SRS 2006 prvi dan naslednjega meseca, ko je sredstvo razpoložljivo za uporabo. Uporabljene amortizacijske stopnje v družbi:

- gradbeni objekti 3,00 - 10,00%
- oprema 5,00 - 25,00%
- druga oprema 6,70 - 25,00%
- računalniki in tiskalniki 20,00 - 25,00%

Preostala vrednost se upošteva le pri pomembnih postavkah. Pomembne postavke v okviru osnovnih sredstev so gradbeni objekti in deli gradbenih objektov in določena jim je preostala vrednost v višini 10 odstotkov (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 26).

V tabeli 4 sem podal stopnje odpisanosti celotnih opredmetenih osnovnih sredstev in posameznih delov omenjenih sredstev, kot so zgradbe, proizvodjalna in ostala oprema. Odpisanost sredstev računamo kot količnik med odpisano vrednostjo in nabavno vrednostjo preučevanih sredstev, stopnje neodpisanosti pa nisem podal, ker predstavlja preostali delež odpisanih sredstev.

Tabela 4: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, zgradb, proizvodjalnih naprav in strojev ter drugih naprav in strojev podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	Indeks 07/06
Nabavna vrednost opred. osnovnih sredstev	3.602.327,00	3.609.255,00	100,19
Popravek vred. opred. osnovnih sredstev	2.446.393,00	2.377.088,00	97,17
Stopnja odpisanosti opred. osn. sred.	67,91	65,86	96,98
Nabavna vrednost zgradb	323.172,00	323.172,00	100
popravek vrednosti zgradb	0	15.351,00	-
Stopnja odpisanosti zgradb	0,00	4,75	-
Nabavna vrednost proizvodjalne opreme	2.057.959,00	2.077.611,00	100,95
Popravek vrednosti proizvodjalne opreme	1.563.890,00	1.436.922,00	91,88
Stopnja odpisanosti proiz. opreme	75,99	69,16	91,01
Nabavna vrednost ostale opreme	1.218.421,00	1.208.472,00	99,18
Popravek vrednosti ostale opreme	882.503,00	924.815,00	104,79
Stopnja odpisanosti ostale opreme	72,43	76,53	105,66

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Kot je razvidno iz tabele 4 se stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2007 ni bistveno spremenila, saj je znašala 65,86 in se je glede na predhodno leto zmanjšala le za 3,2 odstotka. Stopnja odpisanosti zgradb je v letu 2006 enaka nič, ker v tem letu ni popravka vrednosti proizvajalne opreme, v naslednjem letu pa je odpisana vrednost zgradb enaka 4,75 odstotka nabavne vrednosti zgradb. Odpisanost proizvodnih naprav in strojev oz. opreme je v letu 2007 69,16-odstotna, kar predstavlja velik odstotek nabavne vrednosti opreme in nam torej kaže, da podjetje razpolaga s starimi napravami in stroji, vendar se je v letu 2007 stopnja odpisanosti zmanjšala za skoraj 9 odstotkov, ker je podjetje kupilo nove naprave in stroje. Tudi ostala oprema ima kar visoko stopnjo odpisanosti, in sicer 72,43 odstotkov v letu 2006 in 76,53 leto kasneje, kar pomeni da bi morale podjetje investirati v posodabljanje opreme. Lahko pa sedanja oprema zagotavlja učinkovit poslovni proces in podjetju ne prinaša izgube ali nižje konkurenčnosti zaradi morebitne zastaranosti sredstev.

2.1.4 Tehnična opremljenost dela

Na podlagi tehnične opremljenosti dela analiziramo razvoj vlaganj podjetij v tehnološke posodobitve in skušamo ugotoviti, kako je podjetje opremljeno z delovnimi sredstvi. Opredelimo jo kot razmerje med osnovnimi sredstvi podjetja in številom zaposlenih in s tem računamo, kolikšno vrednost osnovnih sredstev pripišemo posameznemu zaposlenemu. To pomeni, da višji kot je koeficient tehnične opremljenosti dela, večja je uspešnost poslovanja podjetja. Tehnična opremljenost dela je v sodobnih družbah najpomembnejši dejavnik produktivnosti dela in zato tudi pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja podjetja, panoge ali celotnega narodnega gospodarstva (Glas, 1995, str. 45).

Tehnično opremljenost dela spremljamo in ocenjujemo z različnimi kazalci, od katerih so najbolj pogosti (Pučko, 2004, str. 75):

$$\text{količnik energetske opremljenosti dela} = \frac{\text{vgrajena energetska moč}}{\text{število zaposlenih}} \quad (1)$$

$$\text{količnik tehnične opremljenosti dela I} = \frac{\text{nabavna vrednost delovnih priprav}}{\text{število zaposlenih}} \quad (2)$$

$$\text{količnik tehnične opremljenosti dela II} = \frac{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}{\text{število zaposlenih}} \quad (3)$$

Ocenjevanje z obema količnikoma tehnične opremljenosti sem uporabil v tabeli 5. Količnik z nabavno vrednostjo delovnih priprav v števcu je analitično bolj primeren kot z nabavno vrednostjo vseh osnovnih sredstev, saj z delovnimi pripravami bolj neposredno ustvarjamo poslovne učinke in glede na to bi se morali ocenjevanju bolj naslanjati na prvi količnik kot na drugi (Pučko, 2004, str. 75).

Pri izračunu količnikov tehnične opremljenosti dela na zaposlenega v tabeli 5 upoštevamo v števcu podatke na dan 31. 12. v letih 2006 in 2007, zato sem tudi v imenovalcu uporabil število zaposlenih na dan 31. 12. v vsakem letu in s tem zagotovil primerljivost podatkov stanja. Sredstva, ki sem jih uporabil pri izračunu količnikov so izražena po nabavni vrednosti, predstavlja namreč boljše osnovo za izračun kot neodpisana vrednost, ker se ne zmanjšuje z leti in tako nima dodatnega vpliva na vrednost količnika.

Tabela 5: Izračun količnikov tehnične opremljenosti dela na zaposlenega v podjetju GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Nabavna vrednost osnovnih sredstev	3.602.327,00	3.609.255,00	100,19
2. Nabavna vrednost opreme	1.218.421,00	1.208.472,00	99,18
3. Število zaposlenih na dan 31. 12.	129,00	121,00	93,80
Količnik tehnične opremljenosti I (1/3)	27.925,02	29.828,55	106,82
Količnik tehnične opremljenosti II (2/3)	9.445,12	9.987,37	105,74

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

V zgornji tabeli lahko razberemo, da se je tehnična opremljenost, merjena z nabavno vrednostjo delovnih priprav, v letu 2007 povečala za 6,82 odstotka, kar je posledica manjšega števila zaposlenih. Nabavna vrednost pa ni imela velikega vpliva, saj se je v letu 2007 povečala le za 0,19 odstotne točke glede na leto 2006, kar pomeni, da večja tehnična opremljenost, še ne pomeni nujno večje konkurenčnosti, lahko pa vpliva na uspešnost podjetja. Količnik tehnične opremljenosti I nam pove, da na enega zaposlenega v letu 2007 pripišemo 29.828,55 EUR osnovnih sredstev. Količnik tehnične opremljenosti II, merjen s celotnimi osnovnimi sredstvi, se je v letu 2007 prav tako povečal, in sicer za 5,74 odstotka glede na leto prej in nam pove, da na enega zaposlenega odpade 9.987,37 EUR vseh osnovnih sredstev podjetja.

2.2 Kratkoročna sredstva

Kratkoročna sredstva sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Obratna sredstva so tista poslovna sredstva, ki kratkoročno spreminjajo svojo obliko iz ene v drugo in se na koncu cikla poslovnega procesa ponovno pretvorijo v svojo začetno obliko. Takšen proces

spreminjanja oblik obratnih sredstev iz ene v drugo imenujemo obračanje (Hočevar, Igljučar & Zaman, 2002, str. 48).

Glede na obliko delimo kratkoročna sredstva na (SRS 24, 2006):

- zaloge,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva,
- aktivne časovne razmejitve.

Zaloge so količine materiala in trgovskega blaga v skladišču, dodelavi in pridelavi, pa tudi na poti od dobavitelja do kupca, količine nedokončane proizvodnje, proizvodov ter drobní inventar, ki ima ocenjeno dobo uporabnosti največ leto dni (SRS 4, 2006).

Kratkoročne terjatve iz poslovanja imajo rok zapadlosti v plačilo do enega leta. To so terjatve do kupcev, dobaviteljev, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida in drugo (SRS 5, 2006).

Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja z vnaprej določenim rokom vračila, ki ne sme biti daljši od enega leta. Zajemajo naložbe v kapital drugih podjetij, kratkoročno dana posojila in kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice podjetja (SRS 5, 2006).

Denarna sredstva so gotovina v blagajni, prejeti čeki in denarna sredstva na računih v bankah in drugih finančnih organizacijah (SRS 7, 2006).

V **aktivnih časovnih razmejitvah** so zajeti kratkoročno odloženi stroški in kratkoročno nezaračunani prihodki. Kratkoročno odloženi stroški ob svojem nastanku še ne bremenijo dejavnosti, oz. še nimajo stroškovnega nosilca. Nezaračunani prihodki vplivajo na poslovni izid, niso pa bili še nikomur zaračunani (Hočevar; Igljučar & Zaman, 2002, str. 60).

Kratkoročne terjatve iz poslovanja so terjatve, ki zapadejo v največ letu dni. Največkrat se pojavijo kot neplačani dostavljeni poslovni učinki, kot izplačila, za katera še ni bila prejeta protivrednost in kot preveč plačane obveznosti. Kratkoročne finančne naložbe so naložbe v druga podjetja, ki imajo pogodbeni rok vračila krajši od 12 mesecev (Hočevar, Igljučar, Zaman, 2002, str. 58). Denarna sredstva vključujejo gotovino, knjižni denar in denar na poti. Med denarna sredstva lahko štejemo tudi naložbe, ki jih je mogoče v kratkem času spremeniti v vnaprej znani znesek denarja (SRS 7, 2006).

2.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva svojo vrednost popolnoma prenesejo na poslovne učinke in jih lahko poimenujemo kot celoto obratnih sredstev in kratkoročnih finančnih naložb. Obratna sredstva so tista poslovna sredstva, ki hitro spreminjajo svojo obliko in se že v enem poslovnem procesu pretvorijo iz ene vrste v drugo, na koncu procesa pa se ponovno spremenijo v svojo začetno obliko. Pri krožnem toku obratnih sredstev imamo najprej denar, s katerim kupimo zaloge surovin in materiala. V proizvodnem procesu se zaloge surovin in materiala spremenijo v zaloge nedokončane in dokončane proizvodnje. S prodajo nastanejo terjatve do kupcev in ko so terjatve plačane dobimo zopet denar (Pučko, 2004, str. 119). Obseg in strukturo gibljivih sredstev prikazujem v tabeli 6.

Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	82.148,67	0,23	81.312,00	0,19	98,98
Zaloge	12.038.323,86	34,12	4.189.429,00	9,93	34,80
Kratkoročne finančne naložbe	3.163.304,92	8,97	3.168.048,00	7,51	100,15
Kratkoročne poslovne terjatve	14.169.003,79	40,16	34.553.186,00	81,88	243,86
Denarna sredstva	5.827.160,04	16,52	207.939,00	0,49	3,57
Skupaj	35.279.941,29	100,00	42.199.914,00	100,00	119,61

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

Kratkoročna sredstva so se v letu 2007 povečala za 19,61 odstotka glede na predhodno leto in tako skupaj dosegla vrednost 42.199.914,00 EUR. Največji vpliv na povečanje je imel velik skok kratkoročnih poslovnih terjatev v letu 2007 glede na leto 2006, in sicer kar za 143,86 odstotnih točk, ki tako predstavljajo kar 81,88 odstotkov vseh kratkoročnih sredstev. Glavni vzrok je nezapadlost kratkoročnih terjatev do kupcev gradnje za trg v višini 82 odstotkov, medtem ko je preostalih 18 odstotkov zapadlih do 30 dni.

Zaloge, ki predstavljajo drugi največji delež kratkoročnih sredstev, so imele ravno nasprotni učinek, saj je bilo njihovo zmanjšanje v letu 2007 kar 65,20 odstotno. Vendar je bil njihov negativni vpliv manjši, v letu 2007 namreč zavzemajo le 9,93-odstotni delež kratkoročnih sredstev, kar kaže na značilnosti storitvenega podjetja, ko zalog ni oziroma predstavljajo majhen strukturni delež sredstev. Takšno zmanjšanje je posledica večjih zalog v letu 2006. V okviru zalog blaga so bile namreč izkazane zaloge poslovnih površin, ki so bile predmet prodaje in povratnega finančnega najema v višini knjigovodske vrednosti zaloge 5.313.300 evrov. Nato je bil v letu 2007 izveden prenos lizinga na novega kupca oziroma najemnika.

Vrednost kratkoročnih finančnih naložb in sredstva za prodajo se v enem letu niso bistveno spremenila, medtem ko so denarna sredstva v letu 2007 padla skoraj na ničlo, in sicer za 96,43 odstotnih točk.

2.2.2 Obračanje obratnih sredstev

Obratna sredstva se običajno obrnejo nekajkrat v poslovnem letu, v posameznih primerih pa že v nekaj dneh. Hitrost obračanja pa vpliva na uspešnost poslovanja v obdobju, in sicer večkrat ko se sredstva obrnejo, večji je uspeh. Hitrost obračanja obratnih sredstev merimo s koeficientom obračanja obratnih sredstev in koeficientom trajanja enega obrata, ki sem ju izračunal v Tabeli 7 (Pučko & Rozman, 2000, str. 70). Zaradi zagotavljanja primerljivosti podatkov so povprečne vrednosti obratnih sredstev, terjatev in zalog računane kot povprečje začetnega in končnega letnega stanja preučevanega obdobja, ker gre pri spodaj navedenih koeficientih za primerjanje kategorij iz bilance stanja in izkaza uspeha.

Tabela 7: Izračun koeficientov obračanja in dni vezave obratnih sredstev v podjetju GPG d.d za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	Indeks 07/06
1. Poslovni prihodki	40.346.326,00	70.240.787,00	174,09
2. Poslovni odhodki	40.709.708,00	68.069.130,00	167,21
3. Povprečno stanje obratnih sredstev	21.469.919,00	36.389.486,50	169,49
4. Povprečno stanje terjatev	10.198.840,50	24.757.827,00	242,75
5. Povprečen obseg zalog	7.923.262,50	8.450.949,50	106,66
a) Koeficient obračanja obratnih sredstev (2/3)	1,90	1,87	98,65
Dnevi vezave obratnih sredstev (365/a)	192,50	195,13	101,37
b) Koeficient obračanja terjatev do kupcev (1/4)	3,96	2,84	71,72
Dnevi vezave terjatev (365/b)	92,27	128,65	139,44
c) Koeficient obračanja zalog (2/5)	5,14	8,05	156,77
Dnevi vezave zalog (365/c)	71,04	45,32	63,79

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Iz podatkov v tabeli je razvidno, da se je hitrost obračanja obratnih sredstev v podjetju v proučevanem obdobju malenkost zmanjšala, kar lahko neugodno vpliva na učinkovitost poslovanja podjetja. Koeficient obračanja obratnih sredstev je v letu 2007 znašal 1,87 in pomeni, da je potreben čas za en obrat 196 dni ali drugače povedano, da se obratna sredstva povprečno obrnejo 1,87-krat na leto. Analiza obračanja terjatev do kupcev pokaže, da se terjatve v letu 2007 obrnejo 2,84-krat oziroma vsakih 129 dni v letu. Dnevi vezave terjatev so se glede na leto 2006 povečali za 39,44 odstotkov, kar pomeni manjšo uspešnost podjetja pri izterjavi dolgov,

najverjetneje zaradi slabše plačilne sposobnosti kupcev. Dnevi vezave zalog so se zmanjšali iz 72 na 46 dni, kar predstavlja 36,21-odstotni padec in s tem povečanje uspešnosti podjetja, ker je denar manj časa vezan v zalogah. Zaloge so se namreč v letu 2007 povprečno obrnile 8,05-krat. Vzrok je lahko manjši količini končnih izdelkov ali pa v naročeni količini materiala, ki ni večja od minimalno potrebne za zagotavljanje nemotenega poteka poslovnega procesa.

3. ANALIZA ZAPOSLENIH

Kadrovska funkcija ja temelj poslovnih funkcij, saj je vloga in pomen človeka v poslovnem procesu bistvenega pomena. Človek je namreč s svojimi znanji in sposobnostmi ter motiviranostjo najpomembnejši proizvodni tvorec. Po vsebini in značaju je kadrovska funkcija zelo zahtevna in raznovrstna, kajti obsega splet različnih medsebojno povezanih odvisnih nalog, ki jih opravljajo za to usposobljeni nosilci nalog v posebnem funkcionalnem procesu. Ta poslovna funkcija je pomemben vir konkurenčne prednosti podjetja, zakaj zaposleni so nosilci intelektualnega premoženja podjetja (Lipičnik, 2005, str. 33-34).

3.1 Obseg in struktura zaposlenih po spolu

V tabeli 8 je prikazana analiza obsega in strukture zaposlenih po spolu. Število zaposlenih se je iz leta 2006 na 2007 gledano na dan 31. 12. zmanjšalo iz 129 na 121, kar predstavlja 6,20-odstotno zmanjšanje. V obeh letih so bili v podjetju zaposleni predvsem moški, in sicer v letu 2006 je bilo 70 odstotkov moških, v letu 2007 pa 75 odstotkov moških, saj je bilo zmanjšanje zaposlenih v tem obdobju v celoti s strani žensk. Natančno 21,05 odstotkov manj žensk je bilo zaposlenih v podjetju v letu 2007 kot v letu 2006. Povprečje mesečnih stanj zaposlenih je v obeh letih večje kot ob koncu leta, še posebej v letu 2006, ko je bilo povprečno število zaposlenih za 30 večje kot konec let, kar nakazuje na visoko raven fluktuacije zaposlenih v podjetju.

Tabela 8: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po spolu podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
Število zaposlenih na dan 31.12.	129	100,00	121	100,00	93,80
Moški	91	70,54	91	75,21	100,00
Ženske	38	29,46	30	24,79	78,95
Povprečno število zaposlenih	159		129		81,13

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

3.2 Struktura zaposlenih po starosti

Iz strukture, ki je prikazana v tabeli 9, je razvidna zelo raznolika starost zaposlenih, kajti v vsakem starostnem razredu, razen prvem (od 20 do 25 let) in zadnjem (od 56 do 60 let), je vpisanih več kot 10 zaposlenih. Kar nekaj zaposlenih je v razredih nad 45 let, natančneje 48,17 odstotkov v letu 2006, vendar se je ta odstotek zmanjšal na 44,63 v letu 2007. Predvsem zaradi 25-odstotnega povečanja zaposlenih v drugem starostnem razredu (od 26 do 30 let) in 30 odstotnega padca v razredu (od 46 do 50), ki je v letu 2006 predstavljal kar 24,03 odstotkov vseh zaposlenih. V letu 2007 so zaposleni bolj enakomerno porazdeljeni v starostne razrede kot v letu 2006, medtem ko se povprečna starost ni bistveno spremenila, zmanjšala se je namreč le za 0,09 odstotne točke na 43,52 let.

Tabela 9: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po starosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. v letih 2006 in 2007

STAROSTNI RAZRED	2006	%	2007	%	Indeks 07/06
od 20 do 25 let	0	0	0	0	100
od 26 do 30 let	16	12,4	20	16,53	125
od 31 do 35 let	14	10,85	12	9,92	85,71
od 36 do 40 let	15	11,63	13	10,74	86,67
od 41 do 45 let	22	17,05	22	18,18	100
od 46 do 50 let	31	24,03	22	18,18	70,97
od 51 do 55 let	17	13,18	21	17,36	123,53
od 56 do 60 let	13	10,08	9	7,44	69,23
od 61 do 65 let	1	0,78	2	1,65	200
Skupaj	129	100	121	100	93,8
Povprečna starost	43,56		43,52		99,91

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

Takšna starostna struktura lahko ugodno vpliva na poslovno uspešnost podjetja, ker zaradi ne preveč visoke povprečne starosti ni večjih dodatkov za delovno dobo pri izplačilu plač, ki povzročajo dodatne stroške dela. Prav tako taka povprečna starost pozitivno vpliva na dolgoročni razvoj podjetja, ker vključuje mlade v poslovni proces, ki prinašajo sveže ideje in nove rešitve za določene manj primerne sisteme poslovanja. Na drugi strani pa ohranja že izkušene zaposlene, ki imajo razvito široko socialno mrežo, kar je ključno v fazi pridobivanja posla in pri reševanju problemov, ki vključujejo sodelovanje zunanjih organov.

3.3 Struktura zaposlenih po izobrazbi

V tabeli 10, ki vsebuje podatke o izobrazbeni strukturi zaposlenih v podjetju, lahko vidimo da je najvišja stopnja zaposlenih VII. stopnja in da zaposluje tudi ljudi z najnižjo stopnjo izobrazbe, kar je značilno za gradbena podjetja. Vendar pa je število zaposlenih s stopnjo nižjo od V. zelo majhno, ker v podjetju GPG d.d. ni zaposlenih operativnih delavcev, ki so namreč zaposleni pri podjetju GPG Gradbena operativa d.o.o., ki je eno od podjetij v skupini. Največji odstotek zaposlenih, kar 52,39 v letu 2006 in 52,07 v letu 2007, ima V. stopnjo izobrazbe, kar je glede na vrsto dejavnosti podjetja pričakovano. Sledijo jim zaposleni z najvišjo stopnjo izobrazbe v podjetju, ki jih je v obeh preučevanih letih približno 24 odstotkov ter zaposleni s VI. stopnjo izobrazbe, ki predstavljajo 14,88-odstotni delež vseh zaposlenih. Sprememba števila zaposlenih iz leta 2006 na 2007 se je zgodila le v najvišjih treh razredih izobrazbene strukture, in sicer 3,08-odstotno zmanjšanje v razredu V. stopnje, potem 6,45-odstotno zmanjšanje v razredu VII. stopnje ter največja sprememba 18,18-odstotno zmanjšanje v razredu VI. stopnje izobrazbe. Manjše število zaposlenih z najvišjo stopnjo izobrazbe lahko negativno vpliva na uspešnost podjetja, vendar moramo upoštevati, da visoko izobraženi zasedajo predvsem višje vodstvene položaje in morajo biti sposobni sprejemati učinkovite poslovne odločitve, zato je lahko manjše število ljudi na takih položajih bolj učinkovito.

Tabela 10: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po izobrazbi podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

STOPNJA IZOBRAZBE	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
I.	1	0,78	1	0,83	100,00
II.	1	0,78	1	0,83	100,00
III.	0	0,00	0	0,00	100,00
IV.	9	6,98	9	7,44	100,00
V.	65	50,39	63	52,07	96,92
VI.	22	17,05	18	14,88	81,82
VII.	31	24,03	29	23,97	93,55
SKUPAJ	129	100,00	121	100,00	93,80

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

3.4 Dinamika zaposlenih

Glavni pripomoček pri spremljanju in ocenjevanju dinamike zaposlenih je bilanca gibanja zaposlenih, ki je prikazana v tabeli 11 in nam prikazuje glavno obliko dinamike zaposlenih, to je zamenjava osebja. Pri ocenjevanju zamenjave zaposlenih moramo ugotavljati in upoštevati vzroke zanjo, saj je potrebno ukrepati, če so vzroki vezani na podjetje in gre za pojav tako imenovane neto fluktuacije. Takšni največkrat prisotni vzroki za odhode so povezani s prenizkimi

plačami, slabimi delovnimi odnosi v podjetju, malo možnosti za dopolnilno izobraževanje, osebni razvoj ali napredovanje, ipd. (Pučko, 2004, str. 69 in 70).

Tabela 11: Analiza dinamike zaposlenih v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	Indeks 07/06
1. Število zaposlenih na dan 01.01.	189	129	68,25
2. Sklenitev delovnega razmerja	11	21	190,91
3. Prekinitev delovnega razmerja	71	27	38,03
4. Število zaposlenih na dan 31.12.	129	121	93,80
5. Bruto število zamenjav (2+3)	140	142	101,43
6. Neto število zamenjav (2-3)	-60	-6	10,00
7. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	159	129	81,13
8. Koeficient fluktuacije odhodov (3/7)	0,45	0,21	46,87
9. Bruto koeficient fluktuacije (5/7)	0,88	1,10	125,02
10. Neto koeficient fluktuacije (6/7)	-0,38	-0,05	-

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

Na temelju bilance gibanja zaposlenih v tabeli 11 najpogosteje ocenjujemo fluktuacijo z bruto količnikom fluktuacije, ki v podjetju GPG d.d. znaša 0,88 v letu 2006 in 1,10 v letu 2007, kar predstavlja relativno nizko stopnjo fluktuacije in ne pomeni problemske situacije v podjetju. Neto koeficient fluktuacije pa je bil v obeh letih negativen, in sicer za leto 2006 -0,38 in -0,05 v letu 2007, kar pomeni večje število odhodov kot prihodov zaposlenih v teh letih. Negativna neto fluktuacija je praviloma negativni pojav, saj podjetju povzroča stroške, ki bi se jim lahko izognili. Stroške predstavlja nadomestitev osebja z zaposlitvijo novih delavcev, ki jih je potrebno uvesti in usposobiti za delo. Poleg tega novinec določen čas ne dosega tiste ravni produktivnosti dela kot prejšnji izkušeni delavec, zato je uspeh dela slabši (Pučko, 2004, str. 71).

3.5 Izkoriščenost delovnega časa

Obstaja povezava med izkoriščenostjo delovnega časa v podjetju in njegovo uspešnostjo poslovanja, kar govori o potrebi, da izkoriščanje delovnega časa zaposlenih spremljamo in ocenjujemo z bilanco koledarskega sklada delovnega časa. Izdelava takšne bilance je prikazana v tabeli 12. Z njeno pomočjo lahko izračunamo stopnjo izkoriščenosti delovnega časa kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom delovnih ur. Možni koledarski sklad delovnih ur izračunamo kot zmnožek povprečnega števila zaposlenih, števila delovnih dni v letu in dolžine delovnika. Stopnja izkoriščenosti, ki jo tako izračunamo, nam pove kako dobro izkoriščamo delovni potencial podjetja (Pučko, 2004, str. 69-71).

Tabela 12: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	Indeks 07/06
1. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	159	129	81,13
2. Letni fond ur	2.080	2.088	100,38
3. Možen koledarski sklad delovnih ur (1*2)	330.720	269.352	81,44
4. Število plačanih opravljenih delovnih ur	276.729	220.686	79,75
Stopnja izkoriščenosti delovnega časa (4/3)	0,84	0,82	97,92

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

Iz tabele 12 lahko razberemo, da je bila stopnja izkoriščenosti delovnega časa v obeh preučevanih letih nižja od 100 odstotkov, kar predstavlja le delno izkoriščenost delavcev v podjetju. Poleg tega indeks dinamike, ki primerja stopnjo izkoriščenosti delovnega časa v letu 2007 s stopnjo v letu 2006, znaša 97,92 odstotka, kar pomeni zmanjšanje stopnje izkoriščenosti za 2,08 odstotne točke. Ta sprememba neugodno vpliva na poslovanje podjetja in zato je nujno potrebno iskanje vzrokov zanjo.

4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

S predmetom poslovanja je opredeljena tudi skupna naloga podjetja, ki jo členimo na posamezne poslovne funkcije podjetja. Osnovna prvina za opredeljevanje pojma funkcije je lahko le sintetična delna naloga, ki je skupaj z drugimi delnimi nalogami medsebojno odvisna, ker njihovo izvrševanje zagotavlja izvrševanje skupne naloge. Delne naloge v podjetju pa upravljajo različni za to usposobljeni subjekti oziroma nosilci nalog v zaokroženem delnem poslovnem procesu. Poslovno funkcijo tako opredelimo kot sintezo s posebnim predmetom poslovanja povezanih in medsebojno odvisnih delnih nalog (Lipičnik, 2005, str. 21 in 22).

Poslovni sistem, ki je sestavljen iz posameznih funkcij, lahko razčlenimo na izvajalni in upravljalni podsistem ter na informacijski podsistem, ki je posrednik med njima. Izvajalni podsistem poslovnega sistema je od zunaj najbolj viden podsistem poslovnega sistema, saj se v njegovem okviru odvija poslovni proces. V njem so razvrščene tako imenovane temeljne poslovne funkcije (Hočevar, Igličar, Zaman, 2002, str. 3-6):

- **kadrovska funkcija**, ki skrbi za pridobivanje, pripravlanje in varovanje zaposlenih v poslovnem sistemu,
- **tehnična funkcija**, ki skrbi za priskrbovanje, pripravlanje, vzdrževanje in varovanje delovnih sredstev, ki jih pri svojem delu potrebujejo zaposleni,
- **nabavna funkcija**, ki skrbi za nabavo, pripravlanje in varovanje delovnih sredstev, delovnih predmetov in tujih storitev,
- **proizvodna funkcija**, ki predstavlja spreminjanje delovnih predmetov pod vplivom delovne sile in delovnih sredstev v proizvode in storitve,

- **prodajna funkcija**, ki skrbi za razpečavanje in varovanje proizvodov oziroma razpečavanje opravljenih storitev,
- **finančna funkcija**, ki v ožjem pomenu skrbi za ustrezen pritek finančnih sredstev (praviloma v denarni obliki), v širšem pomenu pa vsebuje pridobivanje, preoblikovanje in vračanje sredstev ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev.

Kadrovsko funkcijo sem že obravnaval v poglavju o analizi zaposlenih, zato bom pričel razčlenitev poslovnih funkcij poslovnega sistema z nabavno funkcijo. V analizi posameznih funkcij bom izpustil tudi proizvodnjo funkcijo, ker gradbeništvo sodi v storitveno dejavnost.

4.1 Nabavna funkcija

Bistvo nabavne funkcije je v priskrbi poslovnih prvin, kamor v najširšem smislu štejemo nabavo delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile pa tudi tujih storitev v pravi količini in pravi kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno. V ožjem smislu pa štejemo le nabavo predmetov dela po dogovorjeni ceni na določenem trgu (Pučko, 2004, str. 76). Izhodišče za spremljanje in ocenjevanje nabave v našem primeru bo širše nabavno poslovanje.

4.1.1 Obseg nabave

Nabavna funkcija zavzema nabavo materiala in nabavo storitev podizvajalcev in kooperantov. Ker podjetje nima dovolj lastnega kadra za potrebe velikih projektov najema storitve kooperantov. Za izvajanje obrtniško-inštalacijskih del pa najema storitve podizvajalcev, kader podjetja je namreč specializiran le za gradbena dela. Tako je potrebno v okviru nabavne funkcije priskrbeti tuje storitve, ki morajo po obsegu, kakovosti in času ustrezati okvirom določenega projekta. V nadaljevanju je v tabeli 13 prikazan vrednostni obseg in struktura nabave podjetja v preučevanem obdobju.

Tabela 13: Vrednostni obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
Stroški blaga in materiala	9.654.696,91	27,24	10.848.979,00	17,48	112,37
Stroški storitev	25.786.757,72	72,76	51.224.132,00	82,52	198,65
Skupaj	35.441.454,63	100,00	62.073.111,00	100,00	175,14

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Iz tabele je razvidno, da je podjetje najelo oziroma nabavilo več storitev glede na nabavo blaga in materiala, in sicer 72,76 odstotkov v letu 2006 in 82,52 odstotkov v letu 2007. Delež nabave blaga in materiala se je iz leta 2006 na 2007 zmanjšal za skoraj 10 odstotnih točk navkljub povečanju stroškov blaga in materiala za 12,37 odstotkov, za kar je krivo 98,65-odstotno povečanje stroškov storitev. Indeks spremembe skupnih stroškov tako znaša 175,14 in nakazuje pridobitev novih večjih projektov, ki povečujejo potrebe po nabavi predvsem novih tujih storitev podizvajalcev in kooperantov. V nadaljevanju, natančneje pri analizi prodajne funkcije, bomo lahko videli, če ta trend naraščanja vrednosti nabave sovpadajo z gibanjem vrednosti prodaje.

4.1.2 *Vezava obveznosti do dobaviteljev*

Pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati povezanost nabavne in prodajne funkcije. Med nabavno in prodajno funkcijo se pojavlja zamik, ki se odraža v prodajnih zalogah. Poleg tega kupec blaga ponavadi ne izvrši plačila takoj po prevzemu, ampak z nekim časovnim zamikom, medtem pa mora podjetje samo financirati prodane količine proizvodov ali storitev. Po eni strani mora podjetje težiti k čim manjšim zalogam, vendar pa mora biti po drugi strani sposobno v najkrajšem možnem času zadovoljiti potrebe kupcev (Bošnjak, 2000, str. 27). Podjetje je poslovno uspešno, če ima ustrezno količino potrebnih dni vezave obveznosti do dobaviteljev, ki jih prikazujem v tabeli 14, gleda na dneve vezave terjatev do kupcev, ki pa jih bom prikazal v okviru prodajne funkcije podjetja, saj si tako zagotavlja minimalne stroške pri poslovanju.

Tabela 14: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Prihodki od prodaje	42.463.247,10	73.364.031,00	172,77
2. Povprečne obveznosti do dobaviteljev	9.871.343,65	19.438.585,46	196,92
a) Koeficient obračanja obveznosti (1/2)	4,30	3,77	87,74
b) Trajanje obrata obveznosti (365dni/a)	84,85	96,71	113,98

Vir: Bilanca stanja podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007.

Iz zgornje tabele je razvidno, da se je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev iz leta 2006 na leto 2007 zmanjšal za 12,26 odstotnih točk, medtem ko se je čas trajanja enega obrata obveznosti do dobaviteljev podaljšal iz 85 na 97 dni, kar predstavlja skoraj 14-odstotno podaljšanje in s tem pozitiven vpliv na poslovanje podjetja. Vzrok za manjši koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v letu 2007 je v relativno večjem povečanju povprečnih obveznosti do dobaviteljev, ki je znašalo 96,92 odstotkov, glede na povečanje prihodkov od prodaje podjetja, ki je bilo 72,77-odstotno. Posledično to pomeni povečanje dni vezave obveznosti, ki se izračunavajo

kot povprečno število dni v letu deljeno z koeficientom obračanja obveznosti, in s tem več časa do poravnave obveznosti do dobaviteljev ter posledično pozitiven vpliv na poslovanje.

4.2 Prodajna funkcija

Prodajno funkcijo štejemo med bolj pomembne funkcije v poslovnem procesu, saj zagotavlja pretvarjanje izdelkov in storitev največkrat sprva v terjatve do kupcev, kasneje pa s plačilom v obliko denarnih sredstev. Funkcija prodaje je usmerjanje proizvodnje na temelju preučevanega prodajnega trga, hkrati pa mora pridobivati kupce za proizvode in storitve podjetja po primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje in ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. Prodaja vsakega podjetja je odvisna od subjektivnih in tudi od objektivnih dejavnikov, če gledamo nanjo z vidika podjetja. Med objektivne dejavnike prodaje štejemo obstoječe potrebe kupcev, razmere na prodajnem trgu, stopnjo razvitosti gospodarstva, gospodarski sistem in politiko. Med subjektivne dejavnike pa sodijo predvsem sposobnosti in prizadevnost prodajalcev, saj je brez njihovih zmožnosti in prizadevnega dela težko pričakovati uspešno prodajo proizvodov in storitev podjetja (Pučko, 2004, str. 111).

4.2.1 Obseg in struktura prodaje

Obseg prodaje opazujemo na temelju izdanih faktur za prodane proizvode ali storitve. Ta način spremljanja in ocenjevanja prodaje pomeni kategorijo, ki vsebuje vse slabosti tekočih cen, fakture namreč vsebujejo tekoče prodajne cene. Ocenjevanje vrednostnega obsega prodaje tako zahteva izločanje vpliva inflacije na podatke v tem obsegu. Samo ocenjevanje obsega prodaje temelji na neki osnovi, ki je največkrat predhodno obdobje ali planiran obseg prodaje. Pri spremljanju in ocenjevanju strukture prodaje so praviloma zanimive številne strukture, ki vsaka po svoje vplivajo na poslovno uspešnost. Prodajo se lahko spremlja in ocenjuje po strukturi prodajnih trgov, vrstah proizvodov, vrsti prodaje, prodaji izdelkov, stopnji uvedenosti proizvodov oziroma storitev ali po metodi ABC (Pučko, 2004, str. 112). Za analizo prodaje podjetja GPG d.d. sem izbral strukturo prodaje po prodajnih trgih, ki je prikazana v tabeli 15 na naslednji strani.

V tabeli 15 lahko razberemo, da se struktura prodaje po prodajnih trgih v letu 2007 glede na 2006 ni bistveno spremenila. Kljub povečanju prihodkov od prodaje proizvodov na domačem trgu za 76,3 odstotkov se je delež v strukturi povečal le za 1,98 odstotne točke, ker je bil strukturni delež zelo visok že v letu 2006, in sicer 97,22-odstoten. Prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu so v letu 2006 predstavljali drugo mesto v strukturi z 1,98 odstotka, vendar so v letu 2007 padli na tretje mesto z 0,21 odstotka, kar je sicer 81,37-odstotno zmanjšanje, ki pa ne igra pomembne vloge pri uspešnosti poslovanja podjetja. Prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu prav tako zavzemajo majhen delež v obeh preučevanih letih, torej ima največji

vpliv na končni poslovni izid povečanje prihodkov na domačem trgu, katerega indeks za leti 2006 in 2007 znaša 172,77.

Tabela 15: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov od prodaje po prodajnih trgih v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
Prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	41.280.989,00	97,22	72.777.112,00	99,20	176,30
Prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	839.037,00	1,98	156.352,00	0,21	18,63
Prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu	343.221,00	0,81	430.567,00	0,59	125,45
Čisti prihodki od prodaje	42.463.247,00	100	73.364.031,00	100	172,77

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

4.2.2 Vezava terjatev do kupcev

Terjatve do kupcev se nanašajo na prodane proizvode in storitve, v katerih ni le vrednost nabavljenih surovin in materiala, ampak je bila v njihovo izdelavo vložena dodana vrednost, zato mora biti vrednost prodaje večja od vrednosti nabave (Bošnjak, 2000, str. 27).

Tabela 16: Vezava terjatev do kupcev v podjetju GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Prihodki od prodaje	42.463.247,00	73.364.031,00	172,77
2. Povprečne terjatve do kupcev	6.785.855,68	20.387.205,76	300,44
a) Koeficient obračanja terjatev (1/2)	6,26	3,60	57,51
b) Trajanje obrata terjatev (365dni/3)	58,33	101,43	173,89

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

Čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev se je v letu 2007 glede na predhodno leto podaljšal za 43 dni, kar je posledica plačilne nediscipline oziroma manjše plačilne sposobnosti kupcev in nosi negativni vpliv za poslovanje podjetja. Podaljšanje vezave terjatev do kupcev je 73,89-odstotno, medtem ko je vezava obveznosti do dobaviteljev, ki smo jo obravnavali v sklopu nabavne funkcije, le 13,98 odstotkov višja v letu 2007 glede na leto 2006. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je potemtakem v preučevanem obdobju zmanjšal, in sicer točno za 42,49 odstotkov. Dnevi vezave terjatev so bili tako v letu 2007 daljši kot dnevi vezave obveznosti, kar

je ravno obratno od leta 2006 in pomeni, da je podjetje poravnalo svoje obveznosti prej, kot je dobilo plačane svoje terjatve do drugih, kar je negativno vplivalo na poslovanje podjetja.

4.3 Finančna funkcija

Finančna funkcija je ena od faz poslovnega procesa, ki ima drugačno naravo kot nabavna, proizvodna in prodajna funkcija. Za razliko od drugih faz je financiranje delni proces, ki je nekako prisoten pri odvijanju vseh drugih procesov v podjetju, namreč njegova vloga je napajanje vseh drugih delnih procesov s potrebnimi finančnimi sredstvi. Financiranje delimo na dva velika dela, in sicer na pasivno financiranje in aktivno financiranje. Aktivno pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja, ki ustvarja določeno konstitucijo sredstev, pasivno pa se nanaša na priskrbo finančnih virov oziroma finančnih sredstev, ki ustvarja povsem določeno konstitucijo obveznosti do virov sredstev. Z ustvarjeno konstitucijo sredstev in obveznosti do virov sredstev so vzpostavljena tudi povsem določena razmerja med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev (Pučko, 2004, str. 126).

Kratkoročna finančna stabilnost se kaže v plačilni sposobnosti podjetja, torej da ob dospelosti tekoče poravnava svoje obveznosti. Dolgoročna finančna stabilnost pa se odraža v strukturi naložb in virov financiranja podjetja, ki zagotavlja dolgoročno plačilno sposobno podjetje. Podjetje ni nujno kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobno hkrati, glavna naloga podjetja pa je zagotavljanje dolgoročne plačilne sposobnosti, kljub morebitnim občasnim težavam s poravnavo obveznosti na kratek rok, saj ob ustrezno usposobljeni finančni službi nima večjih težav.

Viri sredstev nam povedo, od kod finančna sredstva, ki so potrebna za financiranje naložb podjetja. Če je obveznost do virov sredstev le v dobrem gospodarjenju, ne pa v vračanju sredstev, govorimo o stalnih ali trajnih virih. Če je obveznost vračanja dolgoročna, kot na primer pri dolgoročnih posojilih, govorimo o dolgoročnih obveznostih. Kratkoročna posojila, dolžne zneske dobaviteljem in druge podobne obveznosti mora podjetje poravnati v dogovorjenih rokih, praviloma prej kot v enem letu (Pučko & Rozman, 2000, str. 76-77).

Slovenski računovodski standardi delijo obveznosti do virov sredstev na kapital, rezervacije, finančne in poslovne obveznosti ter pasivne časovne razmejitve. Kapital podjetja sestavljajo zneski, ki so jih vložili lastniki, in zneski, ki so bili ustvarjeni s poslovanjem podjetja in pripadajo lastnikom. Delimo ga na več delov: vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti poslovni izid iz prejšnjih let, čisti poslovni izid poslovnega leta in prevrednotovalni popravki kapitala (SRS 24, 2006).

V okviru finančne funkcije analiziram obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev, finančno varnost, plačilno sposobnost in finančno stabilnost.

4.3.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Ugotavljanje, od katerih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšno sestavo ima in koliko je ta sestava ustrezna, nam omogoča spremljanje in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev. Obveznosti do virov sredstev so lahko obveznosti do tujih virov ali vračljivih virov, ki so ponavadi dolgoročne in kratkoročne obveznosti podjetja ter dolgoročne rezervacije, ali pa obveznosti do lastnih virov oziroma nevračljivih virov, katere predstavlja kapital podjetja (Pučko, 2004, str. 128). V Tabeli 17 prikazujem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev obravnavanega podjetja.

Tabela 17: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
Kapital	1.626.883,52	4,09	3.084.657,00	6,98	189,61
Vpoklicani kapital	500.000,00	1,26	531.426,00	1,20	106,29
Kapitalske rezerve	522.235,80	1,31	548.065,00	1,24	104,95
Rezerve iz dobička	59.534,09	0,15	63.201,00	0,14	106,16
Presežek iz prevrednotenja	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Preneseni čisti poslovni izid	108.111,74	0,27	575.640,00	1,30	532,45
Čisti poslovni izid poslovnega leta	437.001,89	1,10	1.366.325,00	3,09	312,66
Rezervacije in dolg.pasivne čas. razmejitev	1.247.301,14	3,14	1.501.764,00	3,40	120,40
Dolgoročne obveznosti	4.507.128,79	11,34	908.901,00	2,06	20,17
Dolgoročne finančne obveznosti	4.507.128,79	11,34	908.901,00	2,06	20,17
Dolgoročne poslovne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Odložene obveznosti za davek	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00

se nadaljuje...

...nadaljevanje

Kratkoročne obveznosti	22.279.073,86	56,06	34.398.815,00	77,80	154,40
Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Kratkoročne finančne obveznosti	7.007.893,94	17,63	10.792.824,00	24,41	154,01
Kratkoročne poslovne obveznosti	15.271.179,92	38,42	23.605.991,00	53,39	154,58
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	10.083.968,75	25,37	4.321.433,00	9,77	42,85
SKUPAJ Obveznosti do virov sredstev	39.744.356,06	100,00	44.215.570,00	100,00	111,25

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

V tabeli 17 lahko opazimo, da se je vrednost celotnih obveznosti do virov sredstev leta 2007 povečala za 11,25 odstotka glede na leto 2006, kar je predvsem posledica povečanja kratkoročnih obveznosti za 54,40 odstotnih točk, ki predstavljajo v bilanci stanja za leto 2007 kar 77,80-odstotni delež celotne pasive, od tega kratkoročne poslovne obveznosti 53,39 odstotkov in kratkoročne finančne obveznosti 24,41 odstotkov. V obravnavanem obdobju se je povečal tudi kapital, in sicer za visokih 89,61 odstotnih točk, vendar nima tolikšnega vpliva na spremembo skupnih obveznosti do virov sredstev, ker zavzema le njihov 6,98-odstotni delež. Enako velja za rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev, ki so se v tem obdobju povečale za 20,40 odstotnih točk, a predstavljajo le 3,40-odstotni delež vseh obveznosti do virov sredstev. Največji negativni vpliv na spremembe v pasivi bilance stanja so imele kratkoročne pasivne časovne razmejitev, ki so v letu 2006 predstavljale 25,37-odstotni delež. V letu 2007 so se zmanjšale za 57,15 odstotnih točk in posledični tudi svoj odstotni delež, in sicer na 9,77 odstotkov. Negativno spremembo so doživele tudi dolgoročne obveznosti, in sicer kar 79,83-odstotni padec iz približno 4,5 mio EUR na manj kot 1 mio EUR in posledično je padel njihov strukturni delež iz 11,34 na 2,06 odstotkov vseh obveznosti. Struktura obveznosti do virov sredstev se tako ni bistveno spremenila, še vedno namreč največji delež predstavljajo kratkoročne obveznosti, na drugem mestu pa so kratkoročne pasivne časovne razmejitev, le kapital na tretjem mestu je v deležu prehitel dolgoročne obveznosti, ki jim sledijo še rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev.

Celotni kapital podjetja, ki je v bilanci stanja na dan 31.12.2007 izkazan v znesku 3.084.657,00 EUR, sestavljajo vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena izguba iz prejšnjih let, presežki iz prevrednotenja in prehodno še ne razdeljeni čisti dobiček ali še ne poravnana čista izguba poslovnega leta in izraža obveznosti do lastnikov (Letno poročilo GPG d.d., 2007, str. 29).

»Skupščina družbe GPG d.d. je dne 24.8.2007 sprejela sklep, da se uvede kosovne delnice ter da se izvede preračun kapitala iz tolarjev v evre in povečanje osnovnega kapitala iz sredstev družbe. Družba ima izdanih 12.653 navadnih imenskih kosovnih delnic in v letu 2007 ni bilo izdanih novih delnic. Osnovni kapital družbe po izvedenem preračunu in povečanju znaša 531.426,00 evrov oziroma 42,00 evrov na delnico. Nastala razlika iz preračuna iz tolarjev v evre po 693. členu ZGD-1 v znesku 9,36 evrov se pokrije iz nevezanih rezerv iz dobička, povečanje kapitala v višini 3.416,31 evrov pa se izvede iz sredstev družbe in sicer iz kapitalskih rezerv. Kapitalske rezerve na dan 31. 12. 2007 so izkazane v višini 548.065 evrov. Sestavljene so iz vplačanega presežka kapitala v višini 2.937 evrov in zneska na podlagi odprave splošnega prevrednotovalnega popravka kapitala v višini 545.128 evrov. Rezerve iz dobička na dan 31. 12. 2007 so izkazane v višini 63.201 evrov. Zakonske rezerve so se na dan 31. 12. 2007 povečale iz čistega dobička obračunskega leta v višini 342,57 evrov, do višine 10% predpisanih po ZGD-1, in so izkazane v višini 53.143 evrov. Druge rezerve iz dobička so bile ob uskladitvi osnovnega kapitala zaradi preračuna iz tolarjev v evre zmanjšane za 9,36 evrov in so izkazane na dan 31.12.2007 v višini 10.058 evrov« (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 37).

4.3.2 Stopnja kapitalizacije in zadolženosti

V okviru analize financiranja so v Tabeli 18 predstavljeni podatki o finančni varnosti, ki nam pove, kolikšen delež predstavlja kapital v obveznostih do virov sredstev in podatki o stopnji zadolženosti podjetja, ki nam pove, kolikšen delež tujih virov je v vseh virih, oziroma kakšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Podjetje je finančno varnejše, če ima v celotnih virih poslovnih sredstev več trajnega kapitala kot tujih virov (Lipovec, 1983, str. 245-246). Optimalna finančna varnost pa je odvisna od več dejavnikov, predvsem od dejavnosti podjetja in sestave njegovega premoženja.

Finančna varnost izražena s stopnjo kapitalizacije, ki je podana v tabeli 18 je v letu 2006 znašala 4 odstotke, leta 2007 pa se je povečala na 7 odstotkov, kar pomeni, da je podjetje v letu 2007 z lastnim kapitalom pokrivalo 3 odstotke več obveznosti do virov sredstev. Stopnja kapitalizacije se je povečala predvsem zaradi povečanja kapitala za 89,61 odstotkov v letu 2007 glede na leto 2006 in na račun zmanjšanja dolgoročnih obveznosti za 79,83 odstotkov ter pasivnih časovnih razmejitev za 57,15 odstotkov v preučevanem obdobju. V obeh letih je bila stopnja kapitalizacije pod 10 odstotkov, torej podjetje z lastnim kapitalom ne zagotavlja finančne varnosti, kajti večina sredstev se v podjetju financira s tujim kapitalom, kar predstavlja veliko tveganje za nesposobnost plačevanja obresti in vračanja dolgov podjetja. Podjetje torej ne vzdržuje priporočljive vrednosti stopnje kapitalizacije, ki naj bi znašala vsaj 50 odstotkov, kar bi pomenilo celotno pokritje tujega kapitala z lastnim kapitalom.

Tabela 18: Stopnje kapitalizacije in zadolženosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Kapital	1.626.884,00	3.084.657,00	189,61
2. Dolgoročne obveznosti	4.507.129,00	908.901,00	20,17
3. Kratkoročne obveznosti	22.279.047,00	34.398.815,00	154,40
4. Pasivne časovne razmejitve	10.083.969,00	4.321.433,00	42,85
5. Obveznosti do virov sredstev skupaj	39.744.356,00	44.215.570,00	111,25
Delež kapitala v financiranju (1/5)	0,04	0,07	170,43
Delež dolgov v financiranju ((2+3)/5)	0,67	0,80	118,48
Delež trajnega in dolgoročnega financiranja ((1+2)/5)	0,15	0,09	58,52
Delež kratkoročnega financiranja ((3+4)/5)	0,81	0,88	107,54
Kazalnik finančnega vzvoda (2/1)	2,77	0,29	10,64

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

Stopnja zadolženosti je bila v letu 2006 67-odstotna in se je v letu 2007 povečala na 80 odstotkov, kar še dodatno dokazuje tveganje finančne politike podjetja. Vzrok za povečanje stopnje zadolženosti je predvsem v povečanju kratkoročnih obveznosti za 54,40 odstotnih točk. Manjši pozitiven vpliv na poslovanje podjetja je imelo le zmanjšanje dolgoročnih obveznosti podjetja za skoraj 80 odstotkov. Podjetje se torej financira predvsem iz tujih virov in predvsem iz kratkoročnih virov financiranja, kar nam nazorno govori delež kratkoročnega financiranja 81 odstotkov v letu 2006 in še povečan na 88 odstotkov v letu 2007. Delež trajnega in dolgoročnega financiranja pa je v obravnavanem obdobju padel iz 15 na 9 odstotkov.

4.3.3 Plačilna sposobnost

Naloga podjetja je redno preverjanje svoje likvidnosti in zagotavljanje potrebne količine denarja za nemoteno poslovanje. Gospodarska družba je plačilno sposobna, če ima več ali vsaj toliko denarja, da lahko poplača v danem trenutku zapadle obveznosti, torej govorimo predvsem o kratkoročnem vidiku. Če pride pri preoblikovanju sredstev do kakšnih motenj, imamo probleme pri pokrivanju v plačilo zapadlih obveznosti in gospodarska družba lahko postane plačilno nesposobna. Plačilno sposobnost lahko družba popravi tako, da pospeši obračanje svojih sredstev ali pa jih poveča ob takih obveznostih do virov sredstev, ki ne zapadejo v plačilo tako hitro. (Turk, 2003, str. 304 in 305).

S pomočjo kratkoročno vezanih sredstev in virov sredstev, ki so prikazana v tabeli 19 lahko torej ugotovljamo likvidnost oziroma plačilno sposobnost podjetja. Če podjetje postane nelikvidno, se izpostavi nevarnosti stečaja in likvidacije. Upniki lahko na osnovi nepravilnih zapadlih

obveznosti vložijo na sodišču predlog za uvedbo stečaja, kar dokazuje, da je spremljanje in ocenjevanje likvidnosti izjemnega pomena (Pučko, 2004, str. 138).

Tabela 19: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Likvidna sredstva	5.827.160,04	207.939,00	3,57
2. Kratkoročne obveznosti	22.279.073,86	34.398.815,00	154,40
3. Kratkoročna terjatve	14.169.003,79	34.553.186,00	243,86
4. Kratkoročne sredstva	35.279.941,29	42.199.914,00	119,61
Hitri koeficient (1/2)	0,26	0,01	2,31
Pospešeni koeficient ((1+3)/2)	0,90	1,01	112,59
Kratkoročni koeficient (4/2)	1,58	1,23	77,47

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

V tabeli 19 lahko razberemo, da so likvidna sredstva v obravnavanem obdobju padla za 96,43 odstotkov, vendar moramo upoštevati, da denarna sredstva nihajo dnevno, mi pa imamo podano stanje na koncu leta, torej lahko pričakujemo tako visoke letne spremembe likvidnih sredstev. Hitri koeficient potemtakem ne pojasnjuje plačilne sposobnosti podjetja in služi bolj za grobo oceno pred nadaljnjo analizo. Povečanje kratkoročnih obveznosti za 54,40 odstotkov in zgoraj omenjeno zmanjšanje likvidnih sredstev je imelo velik vpliv na zmanjšanje hitrega koeficienta, ki je padel iz 0,26 na 0,01 in predstavlja kar 97,69-odstotno zmanjšanje koeficienta. V imenovalcu hitrega koeficienta bi morali upoštevati zapadle obveznosti, katerih obseg je težje spremljati, zato običajno likvidnost ocenjujemo z drugimi kazalci. Za malo manj kot 13 odstotkov se je povečal pospešeni koeficient in tako v letu 2007 znaša 1,01 in predstavlja mejo, do katere naj bi bilo podjetje še finančno stabilno. Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti, ki znaša 1,58 v letu 2006 in 1,23 v letu 2007, pa ne dosega minimalne priporočene vrednosti, in sicer vrednosti 2, kar lahko pomeni, da ima podjetje težave z likvidnostjo, saj s kratkoročnimi sredstvi ni popolnoma sposobno pokrivati kratkoročne vire financiranja. Upoštevati moramo tudi, da so v števec tega kazalnika vključene tudi zaloge in kratkoročne finančne naložbe, ki ne zapadejo nujno na dan, ko potrebujemo denar, zato tudi tega kazalnika ne moremo obravnavati kot zanesljiv pokazatelj likvidnosti podjetja.

4.3.4 Finančna stabilnost

Finančna stabilnost ali solventnost podjetja pomeni sposobnost poravnania vseh obveznosti in vrnitev vložnega kapitala lastnikom ob morebitnem prenehanju poslovanja družbe, ki jo ugotavljamo na podlagi bilance dolgoročno vezanih sredstev in virov sredstev. Iz teh podatkov lahko kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi izračunamo količnik finančne stabilnosti, kot je prikazano v tabeli 20. Vrednost količnika mora biti okoli ena,

če hoče podjetje finančno stabilno poslovati. Če je njegova vrednost manjša od ena, bo podjetje verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, saj del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Količnik naj tudi ne bi pomembneje presegal vrednosti ena, kar bi pomenilo, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno, ker preveč angažiranih lastnih virov sredstev onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod in ker so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov (Pučko, 2004, str. 137).

Poleg količnika finančne stabilnosti bom izračunal tudi dolgoročno pokritost dolgoročnih sredstev in zalog, ki je razmerje med dolgoročnimi viri sredstev ter dolgoročnimi sredstvi povečanimi za zaloge, potem kapitalsko pokritost dolgoročnih sredstev kot razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi ter nazadnje še stopnjo samofinanciranja ali kapitalsko pokritost osnovnih sredstev, ki je opredeljena kot razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti.

Tabela 20: Kazalci finančne stabilnosti podjetja GPG d.d. na dan 31. 12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Dolgoročna sredstva	3.850.761,36	1.938.873,00	50,35
2. Zaloge	12.038.323,86	4.189.429,00	34,80
3. Kapital	1.626.883,52	3.084.657,00	189,61
4. Dolgoročni viri sredstev	7.322.764,20	5.438.515,00	74,27
5. Osnovna sredstva	1.094.634,47	1.232.167,00	112,56
Finančna stabilnost (4/1)	1,90	2,80	147,50
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog (4/(1+2))	0,46	0,89	192,56
Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev (3/1)	0,42	1,59	376,57
Stopnja samofinanciranja (3/5)	1,49	2,50	168,44

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

Če podjetje posluje finančno stabilno, mora biti vrednost vseh zgoraj omenjenih količnikov približno enaka ena. Iz tabele 20 je razvidno, da je za leti 2006 in 2007 značilen trend naraščanja vrednosti kazalnikov finančne stabilnosti. Količnik finančne stabilnosti je tako leta 2006 znašal 1,90 in se v letu 2007 še povečal za 47,50 odstotkov. Pri analizi dobičkonosnosti poslovanja bomo ugotavljali kako je to povečanje vplivalo na uspešnost poslovanja podjetja. V podjetju pa morajo biti pozorni na trend naraščanja tega kazalnika, da ne bi njegova vrednost v prihodnosti krepko preseгла vrednosti 1, kar bi imelo negativne posledice za podjetje, saj je praviloma nesmotrno imeti prevelike dolgoročne vire sredstev. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog se je iz leta 2006 na leto 2007 povečal za 92,56 odstotkov ter znaša 0,89 in se tako bliža priporočeni vrednosti. Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev pa se je povečal za 276,57 odstotkov, kar je posledica skoraj 90-odstotnega povečanja kapitala in

skoraj 50-odstotnega zmanjšanja dolgoročnih sredstev. Prav tako se je povečala vrednost kazalca samofinanciranja in tako v obeh letih krepko presega optimalno vrednost 1, kar pa je predvsem posledica majhnih osnovnih sredstev glede na kapital, ker večino sredstev v bilanci podjetja predstavljajo kratkoročna sredstva, ki se ne upoštevajo pri izračunu kazalcev finančne stabilnosti.

5. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Temeljni smisel obstoja in poslovanja podjetja je ustvarjanje poslovnega uspeha. Uspeh poslovanja podjetja se prikazuje v izkazu uspeha, ki je temeljni računovodski izkaz in kaže ustvarjene prihodke in povzročene odhodke v poslovnem letu. Poslovni izid se ugotovi na podlagi razlike med prihodki in se lahko izraža kot dobiček ali izguba. Dobiček je osnova in pogoj za širjenje poslovanja, izguba pa vodi v njegovo upadanje. Ugotavljanje in predvidevanje uspeha je izjemnega pomena, saj kaže možnosti nadaljnjega poslovanja v podjetju in s tem omogoča popraviljanje posledic in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešnost podjetja (Pučko & Rozman, 2000, str. 216 in 217).

V Slovenskih računovodskih standardih je poslovni izid opredeljen kot razlika med prihodki in odhodki v obračunskem obdobju (SRS 25, 2006). Poslovni uspeh podjetja navadno izražamo s čistim dobičkom, katerega dobimo iz celotnega dobička, ki se računa kot razlika med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja, zato v nadaljevanju potrebujemo najprej analizo prihodkov in odhodkov.

5.1 Prihodki

Prihodki so povečanja gospodarskih koristi oziroma celotna ustvarjena vrednost podjetja v obračunskem obdobju, in sicer v obliki povečanja sredstev ali zmanjšanja dolga in prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala. Razčlenjujejo se na poslovne, finančne in druge prihodke. Prihodki se priznajo, če je povečanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju povezano s povečanjem sredstev ali zmanjšanjem dolga in je to povečanje mogoče zanesljivo izmeriti. Prihodki od prodaje proizvodov, trgovskega blaga in materiala se merijo na podlagi prodajnih cen, navedenih v računih ali drugih listinah, zmanjšanih za popuste, odobrene ob prodaji ali kasneje, tudi zaradi zgodnejšega plačila. Prihodki od opravljenih storitev pa se merijo po prodajnih cenah dokončanih storitev ali prodajnih cenah nedokončanih storitev, glede na stopnjo njihove dokončnosti, navedenih v računih ali drugih listinah (Letno poročilo podjetja GPG d.d., 2007, str. 6). V tabeli 21 prikazujem obseg in strukturo prihodkov obravnavanega podjetja.

Tabela 21: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
Prihodki iz poslovanja	40.346.326,25	95,12	70.240.787,00	98,94	174,09
Čisti prihodki od prodaje	42.463.247,10		73.364.031,00		172,77
Sprememba vrednosti zalog proizv. in nedok. proizvod.	-3.854.764,48		-3.311.678,00		85,91
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	311.942,08		0,00		0,00
Drugi poslovni prihodki (prevredn. poslov. prihodki)	1.425.901,54		188.434,00		13,22
Prihodki iz financiranja	1.380.289,58	3,25	463.469,00	0,65	33,58
Finančni prihodki iz deležev	821.127,41		342.661,00		41,73
Finančni prihodki iz danih posojil	80.801,16		89.714,00		111,03
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	478.361,00		31.094,00		6,50
Izredni prihodki	690.546,33	1,63	289.745,00	0,41	41,96
Skupaj	42.417.162,16	100,00	70.994.001,00	100,00	167,37

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Iz tabele lahko razberemo, da so se celotni prihodki leta 2007 povečali za 67,37 odstotkov glede na prejšnje leto in dosegli vrednost 70.994.001,00 EUR. Glavno vlogo pri tem imajo poslovni prihodki, ki so v obeh letih zavzemali večinski odstotni delež vseh prihodkov, in sicer v letu 2006 95,12 odstotkov ter v letu 2007 98,94 odstotkov, kar predstavlja 74,09-odstotno povečanje. Finančne prihodke sestavljajo dividende in drugi prihodki iz deležev, prihodki od obresti za dane depozite bankam in za dana posojila drugim, prihodki od prevrednotenja terjatev in dolgovi zaradi ohranjanja vrednosti ter izterjane zamudne obresti iz kratkoročnih terjatev. Njihovo zmanjšanje iz leta 2006 na leto 2007 za 66,42 odstotkov in zmanjšanje izrednih prihodkov za 48,04 odstotkov ni bistvenega pomena, ker je njun skupni strukturni delež v letu 2006 manjši od 5 odstotkov, v letu 2007 pa komaj dosega 1 odstotek v strukturi prihodkov.

5.2 Odhodki

Odhodki so nasprotje prihodkov in se nanašajo na prodane količine, ki pa zajemajo tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov kot pridobljenih vrednosti. Tako kot prihodke tudi odhodke delimo na poslovne, finančne in izredne. Pri storitvenih poslovnih sistemih so stroški, ki se pojavljajo v določenem obračunskem obdobju, že tedanji redni odhodki (Hočevnar, Iglčar & Zaman, 2002, str. 96). Strukturo in obseg odhodkov podjetja prikazujem v Tabeli 22.

Tabela 22: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	%	2007	%	INDEKS 07/06
Odhodki iz poslovanja	40.709.707,53	97,13	68.069.130,00	98,30	167,21
Stroški blaga, materiala in storitve	35.441.454,63		62.073.111,00		175,14
Stroški dela	4.237.922,78		4.050.870,00		95,59
Odpisi vrednosti	428.709,46		441.504,00		102,98
Drugi poslovni odhodki	601.620,66		1.503.645,00		249,93
Odhodki iz financiranja	975.531,85	2,33	562.697,00	0,81	57,68
Fin. odhodki iz oslabitve in odpisov fin. naložb	0,00		0,00		100,00
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	546.418,92		431.085,00		78,89
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	429.112,93		131.612,00		30,67
Izredni odhodki	227.293,44	0,54	616.726,00	0,89	271,33
Skupaj	41.912.532,82	100,00	69.248.553,00	100,00	165,22

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Na podlagi tabele lahko ocenimo negativen vpliv spremembe odhodkov, katerih skupno povečanje iz leta 2006 na leto 2007 je znašalo 65,22 odstotnih točk. Največji vpliv na omenjene spremembe je imelo povečanje odhodkov iz poslovanja v obravnavanem obdobju, in sicer za 67,21 odstotkov. Poslovni odhodki namreč predstavljajo velik delež v strukturi odhodkov, saj so v letu 2006 zavzemali 97,13 odstotkov in v naslednjem letu 98,30 odstotkov. Kljub visokem 171,33-odstotnem povečanju izrednih odhodkov in zmanjšanju finančnih odhodkov v letu 2007, odhodki iz financiranja in izredni odhodki nimajo bistvenega vpliva na spremembo skupnih odhodkov zaradi zelo majhnega strukturnega deleža.

5.3 Poslovni izid

Obstajajo temeljne in druge vrste poslovnega izida, vendar so za analizo poslovanja podjetja pomembne le temeljne vrste, ker so druge namenjene le notranjim uporabnikom, pomembne pa so kategorije, ki služijo za zunanje in notranje uporabnike računovodskih informacij. Temeljne vrste poslovnega izida lahko razčlenimo na dobiček, izgubo in na čisti dobiček. Dobiček podjetja je rezultat razlike med njegovimi prihodki in odhodki v obračunskem obdobju, katerega lahko razčlenimo na poslovni izid iz poslovanja, poslovni izid iz financiranja, poslovni izid iz rednega delovanja, ki je seštevek obeh, ter izredni dobiček. Izguba je negativen poslovni izid in se prikazuje kot odbitni popravek vrednosti v skupini celotnega kapitala, ki se poravna v okviru

izrednih odhodkov v kasnejših obdobjih, če ne se zmanjšajo do tedaj izkazane rezerve in druge sestavine kapitala. Čisti dobiček je dobiček, zmanjšan za davke iz dobička, torej pozitivni poslovni izid, ki pripada zgolj podjetju in se razporeja na podlagi kapitala na deleže, ki pripadajo lastnikom in na podlagi dela na deleže zaposlenih iz čistega dobička (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 111-112) V nadaljevanju bom v tabeli 23 prikazal dobiček in čisti dobiček podjetja v preučevanih letih.

Tabela 23: Izračun dobička podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
Poslovni prihodki	40.346.326,25	70.240.787,00	174,09
Poslovni odhodki	40.709.707,53	68.069.130,00	167,21
Dobiček iz poslovanja	-363.381,27	2.171.657,00	-
Finančni prihodki	1.380.289,58	463.469,00	33,58
Finančni odhodki	975.531,85	562.697,00	57,68
Dobiček iz financiranja	404.757,72	-99.228,00	-
Izredni prihodki	690.546,33	289.745,00	41,96
Izredni odhodki	227.293,44	616.726,00	271,33
Dobiček iz izrednega poslovanja	463.252,90	-326.981,00	-
Celotni dobiček	504.629,34	1.745.448,00	345,89
Davek iz dobička	59.794,40	371.159,00	620,73
Odloženi davki	-603,28	7.622,00	-
Čisti dobiček	445.438,22	1.366.667,00	306,81

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Analiza izkaza poslovnega izida pokaže, da je podjetje dosegalo pozitiven uspeh v obeh obravnavanih letih, saj je poslovalo z dobičkom. Poleg tega je v letu 2007 glede na leto 2006 doseglo boljše rezultate, kajti podjetje je doseglo povečanje celotnega dobička za 245,89 odstotkov, ki tako v letu 2007 znaša 1.745.448,00 EUR. Posledično je doseglo tudi povečanje čistega dobička za 206,81 odstotkov, kar je predvsem posledica povečanja dobička iz poslovanja iz negativnega stanja v letu 2006 na 2.171.657,00 EUR v letu 2007. Največji vpliv na končni poslovni izid je imelo povečanje poslovnih prihodkov za 74,09 odstotkov, kar je 6,88 odstotkov več kot povečanje poslovnih odhodkov, oba pa imata daleč največji strukturni delež med prihodki in odhodki.

6. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Mera uspešnosti v podjetju ne more biti že sam poslovni uspeh, uspeh poslovanja nam namreč ne govori o dejanski uspešnosti oziroma neuspešnosti poslovanja podjetja. Poslovni uspeh je potrebno primerjati z obsegom vlaganj, ki so bila potrebna za doseg tovrstnega uspeha, zato poznamo mero uspešnosti gospodarjenja, ki kot razmerje med ciljem gospodarjenja in sredstvom za doseg tega cilja omogoči relativno primerjavo. Mera uspešnosti gospodarjenja ali ekonomsko načelo zahteva, da dosežemo čim večji učinek z danimi denarnimi sredstvi oziroma, da dosežemo dani učinek s čim manjšimi sredstvi (Pučko & Rozman, 1992, str. 247-248).

Uspešnost poslovanja lahko merimo na več načinov oziroma z različnimi kazalci in zato sem v nadaljevanju uspešnost poslovanja podjetja prikazal z delnimi kazalci. V nadaljevanju sem analiziral produktivnost dela, gospodarnost ali ekonomičnost in donosnost ali rentabilnost poslovanja podjetja. Pozitivnost posameznih kazalcev ni dovolj, šele v primeru, ko so vsi trije kazalci pozitivni, lahko govorimo o uspešnosti poslovanja podjetja. Poleg omenjenih kriterijev pa v podjetjih sledijo tudi drugim ciljem, kot so preživetje, rast, prilagodljivost na spremembe in ostalim ciljem, ki zagotavljajo dolgoročno uspešnost poslovanja.

6.1 Produktivnost dela

Produktivnost dela je opredeljena kot razmerje med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanjo vložnim delovnim časom, ki je bil potreben za doseg teh pridobljenih poslovnih učinkov. Na produktivnost dela vpliva veliko dejavnikov, ki pa jih lahko razvrstimo v več skupin. Imamo tehnično-tehnološke dejavnike, organizacijske dejavnike, človeške dejavnike, naravne dejavnike ter družbene dejavnike. Vsaka skupina bolj ali manj vpliva na produktivnost zaposlenih in njihovo dodano vrednost v podjetju (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 81).

Pri podjetju, ki opravlja različne dejavnosti, lahko zajamemo vse poslovne učinke v števcu s poslovnimi prihodki. Vprašanja glede imenovalca pa so povezana z izražanjem v določenih enotah časa ali pa s številom zaposlenih ter z različno kvalifikacijsko strukturo zaposlenih (Pučko & Rozman, 2000, str. 256-257). Pri izračunavanju produktivnosti v tabeli 24 sem obseg pridobljenih poslovnih učinkov izrazil s prihodki iz poslovanja, ki sem jih uporabil pri izračunu v števcu količnika. V imenovalcu pa sem obseg porabljenega dela pri izračunu produktivnosti I izrazil s povprečnim številom zaposlenih, pri produktivnosti II pa s številom opravljenih delovnih ur. Tako sem dobil podatke o poslovnih prihodkih, ki jih je v posameznem letu ustvaril en zaposleni in prihodkih, ki so bili v posameznem letu ustvarjeni na eno opravljeno delovno uro.

Tabela 24: Izračun produktivnosti dela v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Poslovni prihodki	40.346.326,25	70.240.787,00	174,09
2. Povprečno število zaposlenih	159	129	81,13
3. Število opravljenih delovnih ur	276.729	220.686	79,75
Produktivnost I (1/2) (EUR/zaposl.)	253.750,48	544.502,22	214,58
Produktivnost II (1/3) (EUR/uro)	145,80	318,28	218,31

Vir: Izkaz poslovnega izida in kadrovska evidenca podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Na podlagi izračunov, ki so prikazani v tabeli, lahko ugotovimo, da sta se obe produktivnosti v letu 2007 glede na 2006 povečali, in sicer produktivnost I za 114,58 odstotkov ter produktivnost II za 118,31 odstotkov. Vzrok lahko iščemo v povečanju poslovnih prihodkov za 74,09 odstotkov pri obeh merah produktivnosti ter v zmanjšanju povprečnega števila zaposlenih za 18,87 odstotkov pri izračunu produktivnosti I in v zmanjšanju števila opravljenih delovnih ur za 20,25 odstotkov pri izračunu produktivnosti II. Slednja se je v letu 2007 glede na prejšnje leto povečala za 172,48 EUR in znaša 318,28 EUR na uro dela. Produktivnost I pa se je v letu 2007 povečala na 544.502,22 EUR na zaposlenega, kar kaže na večjo uspešnost podjetja, saj je en zaposleni ustvaril v obdobju enega leta 290.751,74 EUR več kot v letu 2006.

6.2 Gospodarnost ali ekonomičnost

Ekonomičnost lahko analiziramo na različnih ravneh podjetja ter na podlagi različnih dejavnikov, od katerih je ekonomičnost odvisna. Od mnogih bom omenil le tisto klasifikacijo dejavnikov, ki deli dejavnike v dve veliki skupini, in sicer tehnično-družbene dejavnike ter družbeno-ekonomske dejavnike. V prvo skupino spadajo tisti dejavniki, ki vplivajo na količinski obseg in kakovost proizvodov ter obseg porabe poslovnih prvin. Med družbeno-ekonomske dejavnike pa spadajo vplivi preko spreminjanja prodajnih in nabavnih cen, splošnih razmer na trgu ter politično-gospodarski sistem. Če se osredotočimo na analizo na posameznih ravneh, lahko ekonomičnost poslovanja analiziramo na ravni celotnega podjetja ali na ravni posameznih poslovnih enot, stroškovnih mest, poslovnih učinkov. V tabeli 25 sem na podlagi podatkov izračunal količnike ekonomičnosti, ki se uporabljajo za analizo na ravni celotnega podjetja (Pučko, 2004, str. 151-154).

Izračuni v tabeli 25 na naslednji strani kažejo, da je podjetje v obravnavanih letih poslovalo gospodarno, saj so vsi kazalci v obeh letih večji ali enaki ena, razen ekonomičnosti poslovanja v letu 2006, ko je dosegla vrednost 0,99. V splošnem pa to pomeni, da je podjetje v svojih poslovnih ter neposlovnih dejavnostih, kot je financiranje, poslovalo ekonomično, torej so bili prihodki podjetja večji od dohodkov. Predvsem pa je zelo pomemben trend višanja stopnje ekonomičnosti podjetja na vseh področjih. Celotna ekonomičnost se je povečala za 1,30 odstotka,

ekonomičnost iz rednega poslovanja se je povečala za 2,92 odstotka, ekonomičnost poslovanja pa se je povečala za kar 4,12 odstotka. Omenjeni trend pa je predvsem posledica večjega povečanja prihodkov iz leta 2006 na leto 2007 kot odhodkov v obravnavanem obdobju.

Tabela 25: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 06/07
1. Celotni prihodki	42.417.162,16	70.994.001,00	167,37
2. Celotni odhodki	41.912.532,82	69.248.553,00	165,22
3. Redni prihodki	41.726.615,83	70.704.256,00	169,45
4. Redni odhodki	41.685.239,38	68.631.827,00	164,64
5. Poslovni prihodki	40.346.326,25	70.240.787,00	174,09
6. Poslovni odhodki	40.709.707,53	68.069.130,00	167,21
Celotna ekonomičnost (1/2)	1,0120	1,0252	101,30
Ekonomičnost iz rednega poslovanja (3/4)	1,0010	1,0302	102,92
Ekonomičnost poslovanja (4/5)	0,9911	1,0319	104,12

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

6.3 Donosnost ali rentabilnost

Rentabilnost je kazalnik, ki nam dejansko kaže uspešnost poslovanja podjetja za razliko od produktivnosti in ekonomičnosti, ki se nanašata bolj na učinkovitost, kajti doseganje določenega učinka v določenem času in z minimalnimi stroški, še ne pomeni nujno optimalnega učinka. Poslovati uspešno pomeni početi prave stvari in posledično poslovati z dobičkom. Podjetje lahko sicer posluje učinkovito, torej dela stvari na pravi način, vendar ne proizvaja pravih proizvodov in jih na trgu ne more prodati, torej ni uspešno. V Tabeli 26 na naslednji strani sem analiziral dve osnovni obliki donosnosti, in sicer donosnost kapitala in donosnost sredstev. Prva je zanimiva predvsem z vidika lastnika, ker računa razmerje med dobičkom in povprečnim vloženim kapitalom podjetja (angleška kratica ROE – return on equity). Druga pa z vidika podjetja kot celote, kazalnik namreč izračunamo kot razmerje med dobičkom in povprečjem celotnih sredstev podjetja (ROA – return on assets) (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 97). Donosnost je torej edini kompleksen pokazatelj uspešnosti poslovanja podjetja. Kriterij za ocenjevanje uspešnosti poslovanja podjetja, ki ima za cilj gospodarsko rast in razvoj, je lahko le dosežen dobiček na enoto vlaganj. Za izračun kazalnika donosnosti (rentabilnosti) sem uporabil podatke iz bilance stanja in iz izkaza uspeha podjetja za obravnavano obdobje.

Tabela 26: Izračun donosnosti kapitala in donosnosti sredstev v podjetju GPG d.d. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
Čisti dobiček	445.438,22	1.366.667,00	306,81
Povprečni kapital	3.037.746,55	2.355.770,26	77,55
Povprečna sredstva	26.780.463,02	41.979.963,03	156,76
ROE-donosnost kapitala (1/2)	0,1466	0,5801	395,63
ROA-donosnost sredstev (1/3)	0,0166	0,0326	195,73

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. in izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Iz izračunov stopenj donosnosti podjetja ugotovimo, da je podjetje v obravnavanem obdobju poslovalo donosno, saj je ustvarjalo dobiček. V letu 2007 glede na leto 2006 se je dobiček še povečal, in sicer za 206,81 odstotkov in tako močno vplival na povečanje donosnosti kapitala in donosnosti sredstev podjetja. Povprečni kapital se je v preučevanem obdobju zmanjšal 22,45 odstotkov, kar je še dodatno pripomoglo k povečanju donosnosti kapitala, ki se je povečal za 295,63 odstotkov in v letu 2007 znaša 0,58 in pomeni, da je 100 EUR vloženega kapitala v tem letu prineslo 15 EUR čistega dobička. Povprečna vrednost sredstev podjetja pa je v letu 2007 narasla za 56,76 odstotkov in delno izničila vpliv povečanja dobička na pozitivno spremembo donosnosti sredstev. V letu 2006 je namreč znašala 0,0166 in se v letu 2007 povečala za 95,73 odstotkov na 0,0326 in pomeni, da je podjetje s 100 EUR vloženih sredstev v tem letu ustvarilo 3,26 EUR čistega dobička.

6.4 Povezava kazalcev uspešnosti

Poslovno uspešnost podjetja se spremlja in ocenjuje z izračunavanjem kazalcev iz prejšnjih točk, ki se jih da primerjati z izbrano osnovo, v našem primeru je to predhodno obdobje, ugotavljanjem odklonov od osnove in iskanjem vzrokov za nastanek odklonov. Dejavnike oziroma vzroke za uspešnost poslovanja v preteklem obdobju lahko okvirno nakaže dobro poznan Du Pontov sistem povezanih kazalnikov, ki povezuje donosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev in ekonomičnostjo. Na povečanje donosnosti sredstev v podjetju lahko vplivajo dejavniki obračanja sredstev, namreč podjetju, ki bolj učinkovito upravlja s celotnimi sredstvi, se pri nespremenjeni ekonomičnosti poveča dobičkonosnost sredstev zaradi povečanja hitrosti obračanja celotnih sredstev. Lahko pa se poveča s povečanjem donosnosti prihodkov pri nespremenjeni hitrosti obračanja celotnih sredstev, na kar vpliva ekonomičnost poslovanja, ki pa jo poleg dejavnikov stroškov poslovanja določajo tudi dejavniki produktivnosti zaposlenih (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 98). Tako dobimo neko logično povezavo delnih kazalnikov poslovne uspešnosti, s katerimi sem analiziral uspešnost poslovanja podjetja.

Du Pontov sistem povezanih kazalcev povezuje dobičkonosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev. Iz kazalca deleža dobička v prodaji je mogoče razviti naslednji sistem povezanih kazalcev. V nadaljevanju je naveden postopek izpeljave povezanosti kazalcev, v kateri znak (E) predstavlja koeficient ekonomičnosti (Pučko, 2004, str. 149-150):

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{\text{prihodki} - \text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{\text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{1}{E} \quad (4)$$

Na podlagi Du Pontovega sistema lahko dobičkonosnost sredstev izrazimo kot:

$$\begin{aligned} \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} &= \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} * \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \\ &= \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{E}\right) \end{aligned} \quad (5)$$

To je bila izpeljava eksplicitne povezave med donosnostjo poslovnih sredstev, obračanjem poslovnih sredstev in ekonomičnostjo. Obračanja poslovnih sredstev pa lahko razčlenimo še na:

$$\frac{\text{prihodki}}{\text{povp. poslovna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. število zaposlenih}} * \frac{\text{povprečno število zaposlenih}}{\text{povp. poslovna sredstva}} \quad (6)$$

in tako dobimo eksplicitno povezavo med donosnostjo, produktivnostjo dela, opremljenosti dela s sredstvi in ekonomičnostjo:

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povp. posl. sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. št. zaposlenih}} * \frac{\text{povp. št. zaposlenih}}{\text{povp. posl. sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{E}\right) \quad (7)$$

Z razčlenitvijo je razvidno, da bo dobičkonosnost sredstev tem večja, čim večja bosta ekonomičnost in produktivnost dela, ki jo predstavlja odnos med prihodki in povprečnim številom zaposlenih, oziroma čim manjša bo opremljenost dela s sredstvi, ki je izražena z poslovnimi sredstvi na zaposlenega. V Tabeli 27 sem primerjal donosnost obeh preučevanih let, ki sem jo izračunal z množenjem delnih kazalcev donosnosti.

Tabela 27: Du Pontov sistem povezanih kazalcev podjetja GPG d.d. na dan 31.12. za leti 2006 in 2007

POSTAVKA	2006	2007	INDEKS 07/06
1. Celotni prihodki	42.417.162,16	70.994.001,00	167,37
2. Celotni odhodki	41.912.532,82	69.248.553,00	165,22
3. Povprečna vrednost sredstev	26.780.463,02	41.979.963,03	156,76
4. Povprečno število zaposlenih	159,00	129,00	81,13
a) Opremljenost dela s sredstvi (3/4)	168.430,59	325.426,07	193,21
b) Gospodarnost (1/2)	1,0120	1,0252	101,30
c) Produktivnost dela (1/4)	266.774,60	550.341,09	206,29
d) $(1/\text{opremljenost dela s sredstvi}) \cdot 10^6$	5,9372	3,0729	51,76
e) $(1-(1/\text{gospodarnost})) \cdot 10^2$	1,1897	2,4586	206,66
Dobičkonosnost sredstev $(c \cdot d \cdot e) \cdot 10^{-8}$	0,0188	0,0416	220,65

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. in izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Izračuni v tabeli nazorno pokažejo, da se je dobičkonosnost sredstev v podjetju, računana na podlagi delnih kazalcev, leta 2007 povečala v primerjavi z letom 2006 za 120,65 odstotkov. Do povečanja je prišlo predvsem zaradi povečanja dobičkonosnosti prihodkov za 106,66 odstotkov oziroma povečanje ekonomičnosti za 1,3 odstotka in zaradi 106,29 odstotkov večje produktivnosti dela, medtem ko je imela 93,21 odstotkov večja opremljenost dela s sredstvi v letu 2007 glede na leto 2006 negativen vpliv na povečanje donosnosti sredstev, kar je posledica povečanja povprečne vrednosti sredstev in manjšega povprečnega števila zaposlenih.

SKLEP

V diplomski nalogi sem analiziral poslovanje podjetja GPG d.d. v letih 2006 in 2007. Z analizo sem želel ugotoviti značilnosti in uspešnost poslovanja podjetja v obravnavanem obdobju ter določiti dejavnike, ki so vplivali na končni rezultat. Če pogledam najbolj splošni kazalec uspešnosti podjetje, lahko označim poslovanje podjetja za uspešno, saj je čisti dobiček v letu 2007 znašal 1.366.667 EUR, kar je približno trikratna vrednost glede na leto prej, povečal se je namreč za 206,81 odstotnih točk. Poleg dobička je podjetje v primerjavi s preteklim letom preseglo tudi prihodke, ki kažejo na večji obseg poslovanja podjetja. Doseženo je bilo za 68 odstotkov več poslovnih prihodkov, dobiček pa je bil v celoti dosežen iz dobička iz poslovanja, kar pomeni, da je podjetje uspelo ohraniti sorazmerno malo poslovnih odhodkov. Potrebno je poudariti, da je v strukturi čistih prihodkov iz prodaje 70 odstotkov prihodkov ustvarjenih s prodajo storitev oziroma gradnje projektov po naročilu, 29 odstotkov prihodkov pa s prodajo lastnih projektov gradnje za trg. Uspešno poslovno leto dokazujejo tudi kazalci uspešnosti, in sicer produktivnost, gospodarnost in donosnost. Prav vsi so se povečali v obdobju od konca leta

2006 do konca leta 2007, in sicer kazalci gospodarnosti le za nekaj odstotkov, vrednost kazalcev donosnosti in produktivnosti dela pa se je podvojila, nekaterih celo potrojila, kar kaže na uspešno vodenje poslovnega procesa v podjetju.

Z analizo dolgoročnih sredstev sem ugotovil, da so v podjetju v letu 2007 investirali v opredmetena osnovna sredstva, saj se je njihova vrednost povečala za 12,56 odstotka, medtem ko so se naložbene nepremičnine, ki so v letu 2006 zavzemale največji strukturni delež dolgoročnih sredstev, zmanjšale za 93,44 odstotkov in s tem postavile v letu 2007 na prvo mesto po strukturnem deležu opredmetena osnovna sredstva, ki so zavzemala 63,55 odstotkov vseh dolgoročnih sredstev. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev se je zaradi njihovega povečanja posledično zmanjšala za 3,02 odstotka in je bila v letu 2007 65,86-odstotna in še zdaleč ni previsoka, da bi bile kmalu potrebne večje investicije v dolgoročna sredstva. Omeniti je potrebno, da sta se oba preučevana količnika tehnične opremljenosti dela v letu 2007 povečala za malo več kot 20 odstotkov, kar je predvsem posledica zmanjšanja števila zaposlenih in ne ambiciozne politike investiranja podjetja v osnovna sredstva in opremo.

Prav tako so se v obravnavanem obdobju povečala kratkoročna sredstva, med katerimi opazimo največji porast med kratkoročnimi poslovnimi terjatvami, ki so se iz leta 2006 na leto 2007 povečale za 143,86 odstotkov in v letu 2007 predstavljajo 81,88-odstotni delež med vsemi gibljivimi sredstvi. Poslovni prihodki so se povečali relativno manj kot terjatve in posledično se je čas vezave terjatev povečal iz 93 na 129 dni, torej se terjatve do kupcev v letu 2007 povprečno obrnejo 2,84-krat, kar negativno vpliva na uspešnost podjetja zaradi vezave denarja v terjatvah. Pozornost je treba nameniti tudi zalogam, ki v letu 2006 predstavljajo presenetljivo visok 34,12-odstotni delež vseh gibljivih sredstev, a so se v letu 2007 zmanjšale za 65,20 odstotnih točk in padle na 9,93 odstotkov in tako v letu 2007 predstavljajo majhen strukturni delež sredstev, kar je značilno za storitveno podjetje. Čas vezave zalog se je v letu 2007 zmanjšal iz 72 na 46 dni, kar pomeni, da so se v letu 2007 povprečno obrnile 8,05-krat, kar je za 3 obrate več kot leto prej in vpliva na povečanje uspešnosti podjetja, ker je denar manj časa vezan v zalogah. Vrednost kratkoročnih finančnih naložb in sredstev za prodajo pa se v obravnavanem obdobju niso bistveno spremenila.

V okviru analize zaposlenih ni bilo moč ugotoviti pomembnejših sprememb. Starostna struktura zaposlenih v podjetju je dokaj uravnotežena v obeh preučevanih letih in tudi povprečna starost se v obravnavanem obdobju ni bistveno spremenila, saj se je v letu 2007 zmanjšala le za 0,09 odstotne točke in je znašala 43,52 let. Izobrazbena struktura je primerna vrsti dejavnosti, s katero se ukvarja podjetje, saj največji odstotek predstavljajo zaposleni V. stopnjo izobrazbe, vseeno pa je število zaposlenih z najnižjo stopnjo izobrazbe zelo majhno, ker v preučevanem podjetju ni zaposlenih operativnih delavcev, ki so namreč zaposleni pri podjetju GPG Gradbena operativa d.o.o., ki je eno od podjetij v skupini. Povprečje mesečni stanj zaposlenih je v obeh letih večje kot ob koncu leta, kar nakazuje na visoko raven fluktuacije zaposlenih v podjetju, vendar nihanja

v povprečnem številu zaposlenih in bruto količnik fluktuacije v letih 2006 in 2007 predstavljajo normalno fluktuacijo, saj so jo povzročile navadne in invalidske upokojitve ter zahteve po drugačnem delu, zato spremembe ne pomenijo problemske situacije v podjetju. Na drugi strani pa je neto koeficient fluktuacije v obeh letih negativen, kar je praviloma negativni pojav zaradi stroškov nadomestitve osebja. Stopnja izkoriščenosti delovnega časa pa kaže na delno izkoriščenost, v obeh preučevanih letih je bila le malo višja od 80 odstotkov.

V nadaljevanju sem analiziral poslovne funkcije podjetja. Pri analizi nabave sem ugotovil, da je podjetje najelo oziroma nabavilo več storitev v primerjavi z nabavo blaga in materiala. Indeks spremembe skupnih stroškov kaže na povečanje obsega nabave v letu 2007 zaradi pridobitve novih večjih projektov, ki povečujejo potrebe predvsem po novih tujih storitvah podizvajalcev in kooperantov. Iz analize prodaje pa lahko razberemo, da se struktura po prodajnih trgih v obravnavanem obdobju ni bistveno spremenila, največji vpliv na končni poslovni izid so imeli torej prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu. Kar se tiče vezave terjatev in obveznosti lahko povem, da so bili dnevi vezave terjatev v letu 2007 daljši kot dnevi vezave obveznosti, kar je ravno obratno od leta 2006 in pomeni, da je podjetje poravnalo svoje obveznosti prej kot je dobilo plačane svoje terjatve do drugih, kar je negativno vplivalo na poslovanje podjetja s finančnega vidika.

Pomembna je predvsem analiza finančne funkcije podjetja, saj je delež kapitala v financiranju daleč pod priporočeno vrednostjo 60 odstotkov, in sicer v letu 2006 ja ta delež znašal 4,09 in v letu 2007 6,98 odstotkov. To sicer nakazuje pozitivne spremembe, namreč povečanje za 89,61 odstotnih točk pomeni skorajšnje podvajanje lastnega financiranja sredstev, vendar še vedno ne zadostuje za varno poslovanje podjetja, zakaj stopnja zadolženosti se je v letu 2007 kljub temu povečala na 80 odstotkov, kar pomeni dodatno tveganje za podjetja, vzrok pa je predvsem v povečanju kratkoročnih obveznosti za 54,40 odstotkov, ki v letu 2007 predstavljajo kar 77,80 odstotni delež vseh obveznosti do virov sredstev. Posledično kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti ne dosega minimalne priporočene vrednosti, kar lahko pomeni, da ima podjetje težave z likvidnostjo, saj s kratkoročnimi sredstvi ni popolnoma sposobno pokrivati kratkoročne vire financiranja. Finančno stabilnost podjetja pa dokazuje količnik finančne stabilnosti in stopnja samofinanciranja, ki v obravnavanem obdobju krepko presegata priporočeno vrednost 1 ter koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev, ki se je v letu 2007 povečal za 276,57 odstotkov, kar je predvsem posledica povečanja kapitala. Tudi koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog se počasi bliža priporočeni vrednosti, vendar se je potrebno zavedati, da večino sredstev v bilanci podjetja predstavljajo kratkoročna sredstva, ki se ne upoštevajo pri izračunu kazalcev finančne stabilnosti.

Analiza končnega poslovnega izida nam pokaže, da je podjetje dosegalo pozitiven uspeh v obeh obravnavanih letih, poslovalo je namreč z dobičkom, ki ga je v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 celo izboljšalo za 245,89 odstotkov in je znašal 1.745.448,00 EUR. Posledično je doseglo

tudi povečanje čistega dobička, ki pa je predvsem posledica povečanja dobička iz poslovanja, kajti tako poslovni prihodki kot tudi poslovni odhodki imajo daleč največji strukturni delež med prihodki in odhodki. Povečanje poslovnih prihodkov je bilo v letu 2007 glede na leto 2006 večje za 6,88 odstotkov od povečanja poslovnih odhodkov. Posledica povečanja poslovnih prihodkov je tudi povečanje celotnih prihodkov v letu 2007 glede na leto prej za 67,37 odstotkov, ki so tako dosegli vrednost 70.994.001,00 EUR.

Na podlagi celotne analize poslovanja podjetja GPG d.d. v letih 2006 in 2007 lahko zaključim, da gre za uspešno obdobje poslovanja podjetja. Ugotovil sem, da ima podjetje dobre povezave s kupci in dobavitelji ter predvsem zelo dobre odnose z bankami, ki mu omogočajo poslovanje s tako nizkim deležem kapitala v financiranju svojih projektov. Pomembno vlogo imajo tudi projekti gradnje po naročilu, kjer pridejo do izraza reference podjetja oziroma kakovost že obstoječih izdelkov in cena, po kateri je podjetje sposobno konkurirati na trgu. Po velikosti in rezultatih lahko podjetje konkurira največjim gradbenim podjetjem v Sloveniji, njegovi končni proizvodi so namreč na evropski ravni, kar potrjuje tudi leta 2002 pridobljeni certifikati kakovosti ISO 9001/2000. Tako na podlagi vseh teh ugotovitev menim, da bo podjetje v prihodnosti še naprej poslovalo uspešno in povečevalo svoje poslovanje tako na obstoječih, kot tudi na novih perspektivnih trgih, kar že potrjujejo pridobljeni novi projekti v letih 2008 in 2009, kljub negotovim razmeram v času svetovne gospodarske krize.

LITERATURA IN VIRI

1. Bošnjak, M. (2000). *Gradivo za vaje in seminar za predmeta Upravljanje in ravnanje podjetja in Temelji managementa*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
2. Glas, M. (1995). *Ekonomija*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
3. Hočevar, M., Igličar, A. & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. *Internetno gradivo podjetja GPG d.d. O podjetju. Zgodovina*. Najdeno 5. julija 2009 na spletnem naslovu
<http://www.gpg.si/?viewPage=16>.
5. Kosi, U., Marc, M. & Peljhan, D. (2004). *Ekonomika podjetja: pojasnila, primeri in naloge*. Ljubljana: COPIS.
6. *Letno poročilo podjetja GPG d.d. 2006*. Najdeno 12. julija 2009 na spletnem naslovu
<http://www.gpg.si/?viewPage=17>.
7. *Letno poročilo podjetja GPG d.d. 2007*. Najdeno 12. julija 2009 na spletnem naslovu
<http://www.gpg.si/?viewPage=17>.
8. Lipičnik, B. (2005). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: ČGP Delo – TOZD Gospodarski vestnik.
10. Mramor, D., Brumec, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
11. Pučko, D., Rozman, R. (2000). *Ekonomika in organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
12. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Pučko, D. (2006). *Strateško upravljanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. *Si-stat podatkovni portal*. Statistični urad Republike Slovenije 2009.
Najdeno na spletnem naslovu
<http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp>
15. *Slovenski računovodski standard 4. Zaloge*. Slovenski računovodski standardi 2006.
Najdeno 28. avgusta na spletnem naslovu
http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS04.pdf.

16. *Slovenski računovodski standard 5. Terjatve.* Slovenski računovodski standardi 2006. Najdeno 28. avgusta na spletnem naslovu
http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS05.pdf.
17. *Slovenski računovodski standard 7. Denarna sredstva.* Slovenski računovodski standardi 2006. Najdeno 28. avgusta na spletnem naslovu
http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS07.pdf.
18. *Slovenski računovodski standard 24. Oblike bilance stanja za zunanje poslovno poročanje.* Najdeno 7. septembra 2009 na spletnem naslovu
<http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=1147>.
19. *Slovenski računovodski standard 25. Oblike izkaza poslovnega izida za zunanje poslovno poročanje.* Najdeno 7. septembra 2009 na spletnem naslovu
<http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=1148>.
20. *Slovenski računovodski standard 30. Računovodsko informiranje.* Slovenski računovodski standardi 2006. Najdeno 2. julija 2008 na spletnem naslovu
<http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=630>.
21. Turk, I. (2003). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe.* Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

PRILOGA

Tabela 1: Bilanca stanja podjetja GPG d.d. na dan 31.12. v letih 2006 in 2007 (v EUR)

	tekoče	stalne	tekoče	stalne	tekoče
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2005
SREDSTVA	44.215.570	41.970.040	39.744.356	15.004.795	13.816.570
A. Dolgoročna sredstva	1.938.873	4.066.404	3.850.761	5.342.320	4.919.263
I. Neopred. sredstva in dolg. akt.čas.razmejitev	27.986	8.945	8.471	833	767
1. Dolgoročne premoženjske pravice	27.986	8.945	8.471	833	767
2. Dobro ime	0	0	0	0	0
3. Predujmi za neopredmetena sredstva	0	0	0	0	0
4. Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	0	0	0	0	0
5. Druge dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0	0	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	1.232.167	1.155.934	1.094.634	206.457	190.108
1. Zemljišča in zgradbe	307.821	323.172	306.034	69.979	64.437
a) Zemljišča	0	0	0	997	918
b) Zgradbe	307.821	323.172	306.034	68.982	63.519
2. Proizvajalne naprave in stroji	640.689	494.069	467.868	115.503	106.356
3. Druge naprave in oprema	283.657	335.918	318.104	20.975	19.314
4. Opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo	0	2.775	2.628	0	0
a) Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	0	2.775	2.628	0	0
b) Predujmi za pridobitev opred. osnovnih sredstev	0	0	0	0	0
III. Naložbene nepremičnine	151.106	2.430.663	2.301.764	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	220.888	148.569	140.690	5.077.313	4.675.242
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	86.208	6.208	5.879	5.055.550	4.655.203
a) Delnice in deleži v družbah v skupini	80.000	0	0	5.054.062	4.653.832
b) Delnice in deleži v pridruženih podjetjih	5.465	5.465	5.175	1.310	1.206
c) Druge delnice in deleži	743	743	704	178	164
č) Druge dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
2. Dolgoročna posojila	134.680	142.361	134.812	21.763	20.040
a) Dolgoročna posojila družbam v skupini	0	0	0	0	0
b) Dolgoročna posojila drugim	134.680	142.361	134.812	21.763	20.040
c) Dolgoročno nevplačani vpoklicani kapital	0	0	0	0	0
V. Dolgoročne poslovne terjatve	21.826	29.771	28.192	2.292	2.110
1. Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0	0
2. Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev	21.826	29.771	28.192	2.292	2.110
3. Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	0	0	0	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	284.900	292.522	277.009	55.425	51.036
B. Kratkoročna sredstva	42.199.914	37.255.618	35.279.941	9.401.061	8.656.594
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	81.312	86.749	82.149	0	0
II. Zaloge	4.189.429	12.712.470	12.038.324	3.134.055	2.885.870
1. Material	522.344	420.407	398.113	465.292	428.446
2. Nedokončana proizvodnja	2.539.636	4.167.583	3.946.575	2.119.099	1.951.288
3. Proizvodi in trgovsko blago	1.127.449	8.124.480	7.693.636	549.664	506.136
4. Predujmi za zaloge	0	0	0	0	0

se nadaljuje...

...nadaljevanje

III. Kratkoročne finančne naložbe	3.168.048	3.340.450	3.163.305	289.642	266.705
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	3.254.319	3.081.741	263.992	243.087
a) Delnice in deleži v družbah v skupini	0	0	0	0	0
b) Druge delnice in deleži	0	0	0	0	0
c) Druge kratkoročne finančne naložbe	0	3.254.319	3.081.741	263.992	243.087
2. Kratkoročna posojila	3.168.048	86.131	81.563	25.650	23.619
a) Kratkoročna posojila družbam v skupini	2.889.696	0	0	24.411	22.478
b) Kratkoročna posojila drugim	278.352	86.131	81.563	1.239	1.141
c) Kratkoročno nevplačani vpoklicani kapital	0	0	0	0	0
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	34.553.186	14.962.468	14.169.004	5.435.213	5.004.800
1. Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	320.869	24.706	23.396	57.139	52.614
2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	31.928.934	9.288.005	8.795.459	5.154.101	4.745.949
3. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	2.303.383	5.649.757	5.350.149	223.973	206.237
V. Denarna sredstva	207.939	6.153.481	5.827.160	542.151	499.218
C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitev	76.783	648.018	613.653	261.414	240.713
Zunajbilančni aktivni konti	41.876.549	51.806.765	49.059.437	8.651.668	7.966.545
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2005
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	44.215.570	41.970.040	39.744.356	15.004.795	13.816.570
A. Kapital	3.084.657	1.717.989	1.626.884	4.831.190	4.448.610
I. Vpoklicani kapital	531.426	528.000	500.000	1.994.110	1.836.197
1. Osnovni kapital	531.426	528.000	500.000	1.994.110	1.836.197
2. Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	548.065	551.481	522.236	2.082.789	1.917.854
III. Rezerve iz dobička	63.201	62.868	59.534	237.433	218.631
1. Zakonske rezerve	53.143	52.800	50.000	199.411	183.620
2. Rezerve za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0	0	0
3. Lastne delnice in lastni posl. deleži (kot odbit.postav.)	0	0	0	0	0
4. Statutarne rezerve	0	0	0	0	0
5. Druge rezerve iz dobička	10.058	10.068	9.534	38.022	35.011
IV. Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	253.118	233.074
V. Preneseni čisti poslovni izid	575.640	114.166	108.112	182.512	168.059
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta	1.366.325	461.474	437.002	81.228	74.796
B. Rezervacije in dolg.pasivne čas. razmejitev	1.501.764	1.317.150	1.247.301	416.676	383.680
1. Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti	181.282	193.582	183.316	0	0
2. Druge rezervacije	1.263.675	1.061.740	1.005.436	401.732	369.919
3. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	56.807	61.828	58.549	14.944	13.761
C. Dolgoročne obveznosti	908.901	4.759.528	4.507.129	286.498	263.810
I. Dolgoročne finančne obveznosti	908.901	4.759.528	4.507.129	264.675	243.715
1. Dolgoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	674.987	666.970	631.600	264.675	243.715
3. Dolgoročne finančne obveznosti na podlagi obveznic	0	0	0	0	0
4. Druge dolgoročne finančne obveznosti	233.914	4.092.558	3.875.528	0	0

se nadaljuje...

...nadaljevanje

II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	21.823	20.095
1. Dolgoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2. Dolgoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	0	0	0	16.514	15.206
3. Dolgoročne menične obveznosti	0	0	0	0	0
4. Dolgoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	0	0	0	0	0
5. Druge dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	5.309	4.889
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0
Č. Kratkoročne obveznosti	34.398.815	23.526.702	22.279.074	8.422.224	7.755.271
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	10.792.824	7.400.336	7.007.894	3.566.167	3.283.763
1. Kratkoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	42.332	40.087	648.115	596.791
2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	10.275.688	4.889.360	4.630.076	2.685.784	2.473.098
3. Kratkoročne finančne obveznosti na podlagi obveznic	0	0	0	0	0
4. Druge kratkoročne finančne obveznosti	517.136	2.468.644	2.337.731	232.268	213.875
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	23.605.991	16.126.366	15.271.180	4.856.057	4.471.507
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	828.297	381.289	361.069	253.354	233.291
2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	18.712.828	13.125.412	12.429.367	3.790.547	3.490.375
3. Kratkoročne menične obveznosti	26.042	29.610	28.040	38.965	35.879
4. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	302.784	111.123	105.230	75.071	69.126
5. Druge kratkoročne poslovne obveznosti	3.736.040	2.478.932	2.347.473	698.120	642.836
D. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	4.321.433	10.648.671	10.083.969	1.048.207	965.200
Zunajbilančni pasivni konti	41.876.549	51.806.765	49.059.437	8.651.668	7.966.545

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.

Tabela 2: Izkaz poslovnega izida podjetja GPG d.d. v letih 2006 in 2007 (v EUR)

	tekoče	stalne	tekoče	stalne	tekoče
	2007	2006	2006	2005	2005
1. Čisti prihodki od prodaje	73.364.031	43.991.924	42.463.247	15.539.858	14.632.635
a) Čisti prihodki od prodaje doseženi na domačem trgu	73.207.679	43.122.682	41.624.210	15.505.445	14.600.231
b) Čisti prihodki od prodaje doseženi na tujem trgu	156.352	869.242	839.037	34.413	32.404
2. Sprememba vrednosti zalog proizv.in nedok. proizvodnje	-3.311.678	-3.993.536	-3.854.764	-1.726.564	-1.625.766
3. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	323.172	311.942	0	0
4. Drugi poslovni prihodki (s prevredn.poslov.prihodki)	188.434	1.477.234	1.425.902	87.013	81.933
5. Stroški blaga, materiala in storitve	62.073.111	36.717.347	35.441.455	11.835.052	11.144.117
a) Nab.vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porab.mat.	10.848.979	10.002.266	9.654.697	1.210.006	1.139.365
b) Stroški storitev	51.224.132	26.715.081	25.786.758	10.625.046	10.004.751
6. Stroški dela	4.050.870	4.390.488	4.237.923	1.198.594	1.128.620
a) Stroški plač	2.940.749	3.109.873	3.001.808	821.444	773.488
b) Stroški socialnih zavarovanj	213.821	225.860	218.012	62.038	58.416
c) Stroški pokojninskih zavarovanj	261.009	275.970	266.380	75.810	71.384
d) Drugi stroški dela	635.291	778.785	751.723	239.302	225.331

se nadaljuje...

...nadaljevanje

7. Odpisi vrednosti	441.504	444.143	428.709	173.060	162.957
a) Amortizacija	250.585	179.840	173.591	48.546	45.712
b) Prevrednot. poslovni odhodki pri neopr. sred. in opr.osn.sred.	26.238	64.450	62.210	2.442	2.299
c) Prevrednot. poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	164.681	199.853	192.908	122.072	114.945
8. Drugi poslovni odhodki	1.503.645	623.279	601.621	124.899	117.607
9. Finančni prihodki iz deležev	342.661	850.688	821.127	3.278	3.087
a) Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	0	0	0	0	0
b) Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah	257.372	0	0	81	76
c) Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	0	21.458	20.712	0	0
č) Finančni prihodki iz drugih naložb	85.289	829.230	800.415	3.197	3.010
10. Finančni prihodki iz danih posojil	89.714	83.710	80.801	6.367	5.995
a) Finančni prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	37.015	276	266	1.143	1.076
b) Finančni prihodki iz posojil, danih drugim	52.699	83.434	80.535	5.224	4.919
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	31.094	495.582	478.361	23.123	21.773
a) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	139	0	0	0	0
b) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	30.955	495.582	478.361	23.123	21.773
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0	51.853	48.826
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	431.085	566.090	546.419	351.379	330.865
a) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	414	42.583	41.103	21.461	20.208
b) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	301.508	522.880	504.710	329.632	310.388
c) Finančni odhodki iz izdanih obveznic	0	0	0	0	0
č) Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	129.163	627	605	286	269
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	131.612	444.561	429.113	118.239	111.336
a) Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	240	0	0	7.440	7.006
b) Finančni odhodki iz obveznosti do dobavit. in menične obveznosti	131.075	429.512	414.587	108.856	102.501
c) Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	297	15.049	14.526	1.943	1.830
15. Drugi prihodki	289.745	715.406	690.546	112.008	105.469
16. Drugi odhodki	616.726	235.476	227.293	69.653	65.587
17. Davek iz dobička	371.159	61.947	59.794	96.551	90.914
18. Odloženi davki	7.622	-625	-603	-55.425	-52.189
19. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	1.366.667	461.474	445.438	81.228	76.486

Vir: Letno poročilo podjetja GPG d.d. za leti 2006 in 2007.