

UNIVERZA V LJUBLJANI

EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA HALCOM

Ljubljana, januar 2002

NATAŠA DREMELJ

## **I Z J A V A**

Študentka Nataša Dremelj izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Mateja Lahovnika in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani dne, 4. januar 2002.

Podpis:

---

# KAZALO

<b>1. UVOD.....</b>	<b>1</b>
<b>2. PREDSTAVITEV PODJETJA.....</b>	<b>2</b>
2.1. Razvoj podjetja.....	2
2.2. Organiziranost podjetja.....	3
2.3. Razvoj in investicije .....	3
<b>3. ANALIZA POSAMEZNIH EKONOMSKIH KATEGORIJ PODJETJA .....</b>	<b>4</b>
3.1. Pojmovanje in prikaz uspeha.....	4
3.2. Analiza prihodkov .....	6
3.3. Analiza odhodkov.....	8
<b>4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....</b>	<b>10</b>
4.1. Rentabilnost.....	10
4.2. Obračanje sredstev.....	12
4.3. Ekonomičnost poslovanja .....	13
4.4. Produktivnost dela .....	14
<b>5. ANALIZA ZAPOSLENIH .....</b>	<b>16</b>
5.1. Število zaposlenih.....	17
5.2. Struktura zaposlenih .....	17
5.3. Dinamika zaposlenih.....	18
5.4. Izkoriščenost delovnega časa .....	20
<b>6. ANALIZA FINANCIRANJA.....</b>	<b>21</b>
6.1. Analiza obveznosti do virov sredstev .....	22
6.2. Analiza plačilne sposobnosti.....	25
6.3. Analiza finančne stabilnosti .....	27
<b>7. ANALIZA SREDSTEV PODJETJA .....</b>	<b>29</b>
7.1. Obseg in struktura sredstev .....	29
7.2. Analiza stalnih sredstev .....	30
7.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev .....	31
7.4. Tehnična opremljenost dela .....	33
7.5. Analiza gibljivih sredstev.....	34
7.6. Hitrost obračanja gibljivih sredstev .....	36
<b>8. SKLEP .....</b>	<b>38</b>
<b>9. LITERATURA .....</b>	<b>40</b>
<b>10. VIRI .....</b>	<b>41</b>

## TABELE

TABELA 1: Uspeh poslovanja podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	5
TABELA 2: Obseg in struktura prihodkov podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	6
TABELA 3: Obseg in struktura odhodkov podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	9
TABELA 4: Rentabilnost v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	11
TABELA 5: Obračanje sredstev in dnevi vezave sredstev v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	13
TABELA 6: Ekonomičnost poslovanja v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	14
TABELA 7: Produktivnost v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	15
TABELA 8: Število zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	17
TABELA 9: Izobrazbena struktura zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	18
TABELA 10: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	19
TABELA 11: Koeficient fluktuacije zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	19
TABELA 12: Bilanca obsega delovnih ur zaposlenih ter stopnja izrabe delavnega časa v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	20
TABELA 13: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev v podjetju Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	23
TABELA 14: Kazalci stanja financiranja v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	24
TABELA 15: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	26
TABELA 16: Kazalci finančne stabilnosti podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	28
TABELA 17: Obseg in struktura poslovnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	30
TABELA 18: Obseg in struktura stalnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	31
TABELA 19: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	32
TABELA 20: Kazalec tehnične opremljenosti dela v podjetju Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	33
TABELA 21: Obseg in struktura gibljivih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT. ....	35
TABELA 22: Koeficient obračanja gibljivih sredstev podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	36
TABELA 23: Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000. ....	37

# 1. UVOD

Podjetje je določena enotnost v pravnem, ekonomskem, upravljalno-poslovnem in finančnem pogledu, ki je podvržena oblikovanju dobička (Pučko, 1993, str. 5). Podjetje v procesu svojega poslovanja nosi tveganje za uspešnost, ki se stalno preverja na trgu. Da bi podjetje poslovalo kar najbolj uspešno in učinkovito, je nujno, da svoje poslovanje planira, ga izvede in sproti kontrolira. Poslovanje podjetja lahko tudi odstopa od planiranega, to pa lahko ugotovi le, če sproti opravlja kontrolo poslovanja in ugotavlja vzroke, ki so povzročili odstopanja.

Analizo poslovanja podjetja, ki je po svoji naravi empirična in ne teoretska veda, lahko opredelimo kot proces spoznavanja konkretnega poslovanja nekega podjetja z določenim ekonomskim in organizacijskim namenom. Treba je ločiti pojem analize od pojma analize poslovanja. S prvim mislimo na ugotavljanje sestavnih delov nečesa, razčlenjevanje. Z analizo poslovanja pa mislimo na sistematično spoznavanje konkretnega poslovanja podjetja z določenim ekonomskim in organizacijskim namenom, presojanje ugodnosti poslovnih procesov in stanj ter iskanje izboljšav pri njih kot podlage za usmerjanje prihodnjega delovanja (Kavčič, 1995, str. 53).

Analiza poslovanja je torej dejavnost, s katero presojamo ugodnost ali boniteto poslovnih procesov in stanj in v okviru katere predlagamo ukrepe za njihove izboljšave (Mišelčič, 1999, str. 229). Analiza poslovanja nudi tako informacijsko podlago in je osnova za sprejemanje ciljev ter za kontrolo uresničevanja le-teh.

Analiza poslovanja vsebuje tri bistvene elemente, in sicer:

- predmet opazovanja,
- namen analize in
- cilj analize poslovanja.

Predmet moje analize je poslovanje podjetja Halcom informatika d.o.o. iz Ljubljane v letih 1998, 1999 in 2000 ter primerjava poslovanja v teh letih.

Namen analize poslovanja ima organizacijski, ekonomski in uporabniški vidik. Organizacijski vidik pomeni, da s pomočjo analize ugotovimo morebitna odstopanja in s tem omogočimo tistim, ki odločajo, da sprejmejo ustrezne rešitve. Ekonomski vidik pomeni, da morajo odločitve voditi k večji uspešnosti poslovanja, saj gre za odločanje o celotnem poslovanju. Zato nas zanimajo prav dejavniki in odstopanja, ki vplivajo na uspešnost. Analiza o celotnem poslovanju pa je namenjena predvsem vodstvu podjetja.

Cilj analize je ugotoviti probleme in prednosti podjetja, da bi rešili prve in gradili prihodnost na drugih (Rozman, 1993, str. 91). Cilj je torej spoznati poslovanje in njegovo uspešnost, ugotoviti probleme, odkriti morebitne rezerve pri poslovanju ter spoznati, kateri dejavniki so vplivali na uspešnost podjetja in koliko.

Analiza vključuje fazi spremljanja ali opazovanja ter diagnosticiranja poslovanja. Spremljanje obsega zbiranje podatkov o dejstvih, primerjanje in ugotavljanje razlik ter vplivov na uspešnost. Diagnosticiranje pa je ugotavljanje vzrokov, ki so povzročili razlike.

Vsi vrednostni podatki so v slovenskih tolarjih. Zaradi časovne primerjave sem, zaradi prisotnosti inflacije, podatke iz let 1998 in 1999 revalorizirala, saj nominalno povečanje vrednostnega podatka ne pomeni tudi njegovega realnega povečanja. Za primerljivost podatkov iz bilance stanja, ki se nanašajo na stanje konec leta, sem upoštevala indeks cen življenjskih potrebščin. Za primerjavo vrednosti v bilanci uspeha, ki se nanašajo na tokove, sem prav tako uporabila indekse cen življenjskih potrebščin, le da sem tokrat upoštevala povprečje rasti cen v obdobju.

Za svoje delo sem potrebovala naslednje indekse (Statistični urad Republike Slovenije):

- za vrednostno prilagajanje bilance stanja
  - ▶ dec 2000/dec 99 → 108,9
  - ▶ dec 99/dec 98 → 108,0
  - ▶ dec 98/dec 97 → 106,5iz tega izhaja:
  - ▶ dec 2000/dec 98 → 117,6
  - ▶ dec 2000/dec 97 → 125,3
- za vrednostno prilagajanje bilance uspeha
  - ▶ povprečje 2000/povprečje 99 → 108,9
  - ▶ povprečje 99/povprečje 98 → 106,1iz tega izhaja:
  - ▶ povprečje 2000/povprečje 98 → 115,6.

Diplomsko delo sem razdelila na šest poglavij. Prvo poglavje je namenjeno predstavitvi podjetja. V drugem poglavju sem predstavila uspeh poslovanja podjetja na podlagi analize prihodkov in odhodkov. Tretje poglavje obravnava rentabilnost in ekonomičnost poslovanja, obračanje sredstev in produktivnost dela in v skladu s temi kriteriji obravnava uspešnost poslovanja podjetja v proučevanem obdobju. Četrto poglavje obsega analizo zaposlenih in njihov vpliv na uspešnost poslovanja. Peto poglavje je namenjeno analizi financiranja, zadnje pa analizi sredstev na podlagi bilanc stanja. S sklepom diplomsko delo končujem in v njem povzemam pomembnejše rezultate analize.

## **2. PREDSTAVITEV PODJETJA**

### **2.1. Razvoj podjetja**

Podjetje Halcom informatika je družba z omejeno odgovornostjo in je bila ustanovljena leta 1992. Prva dejavnost novoustanovljenega podjetja je bila svetovanje in vodenje projektov v švedskem podjetju AU System, ki se je ukvarjalo z informacijsko tehnologijo. Podjetje je vzporedno razvilo tudi svoj produkt, namenjen ureditvi pisarniškega poslovanja, z imenom IPS – integriran pisarniški sistem, in ga tudi tržilo.

Z leti je podjetje raslo in širilo svojo dejavnost in v zadnjih petih letih postalo vodilno podjetje na področju programske opreme, namenjene bankam v Sloveniji. Za Halcomove rešitve za elektronsko bančništvo in bančne plačilne sisteme je značilna visoka stopnja

varnosti in zaščite podatkov ter uporabnost in stabilnost izdelkov. To so tudi razlogi za visoko rast podjetja v tem obdobju in njegovo priznanost na trgu.

Na področju razvoja, uporabe in dobave informacijske tehnologije se Halcom povezuje s tujimi podjetji, kar mu daje dobre reference za sodelovanje na tujih trgih. Tako se je podjetje skladno s svojo strateško usmeritvijo uveljavilo na trgih bivše Jugoslavije in s svojimi rešitvami prodira tudi preko teh meja.

Podjetje Halcom informatika je ustanovil današnji direktor, ki je bil na začetku tudi edini zaposleni v podjetju. Danes podjetje sodeluje s sedemindvajsetimi vodilnimi strokovnjaki na področju razvoja programske opreme v Sloveniji.

Podjetje je v zadnjih letih spremenilo lastniško strukturo. Čeprav je prvotni ustanovitelj podjetja še vedno večinski lastnik, pa manjši lastniški delež pripada tudi zaposlenim.

## **2.2. Organiziranost podjetja**

Halcom informatika se po svoji velikosti glede na vse tri kriterije, določene v Zakonu o gospodarskih družbah (povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu in vrednost aktive ob koncu poslovnega leta), prišteva med majhne družbe (Zakon o gospodarskih družbah, Uradni list RS, št. 45/01).

Podjetje se je razvijalo skladno s svojo rastjo. Na začetku so bile vse funkcije v dejanski izvedbi direktorja, z naraščanjem obsega dela in števila zaposlenih, pa so posamezniki postali odgovorni za določena področja. Seveda pa se funkciji trženja in prodaje močno prepletata, prav tako funkciji vodenja in financ, pri vsem tem pa aktivno sodelujejo projektni vodje.

S širitvijo dejavnosti se je v zadnjem letu pokazala potreba po aktivnem in temeljitim servisu storitev. Zato je podjetje oblikovalo skupino za podporo, ki nudi pomoč končnim odjemalcem storitev in tudi pomoč v internem omrežju.

Širitev poslovanja v tujino je v letu 2001 privedla do ustanovitve podjetja v Bosni in Hercegovini, ki je v 100% lasti podjetja Halcom informatika. Podjetje se imenuje EBB in na tem trgu trži bosansko različico rešitve za elektronsko bančništvo.

Danes podjetje zaposluje 20 delavcev za nedoločen čas. Prav toliko pa jih s podjetjem sodeluje pogodbeno. Zaradi nenehne rasti se v zadnjih letih število sodelavcev povečuje, zato se spreminja tudi organizacija podjetja in se prilagaja novemu stanju in potrebam.

## **2.3. Razvoj in investicije**

Panoga razvoja računalniških aplikacij je v obdobju rasti, zato se podjetje zelo hitro razvija in širi obseg poslovanja. Kljub temu, da je podjetje že v preteklih letih investiralo v nove prostore, se pojavljajo potrebe še po večjih investicijah. Tudi sama dejavnost zahteva

neprestano vlaganje v računalniško opremo in izobraževanje ter primerno fluktuacijo zaposlenih, ki v podjetje prinašajo nova znanja.

Letošnje leto je podjetje vložilo kapital tudi v tujino, kjer je ustanovilo svoje podjetje. Podjetje svojo rast večinoma financira iz lastnih virov. Izjema je nakup poslovnih prostorov v letu 1998, za katerega je podjetje najelo bančno posojilo. Za investicije v prihodnje bo podjetje prav tako večinoma uporabilo lastne vire.

### **3. ANALIZA POSAMEZNIH EKONOMSKIH KATEGORIJ PODJETJA**

Z razvito blagovno proizvodnjo se je pojavilo podjetje kot tipična osnovna celica gospodarstva. V svoji osnovi je podjetje gospodarska tvorba, zato se mora predvsem in pretežno ravnati po ekonomskem načelu. Čeprav ima podjetje mnogo ciljev, izstopa tisti, ki je v osnovi opredeljen kot maksimiranje razmerja med vrednostjo rezultata in vrednostjo vlaganj v poslovanje. Za Gutemberga je vsako podjetje kapitalistična oblika eksploatacije, ki ga tvorita poleg produktivne kombinacije proizvodnih dejavnikov še načeli rentabilnosti (maksimiziranje profitne stopnje) in finančnega ravnotežja (vzdrževanje likvidnosti podjetja v vsakem trenutku) (Pučko, 1996 str. 3).

#### **3.1. Pojmovanje in prikaz uspeha**

Uspeh poslovanja je razlika med prodajno vrednostjo ali prihodki in med zanjo potrebnimi stroški. Podjetja svoje prihodke in odhodke prikazujejo v izkazu uspeha, ki ga morajo po Zakonu o gospodarskih družbah izdelovati letno. Vendar pa za spremljanje rezultatov poslovanja podjetja že med letom izdelujejo tudi mesečne ali vsaj četrtletne izkaze uspeha. Izkaz uspeha prikazuje ustvarjene prihodke in za to potrebne odhodke v določenem obdobju. Razlika med njima predstavlja vrednostno izražen izid poslovanja. Pozitivna razlika pomeni, da je podjetje v obravnavanem koledarskem letu ustvarilo dobiček, negativna razlika pa predstavlja izgubo. Uspešno je podjetje, ki ustvarja dobiček, ki mu zagotavlja rast in večanje premoženja.

Slovenski računovodski standardi določajo tri temeljne vrste poslovnega izida. Le-te so pomembne tako za notranje kot tudi za zunanje uporabnike in jih delimo na dobiček, čisti dobiček in izgubo (Slovenski računovodski standardi, 1997, 25.1.-25.4.). V tabeli 1 so računovodsko prikazani prihodki in odhodki podjetja Halcom informatika po glavnih skupinah ter izid poslovanja v posameznih letih.

Iz prikazanih podatkov v tabeli 1 je razvidno, da podjetje Halcom informatika v vseh obravnavanih letih izkazuje pozitiven poslovni izid, torej dobiček. Povečevanje celotnega dobička je posledica povečevanja celotnih prihodkov, ki so tako v letu 1999 kot tudi v letu 2000 narasli za več kot 100% glede na prejšnje leto. Celotni dobiček je največji v letu 2000, in sicer je kar za 96,1% višji od celotnega dobička v letu 1999. Leta 1999 pa je celotni dobiček glede na leto 1998 upadel za 34,4%. Padec celotnega dobička v letu 1999 gre na račun odhodkov, ki so se v tem obdobju povišali za 177%, medtem ko so se



prihodki povišali »le« za 122%, tako da je bila absolutna razlika med prihodki in odhodki manjša kot v prejšnjem obdobju. Več kot sorazmerno povečanje odhodkov glede na povečanje prihodkov v omenjenih letih je posledica večjega zaposlovanja novih strokovnih sodelavcev, ki so s svojim delom na povečanje prihodkov vplivali šele v letu 2000.

TABELA 1: Uspeh poslovanja podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	INDEKS
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
<b>PRIHODKI</b>	<b>508.341</b>	<b>100,00%</b>	<b>225.406</b>	<b>100,00%</b>	<b>101.532</b>	<b>100,00%</b>	<b>225,5</b>	<b>222,0</b>
1. Poslovni prihodki	505.810	99,50%	218.193	96,80%	101.046	99,52%	231,8	215,9
2. Prihodki od financiranja	2.096	0,41%	3.874	1,72%	486	0,48%	54,1	796,3
3. Izredni prihodki	435	0,09%	3.339	1,48%	0	0,00%	13,0	-
<b>ODHODKI</b>	<b>474.332</b>	<b>100,00%</b>	<b>208.062</b>	<b>100,00%</b>	<b>75.102</b>	<b>100,00%</b>	<b>228,0</b>	<b>277,0</b>
1. Poslovni odhodki	460.116	97,00%	203.874	97,99%	73.381	97,71%	225,7	277,8
2. Odhodki od financiranja	14.216	3,00%	4.188	2,01%	1.720	2,29%	339,4	243,4
3. Izredni odhodki	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
<b>CELOTNI DOBIČEK</b>	<b>34.009</b>		<b>17.343</b>		<b>26.430</b>		<b>196,1</b>	<b>65,6</b>
Davek iz dobička	6.291		2.515		237			
<b>ČISTI DOBIČEK</b>	<b>27.718</b>		<b>14.829</b>		<b>26.194</b>		<b>186,9</b>	<b>56,6</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Čisti dobiček pa je med letoma 1998 in 1999 upadel še bolj, in sicer za 43,4%, kar je posledica tega, da je bil v letu 1998 odmerjen relativno nizek davek iz dobička. Nizko odmerjeni davek iz dobička je bil posledica večjih investicij v opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva v letu 1998, kar je omogočilo podjetju izkoriščenje 40% davčne olajšave.

Odhodki so v obravnavanih obdobjih naraščali hitreje kot prihodki, kar je posledica širjenja poslovanja in velike rasti podjetja. Pri povprečni stopnji rasti, ki presega 100% je namreč na kratek rok zelo težko nadzorovati odhodke. Po umiritvi rasti podjetja, ki jo pričakujemo najpozneje v naslednjem letu, pa bo vodstvo podjetja moralo posvetiti več časa in truda tudi zmanjševanju stroškov oziroma odhodkov.

### 3.2. Analiza prihodkov

Prihodki so nasprotje odhodkov in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo v obračunskem obdobju prodanih poslovnih učinkov, to je proizvodov in storitev (Turk, Melavc, 1994, str. 71).

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo tri skupine prihodkov (Slovenski računovodski standardi, 1997, 18.1.-18.33.):

- prihodke od poslovanja,
- prihodke od financiranja in
- izredne prihodke.

**Prihodke od poslovanja** sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov, trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju, če lahko realno pričakujemo, da bodo plačane. Med poslovne prihodke štejemo tudi subvencije, dotacije, regrese, kompenzacije, premije in druge prihodke, če se nanašajo na prodane količine in njihove stroške. Med druge prihodke pa lahko štejmo prodane proizvode ali storitve v podjetju pa tudi prihodke od najemnin in zakupnin ter od prodaje nabavljenega materiala, nadomestnih delov in drobnega inventarja.

**Prihodki od financiranja** se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami. Sem sodijo udeležbe v dobičku drugih podjetij, ki jih podjetje dobi na podlagi svojih vlaganj. Ti deleži so odvisni od poslovnega izida drugega podjetja in se pojavljajo v obliki udeležbe pri dobičku ali v obliki dividende na podlagi delnic podjetja. Med prihodke od financiranja pa sodijo tudi prejete obresti, ki jih podjetje dobi na podlagi danih posojil in terjatev.

Prihodki od poslovanja in prihodki od financiranja sodijo med redne prihodke od poslovanja. Poleg rednih prihodkov ločimo še **izredne prihodke**, ki so rezultat neobičajnih dogodkov in dogodkov preteklih obračunskih obdobj, in ki v obračunskem obdobju povečujejo celotni poslovni izid glede na tistega, ki izhaja iz rednega delovanja podjetja. Med izrednimi prihodki so tudi tisti, ki so dobljeni za poravnavo izgube prejšnjih let, razen če gre za uporabo lastnih sredstev.

Tabela 2 zajema obseg in strukturo prihodkov v podjetju Halcom informatika v obravnavanih obdobjih. Izredni prihodki in prihodki od financiranja v podjetju predstavljajo le majhen delež (0%-2%) celotnih prihodkov. Oboji so bili najvišji v letu 1999, tako v absolutnem znesku, kot v deležu, ki so ga zavzemali med celotnimi prihodki.

Podjetje blaga in materiala na tujem trgu v obravnavanih letih ni prodajalo, na domačem trgu pa je to prodajo v letu 1999 povišalo za 39,5% v primerjavi s prejšnjim obdobjem, medtem ko v letu 2000 ni ustvarilo prihodkov iz tega naslova. V letih 1998 in 1999 je podjetje na domačem trgu prodalo bankam dodatno računalniško opremo, ki je potrebna pri uvedbi rešitev za elektronsko bančništvo. V letu 2000 pa te prodaje ni bilo.

TABELA 2: Obseg in struktura prihodkov podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	INDEKS
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
1. Čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	181.576	35,90%	174.840	80,13%	71.196	70,46%	103,9	245,6
2. Čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	322.898	63,84%	15.882	7,28%	10.160	10,05%	2033,1	156,3
3. Čisti prihodki iz prodaje blaga in materiala na domačem trgu	0	0,00%	27.471	12,59%	19.690	19,49%	0,0	139,5
4. Čisti prihodki iz prodaje blaga in materiala na tujem trgu	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
5. Drugi prihodki od poslovanja	1.336	0,26%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
<b>POSLOVNI PRIHODKI</b>	<b>505.810</b>	<b>100,00%</b>	<b>218.193</b>	<b>100,00%</b>	<b>101.046</b>	<b>100,00%</b>	<b>231,8</b>	<b>215,9</b>
<b>PRIHODKI OD FINANCIRANJA</b>	<b>2.096</b>		<b>3.874</b>		<b>486</b>		<b>54,1</b>	<b>796,3</b>
<b>IZREDNI PRIHODKI</b>	<b>435</b>		<b>3.339</b>		<b>0</b>		<b>13,0</b>	<b>-</b>
<i>skupaj prihodki</i>	<i>508.341</i>		<i>225.406</i>		<i>101.532</i>		<i>225,5</i>	<i>222,0</i>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Bolj zanimiv pa je pregled prihodkov iz prodaje proizvodov in storitev, ki v odstotku in absolutno predstavlja največji del poslovnih prihodkov. Na domačem trgu je prihodek v letu 1999 narasel za 145,6% glede na leto 1998, v letu 2000 pa le za 3,9% glede na prejšnje leto. Vendar pa gre porast celotnih prihodkov v zadnjem obravnavanem obdobju v največji meri pripisati povišanju prihodkov iz prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu, saj je povišanje prihodka v letu 2000 glede na leto 1999 kar 1.933,1%, kar je posledica izjemno uspešnega prodora na trg Bosne in Hercegovine. Podjetje je v sodelovanju z angleškim podjetjem Logica na mednarodnem javnem razpisu pridobilo obsežni projekt, imenovan Giro clearing, v Centralni banki BIH, ki ga je financirala USAID Agency, agencija za mednarodni razvoj. V letu 2000 so prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu predstavljali kar 63,84% vseh poslovnih prihodkov oz. 63,52% vseh prihodkov. Povišanje teh prihodkov je bilo vidno že v letu 1999 in sicer za 56,3%. V letih 1999 in 1998 ta kategorija predstavlja le 7,28% oz. 10,05% prihodkov od poslovanja.

### 3.3. Analiza odhodkov

Odhodki so nasprotje prihodkov in skupaj z njimi ustvarjajo poslovni izid. Nanašajo se na stroške in nabavne vrednosti za prodano blago oziroma storitve, vključujejo pa tudi druge vplive na poslovni izid, ki temelje na neobičajnih postavkah ali na postavkah iz preteklih obračunskih obdobj (Turk, 1993, str. 173).

Po slovenskih računovodskih standardih ločimo tri temeljne vrste odhodkov (Slovenski računovodski standardi, 1997, 17.1.-17.23.):

- odhodke od poslovanja,
- odhodke od financiranja in
- izredne odhodke.

**Poslovni odhodki** so tisti stroški, ki se nanašajo na v obdobju prodano količino blaga, proizvodov in storitev. Razdelimo jih lahko na stroške blaga, materiala in storitev, amortizacijo, stroške dela in druge stroške. Delimo jih lahko po funkcionalnih skupinah na proizvodjalne stroške prodanih količin in na nabavno vrednost prodanih količin ter na splošne stroške uprave, splošne stroške prodaje in neposredne stroške prodaje.

**Odhodki od financiranja** so povezani s finančnim delom poslovanja podjetja. To so predvsem obresti od posojil in kreditov, ki jih podjetje prejme od bank ali drugih podjetij, odhodki zaradi zmanjšanja vrednosti finančnih naložb, negativne tečajne razlike, revalorizacijski primanjkljaj in podobno.

Poleg rednih odhodkov ločimo še **izredne odhodke**, ki so rezultat neobičajnih dogodkov in dogodkov preteklih obračunskih obdobj, ki v obračunskem obdobju zmanjšujejo celotni poslovni izid, ki izhaja iz rednega delovanja podjetja. Med izrednimi odhodki je tudi znesek izgube iz prejšnjih let, ki ga namerava podjetje poravnati v obračunskem obdobju.

Tabela 3 prikazuje velikost in strukturo odhodkov podjetja Halcom informatika za obravnavano obdobje. Celotni odhodki podjetja so se v letu 1999 povečali za 177%, v letu 2000 pa za 128% glede na prejšnje leto. Izrednih odhodkov v obravnavanem obdobju podjetje ni zabeležilo. Odhodki od financiranja so se iz leta 1998 na leto 1999 povišali za 143,4% v naslednjem obdobju pa za 239,4% glede na leto 1999. Vendar pa odhodki od financiranja predstavljajo relativno majhen delež vseh odhodkov v podjetju, in sicer 2% - 3%.

V vseh obravnavanih obdobjih so stroški materiala, blaga in storitev višji od stroškov dela, le da postaja relativna razlika vse večja. Med stroški dela, so najvišji stroški plač, le v letu 1998 so drugi stroški višji od stroškov plač. Le-ti zajemajo večinoma stroške pogodb o delu, avtorskih pogodb in plačila dela študentom. Podjetje zaradi večanja dejavnosti in pridobivanja stabilnejših in dolgoročnejših projektov vedno več ljudi zaposluje redno in vedno manj pogodbeno.

Stroški materiala so med vsemi odhodki poslovanja v letu 1998 obsegali le 1,78%, delež stroškov storitev pa je bil 33,14%. V naslednjih letih pa delež stroškov materiala preseže delež stroškov storitev. V letu 1999 narastejo stroški materiala kar za 3461,9%. Kar je, kot

bomo videli pozneje, pri obravnavi zaposlenih, v veliki meri posledica povečanja števila zaposlenih, kar ima za posledico višje stroške telekomunikacij, potnih stroškov, izobraževanja in nakupa poslovnih prostorov in opremljanje le-teh.

TABELA 3: Obseg in struktura odhodkov podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	INDEKS
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
STROŠKI MATERIALA BLAGA IN STORITEV	331.322	72,01%	108.284	53,11%	36.012	49,08%	306,0	300,7
1. Nabavna vrednost prodanega blaga	27.673	6,01%	19.915	9,77%	10.383	14,15%	139,0	191,8
2. Stroški materiala	182.951	39,76%	46.587	22,85%	1.308	1,78%	392,7	3561,9
3. Stroški storitev	120.698	26,23%	41.782	20,49%	24.322	33,14%	288,9	171,8
STROŠKI DELA	110.757	24,07%	74.796	36,69%	30.815	41,99%	148,1	242,7
1. Stroški plač	68.350	14,85%	42.149	20,67%	13.700	18,67%	162,2	307,7
2. Stroški pokojninskega in socialnega zavarovanja	11.365	2,47%	7.229	3,55%	2.514	3,43%	157,2	69,7
3. Drugi stroški	31.042	6,75%	25.418	12,47%	14.601	19,90%	122,1	54,1
AMORTIZACIJA	17.574	3,82%	20.231	9,92%	6.292	8,58%	86,9	321,5
DRUGI ODHODKI POSLOVANJA	463	0,10%	563	0,28%	261	0,36%	82,2	215,6
<b>ODHODKI POSLOVANJA</b>	<b>460.116</b>	<b>100%</b>	<b>203.874</b>	<b>100%</b>	<b>73.381</b>	<b>100%</b>	<b>225,7</b>	<b>277,8</b>
<b>ODHODKI OD FINANCIRANJA</b>	<b>14.216</b>		<b>4.188</b>		<b>1.720</b>		<b>339,4</b>	<b>243,4</b>
<b>IZREDNI ODHODKI</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<i>skupaj odhodki</i>	<i>474.332</i>		<i>208.062</i>		<i>75.102</i>		<i>228,0</i>	<i>277,0</i>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Stroški amortizacije vrednostno izražajo prenašanje vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev na poslovne učinke. Podjetje v okviru celotne dobe koristnosti opredmetenega ali neopredmetenega dolgoročnega sredstva dosledno razporeja njegov amortizirljivi znesek med posamezna obračunska obdobja kot tedanjo amortizacijo. Doba koristnosti posameznega opredmetenega sredstva ali neopredmetenega dolgoročnega sredstva je odvisna od pričakovanega fizičnega izrabljanja, pričakovanega tehničnega in ekonomskega staranja in pričakovanih zakonskih ali drugih omejitev uporabe (Slovenski računovodski standardi, 1997, 13.12.).

V podjetju Halcom informatika je amortizacija v največji meri posledica amortiziranja računalniške opreme, ki jo podjetje odpisuje po 50% amortizacijski stopnji (davčno najvišji možni amortizacijski stopnji) in pa amortizacije kupljenih poslovnih prostorov, ki jih podjetje odpisuje prav tako po davčno najvišji možni amortizacijski stopnji (5%).

Amortizacija je v letu 1998 predstavljala 8,58% vseh odhodkov poslovanja, v naslednjem letu pa 9,92%. Porast je bil kar 221,5% in je posledica velikih investicij v letu 1998. V letu 2000 se je amortizacija znižala za 13,1%, njen delež med odhodki poslovanja pa je bil 3,82%.

## 4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Človekovo dejavnost – delo povzročajo potrebe oziroma želja po njihovi zadovoljitvi. Zato velja splošno gospodarsko načelo, ki pravi, da bo človek izbral dobrine ali način njihovega pridobivanja tako, da bo s čim manj dela, s čim manj surovinami, s čim manj sredstvi zadovoljil svojo potrebo, ali pa da bo z danim delom, delovnimi predmeti poskušal v čim večji meri zadovoljiti svoje potrebe (Lipičnik, Pučko, Rozman 1991, str. 9-4).

Za ugotavljanje, v kolikšnem obsegu je ekonomsko načelo uresničeval in kako uspešen je bil pri tem, potrebuje gospodarski subjekt temeljno merilo gospodarjenja, ki je opredeljeno z razmerjem med ciljem gospodarjenja ter sredstvi za doseg tega cilja. Za ugotavljanje uspešnosti poslovanja podjetja nam torej absolutni podatki ne povedo dovolj. Zato pri analizi poslovanja ugotavljamo poleg dobička tudi različne mere uspešnosti, kot na primer rentabilnost oziroma donosnost poslovanja, obračanje sredstev, ekonomičnost poslovanja in produktivnost dela.

### 4.1. Rentabilnost

Temeljna mera uspešnosti poslovanja je rentabilnost oziroma donosnost poslovanja. Izračun donosnosti nam torej predstavlja osnovo za kontrolo uspešnosti. Donosnost lahko izrazimo kot razmerje med dobičkom in sredstvi ali kot razmerje med dobičkom in lastnim kapitalom (Brigham, Gapenski, str. 58).

Primerjava dobička in sredstev je zanimiva z vidika podjetja, ne glede na lastništvo. Kazalec kaže predvsem uspešnost podjetja pri gospodarjenju s sredstvi in oblikovanju dobička. Razmerje dobička in lastnega kapitala pa je predvsem zanimivo z vidika lastnikov kapitala, saj jim pove, koliko je podjetje ustvarilo z njihovim kapitalom. Zanje je to ključni kazalec učinkovitosti in kakovosti managementa.

Razmerje med dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom imenujemo tudi rentabilnost kapitala (angl. ROE – »Return on Equity«), razmerje med dobičkom in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi pa rentabilnost sredstev (angl. ROA – »Return on Asset«) (Tekavčič, 1995, str. 72).

Rentabilnost razčlenimo po t. i. DuPontovem obrazcu in tako pridemo do dveh kazalcev: prihodkov v primerjavi s sredstvi in deleža dobička v prihodkih (Fridson, 1991, str. 215).

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{Dobiček}}{\text{Sredstva}}$$

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{Prihodki} - \text{Odhodki}}{\text{Prihodki}} * \frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}}$$

Pri tem kazalec "prihodek v primerjavi s sredstvi" odraža hitrost obračanja sredstev, medtem ko "delež dobička v prihodkih" vključuje tudi ekonomičnost, kar lahko utemeljimo z naslednjo razčlenitvijo:

$$\text{Rentabilnost} = \left(1 - \frac{\text{Odhodki}}{\text{Prihodki}}\right) * \frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}}$$

$$\text{Rentabilnost} = \left(1 - \frac{1}{\text{Ekonomičnost}}\right) * \frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}}$$

Ko smo rentabilnost izrazili kot razmerje med dobičkom in sredstvi ter ga razstavili, vidimo, da iz prvega kazalca, kjer je izražena ekonomičnost, izhaja, da bo delež dobička (razlika med prihodki in odhodki) v prihodku tem večji, čim večja je ekonomičnost.

Drugi kazalec (obračanje sredstev) pa pove, da dosežemo večjo rentabilnost, če bomo ustvarili večji dobiček z istimi sredstvi ali pa enak dobiček z manj sredstvi. To dosežemo le, če se sredstva hitreje obračajo. Iz tega izhaja, da je rentabilnost funkcija obračanja sredstev in ekonomičnosti.

TABELA 4: Rentabilnost v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Dobiček v 1.000 SIT	34.009	17.343	26.430	196,1	65,6
Amortizacija v 1.000 SIT	17.574	20.231	6.292	86,9	321,5
Povprečni trajni kapital	108.848	42.474	21.754	256,3	195,3
Povprečna sredstva	193.394	124.051	71.046	155,9	174,6
Rentabilnost kapitala v %	31,2	40,8	121,5	76,5	33,6
Rentabilnost sredstev v %	17,6	14,0	37,2	125,8	37,6
Donosnost sredstev v %	26,7	30,3	46,1	88,1	65,8

Vir: Bilanca uspeha in bilanca stanja na dan 31. december podjetja Halcom informatika za leta 1997, 1998, 1999 in 2000.

V tabeli 4 je prikazan izračun rentabilnosti z vidika lastnika podjetja (rentabilnost kapitala), izračun rentabilnosti kot mere uspešnosti v celotnem podjetju (rentabilnost sredstev) ter donosnost (amortizacija in dobiček na sredstva). Donosnost sredstev lahko imenujemo tudi reprodukcijska sposobnost in jo dobimo tako, da dobiček skupaj z

amortizacijo primerjamo s sredstvi. Amortizacija ima namreč dolgoročno gledano enako vlogo kot dobiček. V tabeli smo za izračun kazalcev upoštevali celotni dobiček, ki je zaradi visoko izrabljenih davčnih olajšav v našem primeru boljši za primerjavo med leti od čistega dobička.

Rentabilnost kapitala je v obravnavanih obdobjih padala, in sicer je bila v letu 1998 kar 121,5%, nato pa je padla na 40,8% in v letu 2000 na 31,2%. Rentabilnost sredstev pa je bila v letu 1998 37,2%, nato pa je v letu 1999 padla za 23,2 odstotne točke, v naslednjem letu pa se je dvignila za 3,6 odstotnih točk. Prav tako kot rentabilnost kapitala je v obravnavanem obdobju padala tudi donosnost sredstev.

Zelo visoka rentabilnost kapitala v letu 1998 kaže na izredno hiter in nenaden uspeh podjetja v tem letu. V naslednjih letih rentabilnost kapitala pada zaradi povečevanja celotnega kapitala (ki je posledica povečevanja dobička kot ene izmed postavk kapitala). Tako se je celotni kapital v letu 1999 povečal za skoraj 100% v primerjavi z letom 1998 in za kar več kot 100% v letu 2000 v primerjavi z letom 1999.

Prav tako je tudi zmanjševanje rentabilnosti sredstev predvsem posledica povečevanja vrednosti sredstev v proučevanih letih. Povečevanje sredstev sicer ni sledilo povečevanju celotnega kapitala, je pa še vedno zabeležilo več kot 50% rast v proučevanem obdobju.

## 4.2. Obračanje sredstev

Hitrost obračanja sredstev nam pove kazalec obračanja sredstev, ki je, kot smo že spoznali z DuPontovo razčlenitvijo, del izračuna rentabilnosti. Koeficient nam pove, kolikokrat se sredstva obrnejo v letu oziroma kakšen rezultat ustvarimo z eno enoto sredstva. Seveda je za podjetje pomembno hitro obračanje sredstev, torej, da so sredstva vezana čim manj časa.

$$\text{Koeficient obračanja sredstev} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Povprečna sredstva}}$$

Povprečno število dni vezave sredstev pa izračunamo s pomočjo formule:

$$\text{Dnevi vezave sredstev} = \frac{360}{\text{Koeficient obračanja sredstev}}$$

Na obračanje sredstev vplivata ustvarjeni prihodek in pa sredstva podjetja. Na velikost sredstev pa vplivajo tehnično-tehnološki, organizacijski in zunanji dejavniki. Pri kapitalno intenzivni proizvodnji je delež stalnih sredstev veliko večji kot pri delovno intenzivni proizvodnji.

Tabela 5 nam kaže, da se sredstva v obravnavanih obdobjih obračajo iz leta v leto hitreje in da se dnevi vezave sredstev krajšajo. Koeficient vezave sredstev je v letu 1999 narasel za 27,1%, v letu 2000 pa se je povečal za 44,7% glede na prejšnje obdobje.



TABELA 5: Obračanje sredstev in dnevi vezave sredstev v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	99/98
Prihodki	508.341	225.406	101.532	225,5	222,0
Povprečna sredstva	193.394	124.051	71.046	155,9	174,6
Obračanje sredstev	2,63	1,82	1,43	144,7	127,1
Dnevi vezave sredstev	137	198	252	69,1	78,6

Vir: Bilanca uspeha in bilanca stanja na dan 31. december podjetja Halcom informatika za leta 1997, 1998, 1999 in 2000.

Glede na to, da je Halcom informatika storitveno podjetje je njegova panoga delovno intenzivna. Relativno visoko vrednost sredstev lahko pripišemo nakupu poslovnih prostorov in drugih opredmetenih osnovnih sredstev v letu 1998, kar je pomembno vplivalo na obseg povečanja celotnih sredstev in seveda tudi na izračun zgoraj omenjenih kazalcev.

### 4.3. Ekonomičnost poslovanja

Ekonomičnost poslovanja je opredeljena kot razmerje med količino proizvedenih proizvodov in storitev ter potrošenimi poslovnimi prvinami. Potrošene poslovne prvine izrazimo vrednostno kot stroške. Ekonomičnost nam pove, koliko proizvoda ustvari enota porabljenih poslovnih prvin, in je tem večja, kolikor več proizvoda ali proizvodov ustvari enota poslovnih prvin.

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{\text{Količina proizvodov in storitev}}{\text{Količina potrošenih proizvodnih prvin (stroški)}}$$

Pri ekonomičnosti torej primerjamo količino proizvedenih proizvodov in storitev s stroški, ker pa podjetja proizvajajo različne proizvode in storitve, nastane problem prikazovanja letih. Najustreznejša možnost je, da uporabimo prodajne cene, in tako dobimo vrednost proizvedenih proizvodov oziroma storitev, torej prihodke primerjamo s stroški oz. odhodki.

Razlika med prihodki in odhodki je dobiček, koeficient ekonomičnosti pa kaže razmerje med tema dvema kategorijama in s tem izloči velikost podjetja. Kadar je poslovanje pozitivno, je koeficient večji od 1, in čim večji je, bolj gospodarno je poslovanje.

V tabeli 6 prikazujem ekonomičnost prvič kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, drugič pa še kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki.

TABELA 6: Ekonomičnost poslovanja v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Celotni prihodki v 1.000 SIT	508.341	225.406	101.532	225,5	222,0
Celotni odhodki v 1.000 SIT	474.332	208.062	75.102	228,0	277,0
Ekonomičnost	1,072	1,083	1,352	98,9	80,1
Poslovni prihodki v 1.000 SIT	505.810	218.193	101.046	231,8	215,9
Poslovni odhodki v 1.000 SIT	460.116	203.874	73.381	225,7	277,8
Ekonomičnost	1,099	1,070	1,377	102,7	77,7

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Kot smo že omenili, je imelo podjetje Halcom informatika v vseh treh obravnavanih letih dobiček, zato je tudi koeficient ekonomičnosti v vseh letih večji od 1. Oba koeficienta ekonomičnosti sta najvišja v letu 1998. Če primerjamo celotne prihodke in odhodke, je koeficient ekonomičnosti padel v letu 1999 za 19,9%, v letu 2000 pa za 1,1% glede na prejšnje leto. Pri primerjavi poslovnih prihodkov in odhodkov pa je koeficient v letu 1999 padel za 22,3 %, v letu 2000 pa je zrasel za 2,7%. V letu 2000 in 1998 je ekonomičnost med finančnimi prihodki in odhodki ter izrednimi prihodki in odhodki nižja od ekonomičnosti med poslovnimi prihodki in odhodki. V letu 1999 pa prav ekonomičnost med finančnimi prihodki in odhodki ter izrednimi prihodki in odhodki povečuje ekonomičnost med celotnimi prihodki in odhodki.

Izračuni četrtega poglavja o analizi uspešnosti poslovanja nam kažejo, da se je rentabilnost podjetja močno zmanjšala v letu 1999 glede na leto 1998, v letu 2000 pa se je ponovno malenkost povečala. Zmanjšanje rentabilnosti za podjetje ni tragično, saj je rentabilnost v letu 2000 s 17,6% še vedno dovolj visoka. Da je podjetje v obravnavanih letih poslovalo uspešno, nam kaže tudi koeficient obračanja sredstev, ki je v teh letih vseskozi naraščal. Na zmanjšanje rentabilnosti je torej vplivalo zmanjšanje ekonomičnosti poslovanja, ki pa je predvsem posledica hitre rasti in zaradi tega več kot sorazmernega povečevanja odhodkov. Zaključimo lahko, da bo moralo vodstvo podjetja po obdobju umirjanja rasti več pozornosti posvetiti predvsem zniževanju odhodkov in povečevanju dobička.

#### 4.4. Produktivnost dela

Produktivnost dela obravnavamo v tehničnem smislu kot razmerje med proizvedeno količino proizvodov ali storitev in zanje vloženim delovnim časom (Pučko, Rozman, 1998, str. 260).

To je tehnični kazalec, s katerim izražamo uspešnost samega reprodukcijskega procesa, ni pa kazalec, ki meri uspešnost menjave ali delitve. Imenujemo ga tudi proizvodnost ali storilnost.

$$\text{Produktivnost v obdobju} = \frac{\text{Količina proizvodov in storitev}}{\text{Količina vložnega dela}}$$

Pri izračunavanju produktivnosti se pojavljajo problemi v zvezi z imenovalcem in v zvezi s števcem koeficienta produktivnosti. Problem, ki je povezan z imenovalcem, je pojem delovnega časa oziroma enota za merjenje porabe delovnega časa. Delovni čas lahko izrazimo z opravljenimi urami, delovnimi dnevi ali delovnimi meseci, lahko pa tudi kar s povprečnim številom zaposlenih delavcev. Glede na to ločimo dnevno, mesečno in letno produktivnost, vsaka od njih pa ima svojo izpovedno moč. Problem, povezan s števcem koeficienta, pa je količina ustvarjenih proizvodov in storitev. Problem se pojavi v primeru raznolikosti proizvodov, to pa je značilno za večino podjetij. Možnosti preračunavanja različnih vrst proizvodov ali storitev na eno samo so zlasti naslednje: preračun dejanskih količin v količine pogojnih enot, izražanje produktov z normiranim potrebnim časom in izražanje dejanskih količin z vrednostmi (Pučko, Rozman, 1992, str. 261).

Za izračun produktivnosti sem uporabila poslovne učinke, izražene vrednostno, v imenovalcu pa sem uporabila povprečno število zaposlenih delavcev. Tako izražena produktivnost pove, koliko prihodkov je v poslovnem letu v povprečju ustvaril en delavec.

V števcu lahko namesto celotnih prihodkov uporabimo poslovne prihodke. V tem primeru je rezultat celo boljši, saj so poslovni prihodki najboljši vrednostni približek količine ustvarjenih poslovnih učinkov.

TABELA 7: Produktivnost v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Celotni prihodki v 1.000 SIT	508.341	225.406	101.532	225,5	222,0
Povprečno število zaposlenih delavcev na podlagi delovnih ur	14	10	6	140,0	166,7
Produktivnost v 1.000 SIT	36.310	22.541	16.922	161,1	133,2
Poslovni prihodki v 1.000 SIT	505.810	218.193	101.046	231,8	215,9
Povprečno število zaposlenih delavcev na podlagi delovnih ur	14	10	6	140,0	166,7
Produktivnost v 1.000 SIT	36.129	21.819	16.841	165,6	129,6

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Kot vidimo iz tabele 7, velikih razlik med produktivnostjo, izračunano s celotnimi prihodki, in produktivnostjo, izračunano s poslovnimi prihodki, ni. Kar kaže na to, da finančni in izredni prihodki ne predstavljajo znatnega deleža v celotnih prihodkih.

Produktivnost je v letu 1999 narasla za 29,6 %, v letu 2000 pa za 65,6 % (oziroma 33,2 % in 61,1 %, če opazujemo produktivnost izračunano iz celotnih prihodkov). Podjetje je v obravnavanih letih povečevalo svoj prihodek ter večalo število zaposlenih v obsegu, ki je še poviševal produktivnost.

Dejavnike produktivnosti dela delimo v pet skupin (Pučko, 1999, str. 103):

- tehnično - tehnološki dejavniki (tehnična delitev dela, tehnološki proces),
- organizacijski dejavniki (izkoriščanje zmogljivosti osnovnih sredstev, izraba delovnega časa, izkoriščanje prostora, standardizacija, tipizacija, specializacija, kooperacija),
- človeški dejavniki (intenzivnost dela, sistem motiviranja zaposlenih, kvalifikacije zaposlenih, zadovoljstvo na delu),
- naravni dejavniki (kakovost rudnine, kakovost zemlje, klimatski pogoji, vodni viri, topografske značilnosti) in
- družbeni dejavniki (obstoječi družbeno-ekonomski sistem in politika, kulturna raven, stopnja gospodarske razvitosti idr.).

V primeru podjetja Halcom informatika so omenjeni dejavniki kombinirano vplivali na povečevanje produktivnosti v obravnavanih obdobjih. Omeniti velja družbeni dejavnik v obliki politike države, ki je začela s postopnim prehodom finančnega poslovanja podjetij iz Agencije za plačilni promet na banke. Med tehnično-tehnološkimi dejavniki lahko omenimo predvsem nakup zmogljivejše programske opreme. Organizacijski razlogi za višjo produktivnost se kažejo v zaposlitvi novega administrativnega osebja, ki je omogočilo strokovnjakom neovirano delo na specializiranih delih in nalogah ter direktorjevo večjo angažiranost v oblikovanju organizacijske sheme. Vsekakor pa ne smemo pozabiti na človeške dejavnike za povečanje produktivnosti; ti so predvsem izobraževanje zaposlenih in zaposlovanje vedno bolj usposobljene delovne sile.

## **5. ANALIZA ZAPOSLENIH**

Uspešnost poslovanja je v veliki meri odvisna od zaposlenih v podjetju. Zaposleno osebje je osnovni delovni in gospodarski potencial podjetja. Od njihovih sposobnosti, tako psihičnih kot fizičnih, njihovega znanja in strokovne usposobljenosti, ustvarjalnosti in motivacije za delo v podjetju je odvisna predvsem poslovna uspešnost podjetja (Koprivnik, 1990, str. 67).

Zaradi te pomembne vloge delavcev v podjetju ima v analizi poslovanja svoje mesto tudi analiza zaposlenih, ki nam omogoča odkriti, kako zaposleni in spremembe v zaposlenih vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja, hkrati pa lahko te vplive tudi ocenimo. Zaposlene moramo spremljati in ocenjevati z vseh tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja. Ti vidiki so predvsem (Pučko, 1999, str. 35):

- obseg zaposlenih,
- različne strukture zaposlenih,
- dinamika kadra,
- izkoriščanje delovnega časa v podjetju,
- različne proizvodne lastnosti kadra in
- tehnična opremljenost dela.

## 5.1. Število zaposlenih

V analizi ugotavljamo število zaposlenih ob koncu obdobja in povprečno stanje zaposlenega osebja v opazovanem obdobju po kadrovski evidenci ne glede na to, ali so dejansko prisotni ali ne.

TABELA 8: Število zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Število zaposlenih na dan 31.12.	14	14	6	100,0	233,3
Povprečno število zaposlenih	14	10	6	140,0	166,7

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Halcom informatika za leta 1997, 1998, 1999 in 2000.

Na zadnji dan leta 1998 je podjetje zaposlovalo 6 delavcev, 31.12. v naslednjem letu pa 133,3% več, in sicer 14 delavcev. Enako število delavcev je zaposlovalo podjetje na zadnji dan decembra leta 2000. Kot smo že večkrat opazili, je podjetje v svojem poslovanju naredilo velik skok v letu 1999, v katerem je povečalo prihodke za 122%. S povečevanjem obsega dela pa je v tem letu povečevalo tudi število zaposlenih.

Vendar pa podatki o trenutnem stanju niso najbolj uporabni, ker se to stanje lahko v trenutku spremeni. Zato uporabimo kazalec, ki govori o povprečni zaposlenosti v obdobju. Povprečno število zaposlenih se je v letu 1999 povišalo za 66,7%, v letu 2000 pa za 40%, glede na prejšnje leto. Zaradi projektne narave dela podjetje ob redno zaposlenih delavcih najema tudi delavce po pogodbah o delu in preko študentskih servisov.

## 5.2. Struktura zaposlenih

Strukture zaposlenega osebja, ki jih spremljamo, so zelo različne in mnogovrstne. Nekatere med njimi nam olajšujejo ocenjevanje sprememb obsega zaposlenih, druge pa so uporabne samo za delne analize, v katerih komaj obstaja kakšna zveza z uspešnostjo, ali pa je ta zelo posredna.

Izobrazbena struktura je pri proučevanju delovne sile zelo pomemben dejavnik. Podjetje stremi k čim boljši izobrazbeni strukturi, vendar pa je še pomembnejši element sposobnost posameznika za delovno mesto, ki ga opravlja. Zato podjetje omogoča zaposlenim udeleževanje seminarjev in tečajev. Podjetje veliko sodeluje s študenti in jih praktično

usposablja na dejanskih nalogah; tako ti predstavljajo po končanem študiju potencialen kader za zaposlitev.

TABELA 9: Izobrazbena struktura zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

LETO stopnja izobrazbe	2000		1999		1998		INDEKS	INDEKS
	število	%	število	%	število	%	2000/99	1999/98
srednja šola oz. gimnazija	4	28,57%	4	28,57%	1	16,67%	100,0	400,0
višja šola	2	14,29%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
visoka šola	5	35,71%	7	50,00%	4	66,67%	71,4	175,0
magisterij	2	14,29%	2	14,29%	1	16,67%	100,0	200,0
doktorat	1	7,14%	1	7,14%	0	0,00%	100,0	-
<b>skupaj</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>	<b>6</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,0</b>	<b>233,3</b>

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Halcom informatika za let, 1998, 1999 in 2000.

V tabeli 9 je prikazana izobrazbena struktura zaposlenih po zaključeni formalni izobrazbi iz nje je razvidno, da se je v podjetju v letu 1999 povečalo število zaposlenih s srednjo izobrazbo iz enega na štiri zaposlenice. V podjetju se je z njegovim širjenjem pojavila potreba po opravljanju administrativnih in drugih lažjih del, ki jih je pred tem strokovni kader opravljal vzporedno ali pa so ta dela opravljal osebe s pogodbami o delu, ker omenjenih del v prejšnjem letu ni bilo za polni delovni čas. V letu 2000 pa se je povečalo število zaposlenih z višjo izobrazbo, in to za enako število, kot se je znižalo število zaposlenih z visoko izobrazbo. To dokazuje, da je pri zaposlovanju pomembnejša sposobnost delavca za delovno mesto in njegova vključitev v »klimo« podjetja, kot pa sama stopnja izobrazbe. V vseh obravnavanih obdobjih pa je najvišji odstotek zaposlenih z dokončano visoko izobrazbo.

Struktura po spolu v obravnavanem podjetju nima analitične vrednosti, saj je vzorec premajhen in ne kaže nobenih vplivov na uspešnost podjetja. Prav tako je nesmiselna struktura po organizacijskih enotah, saj se v tako majhnem kolektivu (14 zaposlenih) dela in naloge različnih področij močno prepletajo in bi težko ločili, v kateri sektor spada posamezni delavec.

### 5.3. Dinamika zaposlenih

Z dinamiko zaposlenih razumemo rast in upadanje števila zaposlenih oziroma stabilnost zaposlitve delovne sile. Najpopolnejšo sliko o gibanju delovne sile nam pokaže bilanca gibanja zaposlenega osebja za določeno obdobje. Poleg absolutnih podatkov o gibanju se izračunava tudi koeficient fluktuacije, kot razmerje med številom zamenjanega osebja in povprečnim številom zaposlenih. Število zamenjanega osebja v obdobju vključuje število zaposlenih, ki so odšli in prišli v podjetje, in sicer tisto število, ki je manjše. Količnik, pomnožen s 100, nam da stopnjo fluktuacije. Visoka vrednost količnika fluktuacija za podjetje ni ugodna, ker negativno vpliva na uspešnost poslovanja (Pučko, 1998, str. 70).

$$\text{Stopnja fluktuacije} = \frac{\text{Število osebja, ki je prišlo (odšlo) v obdobju}}{\text{Povprečno število zaposlenih v obdobju}} * 100$$

Vzroki fluktuacije so lahko različni: upokojitve, smrt, sporazumna prekinitev delovnega razmerja, nesreče pri delu, poklicne bolezni, nezadovoljstvo z delovnimi pogoji ipd. Fluktuacija se pogosto ocenjuje kot negativen pojav v podjetju in šteje za izraz slabe organizacije. Vendar pa ima fluktuacija lahko tudi pozitiven vpliv. Zaposlovanje novih ljudi z ustreznimi znanji in sposobnostmi ter novimi idejami lahko bistveno prispeva k uspehu podjetja. Fluktuacija je neizbežen pojav v vsakem gospodarstvu.

TABELA 10: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

ELEMENT	ŠTEVILO	ŠTEVILO	ŠTEVILO	INDEKS	INDEKS
	ZAPOSLENIH	ZAPOSLENIH	ZAPOSLENIH	2000/99	1999/98
	2000	1999	1998		
Stanje na dan 1.1.	14	6	6	233,3	100,0
Prišli od 1.1. do 31.12.	2	9	0	22,2	-
Odšli od 1.1. do 31.12.	2	1	0	200,0	-
Stanje na dan 31.12.	14	14	6	100,0	233,3

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

V letu 1998 fluktuacije sploh ni bilo, že v naslednjem letu pa je prišlo 9 novih delavcev, odšel pa je eden, v letu 2000 pa je bilo število odhodov in prihodov enako.

TABELA 11: Stopnja fluktuacije zaposlenih v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Število zamenjanega osebja	2	1	0	200,0	-
Povprečno število zaposlenih	14	10	6	140,0	166,7
<b>Stopnja fluktuacije (%)</b>	14,29	10,00	0	142,9	-

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

V gornji tabeli sem za izračun koeficienta uporabila število delavcev, ki so v določenem obdobju odšli iz podjetja, saj je le-to nižje od števila delavcev, ki so se v določenem obdobju na novo zaposlili v podjetju. V letu 1998 fluktuacije ni bilo. V letu 1999 je stopnja fluktuacije 10%, v naslednjem letu pa 14,29%. Fluktuacija je torej narasla za 42,9 odstotkov.

Fluktuacija v podjetju Halcom informatika je posledica oblikovanja čim učinkovitejšega tima, ki bi uspešno izpolnjeval zahteve rastočega podjetja. Glede na to, da je bilo podjetje tudi glede na ostale kazalce uspešno, lahko sklepamo, da je tudi fluktuacija ugodno vplivala na takšen uspeh podjetja.

## 5.4. Izkoriščenost delovnega časa

Na uspešnost poslovanja vpliva tudi smotrna izkoriščenost delovnega časa. Dejansko se delovni čas v podjetju ne izkorišča v celoti zaradi različnih vzrokov: prazniki in prosti dnevi, bolezenski izostanki, dopusti, daljše ali krajše prekinitve dela iz različnih vzrokov in drugo. Kazalec izkoriščenosti delovnega časa sloni na primerjavi dejansko opravljenega dela in možnega delovnega časa, ki je za delo na razpolago v obravnavanem časovnem obdobju (Pučko, 1998, str. 72).

$$\text{Stopnja izkoriščanja delovnega časa} = \frac{\text{Plaćane opravljene ure v obdobju}}{\text{Možne delovne ure v obdobju}} * 100$$

Tabela 12 nam kaže, da se izkoriščenost delovnega časa v podjetju zmanjšuje, vendar je še vedno zelo visoka. Leta 1998 je izračunani koeficient 100. A kot je značilno za majhna podjetja, v katerih so zaposleni lastniki in se nadur pravzaprav ne vodi, lahko predvidevamo, da je bil koeficient višji od 100. V letih 1999 in 2000 se je ta koeficient znižal na 97% oziroma 96%. Vendar je to predvsem posledica natančneje vodenih dopustov in bolezenskih izostankov, saj se nadure v podjetju ne beležijo. Kar je posledica, kot sem že omenila, majhnosti podjetja, kjer vsi zaposleni delujejo kot enoten tim, usmerjen k istemu cilju in so zanj pripravljeni delati tudi nad pogodbeno dogovorjenim delovnim časom.

TABELA 12: Bilanca obsega delovnih ur zaposlenih ter stopnja izrabe delovnega časa v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Povprečno število zaposlenih	14	10	6	140,0	166,7
Število delovnih dni v letu	260	261	261	99,6	100,0
Možne delovne ure v letu	29.120	20.880	12.528	139,5	166,7
Plaćane opravljene ure	27.853	20.315	12.528	137,1	162,2
<b>Stopnja izkoriščanja delovnega časa (%)</b>	<b>96</b>	<b>97</b>	<b>100</b>	<b>98,31</b>	<b>97,29</b>

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Analizo zaposlenih pa je treba jemati s pridržkom, saj v njej niso upoštevani pogodbeni delavci, nekateri so sodelovali daljša časovna obdobja, in pa študentje, ki so veliko prispevali k razvoju novih produktov in s svojim delom pripomogli k uspešnosti podjetja. Poleg tega, da je študentska delovna sila cenejša od redno zaposlenih, predstavlja tudi investicijo, saj se študentje z veliko praktičnih izkušenj po končanem študiju lahko hitro in s skoraj nobenimi uvajalnimi stroški vključijo kot redno zaposleni v podjetje. Vzrok za to, da moramo zgornjo analizo jemati s pridržkom, pa je tudi nepopolno vodenje dejansko opravljenih ur v podjetju.



Danes je znanje bistvo sodobne postindustrijske družbe. Naložbe v znanje oziroma izobrazbo ljudi veljajo za eno najdonosnejših investicij v podjetju. Ugotovitve namreč kažejo, da lahko konkurenca izniči prednost podjetja pri cenah v dveh mesecih, prednosti v človeških potencialih pa šele v sedmih letih.

Tradicionalna analiza poslovanja se prvine intelektualnega kapitala sploh ne dotika, najbližje ji pride v okviru podanalize zaposlenih. Takšen pristop je zadoščal v industrijski dobi, prihajajoča doba znanja pa zahteva nove pristope. Kvantitativno analizo bi bilo torej treba dopolniti s kvalitativnimi podatki o intelektualnem kapitalu. Vrednost intelektualnega kapitala podjetja pa izvira iz neotipljivih človeških stvaritev, ki so kvantitativno težko merljive.

V literaturi se pojavlja pojem Tobinovega količnika  $Q$ , ki opredeljuje vrednost intelektualnega kapitala kot razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo podjetja. Nekateri poskušajo razviti indekse intelektualnega kapitala, ki bi bili sprejemljivi tako za majhna kot za velika podjetja, za posamezne dele podjetij in celo za posameznike (Čater, 2000, str. 505-520).

Ocenjujem, da je vrednost intelektualnega kapitala v podjetju Halcom informatika izjemno visoka. Velja namreč, da so prav v panogah, kot so računalništvo, informatika, zavarovalništvo, farmacevtika, komunikacije in podobno razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo najvišje.

## **6. ANALIZA FINANCIRANJA**

Pomen finančne funkcije je zagotavljanje potrebnih finančnih sredstev, ki omogočajo nemoteno poslovanje podjetja. Zato lahko financiranje smatramo kot delni proces, ki pa je prisoten tudi pri vseh drugih delnih procesih v podjetju. V financiranju se tako na neki način odraža celotno poslovanje podjetja, kar pomeni, da se vzroki za ugotovljene problemske položaje iščejo v okviru celotnega poslovnega procesa.

Kot temeljni cilj finančne funkcije bi lahko opredelili trajno plačilno sposobnost podjetja. Torej zagotoviti potrebna finančna sredstva v znesku zapadlih obveznosti v vsakem trenutku in v vsakem razdobju posebej. Naloge finančne funkcije pa so:

- pridobivanje in nalaganje finančnih sredstev,
- preoblikovanje sredstev v reprodukcijskem procesu,
- vračanje finančnih sredstev,
- preoblikovanje obveznosti do virov sredstev.

Financiranje je lahko pasivno in aktivno. Pasivno financiranje zajema pridobitev finančnih sredstev iz raznih virov, pri tem se oblikuje struktura virov sredstev. Aktivno financiranje pa je razporejanje sredstev za različno uporabo, kar se kaže v strukturi sredstev. Med obema strukturama nastajajo določena razmerja, ki kažejo smotrnost in namenskost financiranja.

Vsa sredstva, ki jih ima neko podjetje, morajo biti enaka vsem obveznostim do virov sredstev. Ta bilanca je tudi zato izhodiščna dokumentacijska osnova za opazovanje financiranja v združbi. Drugače rečemo, bilanca premoženja je temelj za analizo poslovanja, katere osnovni cilj je omogočiti vplivanje na smotrno usmerjanje odvijanja poslovnega procesa z vzpostavljanjem smotrnih razmerij med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev podjetja (Pučko, 1998, str. 81). Kljub formalni uravnoteženosti virov sredstev, nam lahko posamezne postavke bilance stanja odkrijejo marsikaj o tem, ali je podjetje finančno zdravo. Za formalnim ravnovesjem se namreč lahko skriva globoko neravnovesje v strukturi virov in strukturi sredstev, predvsem v njihovih medsebojnih razmerjih, ki negativno vplivajo na normalni tok poslovanja.

## 6.1. Analiza obveznosti do virov sredstev

Viri sredstev nam dajejo odgovor na vprašanje, od kod sredstva. Kot viri se lahko pojavljajo pravne in fizične osebe, bodisi v vlogi vlagateljev kapitala ali posojilodajalcev, bodisi v vlogi dobaviteljev, delavcev ali udeležencev pri delitvi dobička (Turk, 1990, str. 238). Podjetje ima do teh virov določene obveznosti. Če je obveznost le v dobrem gospodarjenju, ne pa vračanju sredstev, govorimo o stalnih ali trajnih virih. Če je obveznost vračanja dolgoročna, kot na primer pri dolgoročnih posojilih, govorimo o dolgoročnih virih in obveznostih. Kratkoročna posojila ali dolžne zneske dobaviteljem pa mora podjetje poravnati čim prej (Pučko, Rozman, 1992, str. 76).

Vsako sredstvo ima torej svoj vir, podjetje pa obveznost do njega. Sredstva in viri oziroma obveznosti se morajo v celoti ujemati, kar pomeni, da so sredstva pokrita z viri. Vire sredstev in sredstva ugotavljamo v določenem trenutku ali stanju.

Slovenski računovodski standardi (1997, 24.1.) uvrščajo med obveznosti do virov sredstev: kapital, dolgoročne rezervacije, dolgoročne obveznosti iz financiranja, dolgoročne obveznosti iz poslovanja, kratkoročne obveznosti iz financiranja, kratkoročne obveznosti iz poslovanja ter pasivne časovne razmejitev. Obveznosti do virov sredstev se v bilanci stanja prikazujejo na pasivni strani.

Iz tabele 13 je razvidno, da so se viri sredstev v letu 1999 povečali za 33,7%, v letu 2000 pa za 72,5% glede na leto poprej. Povečali so se predvsem na račun povečanja kapitala, ki se je v letu 1999 povečal za 41,8%, v letu 2000 pa kar za 236,9%. Povečanje kapitala je posledica povečanja dobička podjetja, ki je ključni pokazatelj uspešnega poslovanja.

Dolgoročne obveznosti so se v proučevanih obdobjih znižale. V letu 1999 so se znižale za 17,1%, v naslednjem letu pa za 25,7%. Znižanje dolgoročnih obveznosti je z vidika podjetja ugodno, saj se tako zmanjšuje njegova dolgoročna zadolženost.

Kratkoročne obveznosti so bile zadnjega dne v letu 1999 višje za 179% od leta poprej. Leto kasneje pa so bile nižje za 7,7%. Povečanje kratkoročnih obveznosti je delno posledica zmanjšanja dolgoročnih obveznosti, delno pa rasti podjetja, ki se je financiralo večinoma s kratkoročnimi sredstvi (predvsem s povečevanjem obveznosti do dobaviteljev). Dolgoročnih rezervacij in pasivnih časovnih razmejitev podjetje v obravnavanem obdobju ni imelo.

TABELA 13: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev v podjetju Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	INDEKS
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
1. Kapital	167.873	68,56%	49.823	35,10%	35.125	33,09%	336,9	141,8
- Osnovni kapital	28.139	11,49%	30.643	21,59%	2.533	2,39%	91,8	1209,6
- Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let	13.617	5,56%	0	0,00%	3.900	3,67%	-	0,0
- Revalorizacijski popravki kapitala	8.067	3,29%	4.351	3,06%	2.029	1,91%	185,4	214,4
- Nerazdeljeni čisti dobiček poslovnega leta	118.050	48,21%	14.829	10,45%	26.663	25,12%	796,1	55,6
2. Dolgoročne rezervacije	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
3. Dolgoročne obveznosti	33.325	13,61%	44.846	31,59%	54.083	50,95%	74,3	82,9
- Dolgoročne obveznosti iz poslovanja	139	0,06%	44.846	31,59%	54.083	50,95%	0,3	82,9
- Dolgoročne obveznosti iz financiranja	33.186	13,55%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
4. Kratkoročne obveznosti	43.646	17,83%	47.277	33,31%	16.948	15,97%	92,3	279,0
- Kratkoročne obveznosti iz poslovanja	43.644	17,83%	47.156	33,22%	15.847	14,93%	92,6	297,6
- Kratkoročne obveznosti iz financiranja	2	0,00%	121	0,09%	1.101	1,04%	1,7	11,0
5. Pasivne časovne razmejitve	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0,0	0,0
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>244.844</b>	<b>100,00%</b>	<b>141.946</b>	<b>100,00%</b>	<b>106.155</b>	<b>100,00%</b>	<b>172,5</b>	<b>133,7</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

V obravnavanem obdobju se je zelo spremenila struktura obravnavanih virov. Leta 1998 so lastni viri predstavljali 33,1% vseh obveznosti, 50,6% je imelo podjetje dolgoročnih obveznosti, 16% pa kratkoročnih. Leta 1999 je vsak od teh elementov predstavljal približno 1/3 vseh obveznosti. Medtem ko je leta 2000 lastni kapital predstavljal 68,6% vseh obveznosti, dolgoročne obveznosti 13,6%, kratkoročne pa 17,8%. Sprememba strukturnega razmerja je posledica dobrega poslovanja podjetja in rednega odplačevanja posojila za nakup poslovnih prostorov.

Strukturo bom ocenila z naslednjima kazalcema stanja financiranja:

- z deležem kapitala v financiranju ali stopnjo kapitalizacije ali stopnjo finančne neodvisnosti, ki nam pove delež kapitala v celotnih virih financiranja;
- z deležem dolgov v financiranju ali stopnjo zadolženosti, ki nam pove, kolikšen je delež tujih virov v vseh virih sredstev;

TABELA 14: Kazalci stanja financiranja v podjetju Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	99/98
1. Lastni viri	167.873	49.823	35.125	336,9	141,8
2. Tuji viri	76.971	92.123	71.031	83,6	129,7
3. Vsi viri	244.844	141.946	106.155	172,5	133,7
<b>Stopnja kapitalizacije (%)</b>	<b>68,6%</b>	<b>35,1%</b>	<b>33,1%</b>	<b>195,3</b>	<b>106,1</b>
<b>Stopnja zadolženosti (%)</b>	<b>31,4%</b>	<b>64,9%</b>	<b>66,9%</b>	<b>48,4</b>	<b>97,0</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Stopnja kapitalizacije, ki prikazuje delež lastnikov med viri financiranja, je bila v letu 1998 33,1%, naslednje leto 35,1%, v letu 2000 pa se je povišala za 95,3% in je znašala 68,6%. Višja vrednost kazalca pomeni večjo varnost naložb upnikov, dosežena pa je tudi visoka raven kapitalske ustreznosti. Izkustveno priporočilo je, da mora biti stopnja kapitalizacije vsaj 0,5%, kar je podjetje v obravnavanem obdobju doseglo oziroma tudi preseglo.

Stopnja zadolženosti je zrcalna slika prejšnjega kazalca in kaže zadolženost podjetja. Za posojilodajalce je pomembno, da je vrednost tega kazalca čim nižja, in podjetje ga je v letu 2000 tudi znižalo na 31,4%, medtem ko je bila stopnja zadolženosti v letu 1998 še 66,9%.

Za vsako podjetje pa so pomembni tudi stroški celotnega kapitala. V teoriji financ so stroški celotnega kapitala tehtano povprečje stroškov posameznih vrst kapitala (WACC – weighted average costs of capital), torej kratkoročnih in dolgoročnih obveznosti ter lastniškega kapitala. Izračun stroškov kapitala je po svoji vsebini med najtežjimi izračuni v poslovnih finančah. Poleg vsebinskih, obstaja namreč še cela vrsta praktičnih problemov z izračunom samim (Mramor, 1993, str. 325-334). Prvi in hkrati najlažji korak k izračunu celotnih stroškov kapitala je določitev deležev posameznih oblik kapitala v celotnem kapitalu. Za podjetje Halcom informatika so deleži posameznih oblik kapitala prikazani v tabeli 13. Pri naslednjem, najtežjem koraku je treba izračunati stroške kapitala za vsako obliko uporabljenega kapitala posebej. Pri tem si pomagamo z različnimi informacijami, kot so obrestne mere bank za kratkoročna in dolgoročna posojila, donosi, ki jih zahtevajo obstoječi ali bi jih zahtevali potencialni novi družbeniki in podobno. Še posebej težko je oceniti stroške lastniškega kapitala v razmerah nerazvitega trga kapitala, kot je pri nas. Strokovnjaki predlagajo na primer ocenjevanje s pomočjo ocen tveganj podobnih tujih podjetij (Mramor, Groznik, Valentinčič, 1999, str. 245-246). Na koncu ocenimo stroške celotnega kapitala tako, da izračunamo tehtano povprečje teh posameznih stroškov, pri čemer so uteži deleži posameznih oblik kapitala v celotnem kapitalu.

## 6.2. Analiza plačilne sposobnosti

Plačilna sposobnost podjetja pomeni zmožnost podjetja, da sprotno poravnava svoje obveznosti ob njihovi zapadlosti. Pri ugotavljanju plačilne sposobnosti primerjamo kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi do virov sredstev. Rezultat je približen in veljaven le v določenem trenutku.

Da bi lahko podjetje poravnalo svoje obveznosti, mora nenehno spreminjati nedenarne oblike premoženja v denarne. Likvidnost sredstev pomeni večjo ali manjšo oddaljenost nedenarne, to je materialne ali obračunske oblike sredstev, do denarne oblike. Za ugotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je osnovni pogoj uspešnosti poslovanja, je torej pomembno, da ima podjetje primerna gibljiva sredstva ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo (Rebernik, 1994, str. 190).

Plačilno sposobnost preučujemo z naslednjimi kazalci plačilne sposobnosti ali likvidnosti (Pučko, 1999, str. 90):

- koeficientom splošne plačilne sposobnosti oziroma količnikom obratne likvidnosti, ki kaže stopnjo usklajenosti gibljivih sredstev in kratkoročnih obveznosti v podjetju, govori nam o sposobnosti podjetja, da poravnava kratkoročne obveznosti z denarjem, s kratkoročnimi vrednostnimi papirji in z zalogami. Optimalna vrednost tega kazalca se giblje okrog 2, kar pomeni, da bo podjetje ohranilo splošno plačilno sposobnost, če bo obseg gibljivih sredstev dvakrat večji od kratkoročnih obveznosti. Opredeljen je kot razmerje med gibljivimi sredstvi in celotnimi kratkoročnimi obveznostmi;

$$\text{Splošna plačilna sposobnost} = \frac{\text{Gibljiva sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}}$$

- koeficientom tekoče plačilne sposobnosti oziroma količnikom hitrega preizkusa likvidnosti, ki nam kaže stopnjo usklajenosti gibljivih sredstev brez zalog s kratkoročnimi obveznostmi (iz tega kazalca so izvzete najtežje unovčljive oblike kratkoročnih sredstev, to so aktivne časovne razmejitve in zaloge). Vrednost tega kazalca bi morala biti vsaj enaka ena, kar pomeni, da mora imeti podjetje na določen dan vsaj toliko kratkoročnih terjatev, kratkoročnih vrednostnih papirjev in denarnih sredstev, kot znašajo neporavnane kratkoročne obveznosti tistega dne. Opredeljen je kot razmerje med celotnimi kratkoročnimi sredstvi, zmanjšanimi za zaloge, in celotnimi kratkoročnimi obveznostmi;

$$\text{Tekoča plačilna sposobnost} = \frac{\text{Gibljiva sredstva - Zaloge}}{\text{Kratkoročne obveznosti}}$$

- koeficientom trenutne plačilne sposobnosti (imenujemo ga tudi količnik ostrega preizkusa likvidnosti), ki nam kaže koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje na

določen dan lahko poravnalo s svojimi najbolj likvidnimi sredstvi, to so denarna sredstva in kratkoročni vrednostni papirji. Če je vrednost tega kazalca premajhna, to vodi v nelikvidnost, če pa velja obratno, če je njegova vrednost prevelika, bo prišlo do prevelikega obsega sredstev v najbolj likvidni obliki, ki bi jih podjetje lahko donosneje naložilo. Opredeljen je kot razmerje med vsoto denarnih sredstev in vrednostnih papirjev in celotnimi kratkoročnimi obveznostmi.

$$\text{Trenutna plačilna sposobnost} = \frac{\text{Vrednostni papirji} + \text{Denar}}{\text{Kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalci plačilne sposobnosti za obravnavano podjetje so izračunani v tabeli 15. Kazalec **splošne plačilne sposobnosti** je znašal konec leta 1998 1,93, kar je zelo blizu priporočeni vrednosti, konec naslednjega leta pa je padel za 43,5% in je znašal le še 1,09. Podjetje je imelo v tem obdobju nizko likvidnost oziroma nizko sposobnost poravnavanja svojih zapadlih obveznosti. Konec leta 2000 pa se je koeficient dvignil na raven, ki je višja od priporočene, 3,83. Plačilna sposobnost podjetja je bila v zadnjem obravnavanem obdobju zelo dobra, vendar to lahko tudi pomeni, da je podjetje imelo dovolj sredstev za investiranje, pa tega ni izkoristilo.

TABELA 15: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Gibljava sredstva	167.158	51.443	32.628	324,9	157,7
Kratkoročne obveznosti	43.646	47.277	16.948	92,3	279,0
<b>Splošna plačilna sposobnost</b>	<b>3,83</b>	<b>1,09</b>	<b>1,93</b>	<b>352,0</b>	<b>56,5</b>
Gibljava sredstva brez zalog	167.158	21.307	32.628	784,5	65,3
<b>Tekoča plačilna sposobnost</b>	<b>3,83</b>	<b>0,45</b>	<b>1,93</b>	<b>849,8</b>	<b>23,4</b>
Denarna sredstva	49.558	8.607	469	575,8	1834,1
<b>Trenutna plačilna sposobnost</b>	<b>1,14</b>	<b>0,18</b>	<b>0,03</b>	<b>623,7</b>	<b>657,5</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Konec leta 1998 in 2000 podjetje v svoji bilanci ni imelo zalog in je zato **koeficient tekoče plačilne** sposobnosti enak koeficientu splošne plačilne sposobnosti. V letu 1999 pa je kazalec splošne plačilne sposobnosti nizek, tekoča plačilna sposobnost pa ima v imenovalcu vrednost likvidnih sredstev brez zalog in je zato koeficient tekoče plačilne sposobnosti tudi nizek. Njegova vrednost je 0,45, kar je precej pod priporočeno vrednostjo.

Podjetje v bilanci stanja nima postavke vrednostnih papirjev, zato sem **koeficient trenutne plačilne** sposobnosti izračunala kot razmerje med denarnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Vidimo, da se je v obravnavanih obdobjih trenutna plačilna sposobnost povečevala. Ob zelo slabi plačilni sposobnosti konec leta 1998, podjetje je imelo le 3% denarnih sredstev v primerjavi s kratkoročnimi obveznostmi, se je le-ta dvignila za 157,5%

tako da je konec leta 1999 podjetje pokrivalo z najbolj likvidnimi sredstvi 18% kratkoročnih obveznosti. V letu 2000 pa je koeficient znašal 1,14. Ta koeficient je visok in podjetje bi verjetno lahko sredstva donosneje naložilo. Vedeti moramo, da tako izračunani koeficienti kažejo oceno določenega trenutka oziroma na določen dan in slika je lahko že naslednji dan drugačna.

### 6.3. Analiza finančne stabilnosti

Finančno stabilnost lahko opredelimo kot dolgoročno plačilno sposobnost ali solventnost in pomeni tako gospodarjenje z viri in naložbami, da je podjetje trajno sposobno poravnati vse svoje obveznosti. Pri obravnavi finančne stabilnosti ugotavljamo stabilnost med viri in sredstvi podjetja. Več kot je dolgoročnih virov v primerjavi z dolgoročnimi sredstvi, bolj je podjetje finančno stabilno. Med dolgoročno vezana sredstva štejemo stalna sredstva, med dolgoročne vire sredstev pa trajni kapital, zmanjšan za morebitno izgubo ter povečan za dolgoročne obveznosti iz financiranja, dolgoročne obveznosti iz poslovanja in dolgoročne rezervacije.

Vrednost količnika finančne stabilnosti mora biti okrog ena, če hoče podjetje finančno stabilno poslovati. Če pa je vrednost pod ena, bo podjetje zelo verjetno imelo težave pri ohranjanju likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi sredstvi in se tako izpostavlja nevarnosti kratkoročnih vplivov in večji tveganosti naložb. Če pa jo presega, pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno, saj to podjetju onemogoča izkoriščati finančni vzvod, kar ima vpliv na nižjo donosnost lastnega kapitala, saj so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov (Lipovec, 1983, str. 225).

Kazalci finančne stabilnosti so:

- kazalec finančne varnosti, ki nam kaže, kolikšen delež lastnih virov ima podjetje v celotni poslovni pasivi. Podjetje je finančno varnejše, če ima večji delež trajnega kapitala v celotnih virih;

$$\text{Kazalec finančne varnosti} = \frac{\text{Kapital - Izguba}}{\text{Poslovna pasiva}}$$

- kazalec finančne stabilnosti je najpomembnejši kazalec dolgoročnega finančnega ravnovesja. Finančno stabilno je tisto podjetje, ki z vsemi dolgoročnimi sredstvi, lastnimi in tujimi financira vsa dolgoročno vezana sredstva. Če hoče podjetje finančno stabilno poslovati, mora biti ta kazalec okrog 1;

$$\text{Kazalec finančne stabilnosti} = \frac{\text{Kapital - Izguba} + \text{Dolg. rezervac.} + \text{Dolg. obveznosti}}{\text{Stalna sredstva} + \text{Zaloge}}$$

- kazalec samofinanciranja je sposobnost podjetja, da samo financira svoje poslovne naložbe (Bukovec, 1979, str. 91). Podjetje je samofinancirano, ko je koeficient enak 1, saj takrat z lastnimi viri pokrije vsa sredstva;

$$\text{Kazalec samofinanciranja} = \frac{\text{Kapital - Izguba}}{\text{Stalna sredstva}}$$

- kazalec kreditne sposobnosti kaže stopnjo kritja stalnih sredstev z dolgoročnimi lastnimi in tujimi viri. Podjetje je kreditno sposobno, če svoja stalna sredstva v celoti financira iz dolgoročnih virov, torej, ko je vrednost kazalca enaka ena ali več. Vrednost tega kazalca je običajno večja od stopnje samofinanciranja, saj je števec razširjen na vse dolgoročne vire sredstev.

$$\text{Kazalec kreditne sposobnosti} = \frac{\text{Kapital - Izguba + Dolg. rezervac. + Dolg. obveznosti}}{\text{Stalna sredstva}}$$

Izračuni kazalcev finančne stabilnosti so prikazani v spodnji tabeli.

TABELA 16: Kazalci finančne stabilnosti podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST	VREDNOST	VREDNOST	INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Trajni kapital	167.873	49.823	35.125	336,9	141,8
Vsi viri	244.844	141.946	106.155	172,5	133,7
<b>Kazalec finančne varnosti</b>	<b>0,69</b>	<b>0,35</b>	<b>0,33</b>	<b>195,3</b>	<b>106,1</b>
Trajni kapital + dolgoročne obveznosti	201.198	94.669	89.208	212,5	106,1
Stalna sredstva	77.686	90.502	73.527	85,8	123,1
<b>Kazalec kreditne sposobnosti</b>	<b>2,59</b>	<b>1,05</b>	<b>1,21</b>	<b>247,6</b>	<b>86,2</b>
Stalna sredstva + zaloge	77.686	120.638	73.527	64,4	164,1
<b>Kazalec samofinanciranja</b>	<b>2,16</b>	<b>0,41</b>	<b>0,48</b>	<b>523,2</b>	<b>86,5</b>
<b>Kazalec finančne stabilnosti</b>	<b>2,59</b>	<b>0,78</b>	<b>1,21</b>	<b>330,0</b>	<b>64,7</b>

Vir: Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1998, 1999 in 2000.

Kazalec **finančne varnosti** v podjetju v obravnavanem obdobju raste, in sicer se v letu 1999 dvigne za 6,1%, v letu 2000 pa kar za 95,3% in znaša 0,69. Enak je stopnji kapitalizacije, saj podjetje v obravnavanih letih ni izkazovalo izgube. Kazalec pove, da podjetje 69% vseh obveznosti krije iz trajnega kapitala.

Kazalec **finančne stabilnosti** je bil 31.12. leta 1998 1,21, do konca naslednjega leta pa je padel za 35,3%, in sicer na 0,78, kar je manj od ena, ki je tista vrednost, ki omogoča finančno stabilnost. Naslednje leto se je kazalec dvignil za 230%, na vrednost 2,59, kar je



zelo visoko in pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev. To je praviloma nesmotrno, saj bi si podjetje lahko privoščilo več kratkoročnih virov glede na višino svojih sredstev, kratkoročni viri sredstev pa so praviloma cenejši od dolgoročnih.

Kazalec **samofinanciranja** je v letih 1998 in 1999 manjši od 0,5. Pri velikosti kazalca 1 podjetje pokrije vsa svoja stalna sredstva z lastnimi viri. Konec leta 2000 je ta kazalec narasel na 2,16 in se je povišal kar za 423,2%.

**Kreditna sposobnost** podjetja je v vseh obravnavanih obdobjih visoka. Kazalec je na zadnji dan vseh treh obravnavanih let večji od ena. Kreditna sposobnost je v letu 1999 padla za 13,8%, naslednje leto pa se je dvignila za 147,6%, tako da je kazalec konec leta znašal 2,59. Podjetje torej več kot dvakratno pokriva stalna sredstva z dolgoročnimi lastnimi in tujimi viri.

Vidimo, da je podjetje imelo konec leta 1998 in 1999 veliko dolgoročnih obveznosti. Od tod velika razlika med kazalcema samofinanciranja in kreditne sposobnosti. V letu 2000 pa je podjetje močno povečalo lastne vire in je zato tudi kazalec samofinanciranja visok. Podjetje je torej dobro izkoristilo dolgoročne obveznosti, povečalo obseg poslovanja, jih vrnilo ter še povečalo svoj kapital.

## 7. ANALIZA SREDSTEV PODJETJA

### 7.1. Obseg in struktura sredstev

Poslovna sredstva predstavljajo premoženje podjetja. Z njimi podjetje uresničuje svoje gospodarske cilje. Pri tem delovanju podjetja sredstva stalno spreminjajo svoje pojavne oblike in se preoblikujejo. Del se jih preoblikuje hitreje, odvisno od tega, koliko časa trajajo proizvodni procesi, del pa se jih preoblikuje počasneje. Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na stalna, ki imajo življenjsko dobo daljšo od enega leta, in na gibljiva, ki se obrnejo praviloma večkrat v enem letu.

Pri analizi sredstev podjetja izhajamo iz angažiranja poslovnih prvin v podjetju in prikazujemo, v kakšni obliki so angažirana sredstva v podjetju v določenem trenutku. Po ekonomski vsebini so sredstva razdeljena na osnovna sredstva, obratna sredstva in finančne naložbe (Pučko, Rozman, 1992, str. 55).

Po Slovenskih računovodskih standardih delimo poslovna sredstva na:

- stalna ali dolgoročna, ki jih sestavljajo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, in
- gibljiva ali kratkoročna sredstva, ki jih sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe.

TABELA 17: Obseg in struktura poslovnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	INDEKS
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
Stalna sredstva	77.686	31,73%	90.502	63,76%	73.527	69,26%	85,8	123,1
Gibljiva sredstva	167.158	68,27%	51.443	36,24%	32.628	30,74%	324,9	157,7
<b>Skupaj sredstva</b>	<b>244.844</b>	<b>100,00%</b>	<b>141.946</b>	<b>100,00%</b>	<b>106.155</b>	<b>100,00%</b>	<b>172,5</b>	<b>133,7</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12. leta 1998, 1999 in 2000.

Iz tabele vidimo, da se je obseg sredstev v letu 1999 povečal za 33,7%. Od tega so se stalna sredstva povečala za 23,1%, gibljiva pa za 57,7%. Struktura sredstev si je v letih 1998 in 1999 zelo podobna: v letu 1998 zavzemajo stalna sredstva 69%, v letu 1999 pa 64% v primerjavi s celotnimi sredstvi. Odstotek gibljivih sredstev med celotnimi sredstvi pa je v letu 1998 dobrih 30%, v letu 1999 pa malo več kot 36%. V letu 2000 pa se obseg vseh sredstev poveča za 72,5%, vendar izključno na račun gibljivih sredstev. Ta se v omenjenem obdobju povečajo za 224,9%, medtem ko vrednost stalnih sredstev pade za 14,2%. Razmerje med stalnimi in gibljivimi sredstvi se v tem letu obrne in tako stalna sredstva sestavljajo 32% vseh sredstev, gibljiva pa 68%. Visok odstotek gibljivih sredstev je posledica izredno dobrega poslovanja v letu 2000, to pa je vplivalo na rezultate šele konec leta, ker, kot vidimo iz celotne bilance, velik del gibljivih sredstev predstavljajo kratkoročne terjatve iz poslovanja.

## 7.2. Analiza stalnih sredstev

K stalnim sredstvom v podjetju štejemo neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe (Turk, Melavc, 1994, str. 403) ter popravke kapitala.

Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe, namenjene pridobitvi materialnih pravic, in dolgoročno vračunljivi stroški. Pojavljajo se v zvezi s poslovanjem podjetja in obsegajo: dolgoročno razmejene organizacijske stroške, stroške razvoja, naložbe v patente, licence, blagovne znamke in dobro ime podjetja.

Opredmetena osnovna sredstva so stvari v lasti podjetja, ki mu omogočajo trajno delovanje. Zajemajo zemljišča, zgradbe, opremo, dolgoletne nasade, osnovno čredo in zaloge investicijskega materiala. Lahko so v pripravi, v uporabi, zunaj uporabe ali dana v poslovni najem.

Dolgoročne finančne naložbe so naložbe v druga podjetja z vračalnim rokom daljšim od enega leta, ali pa so vezana za nedoločen čas. Popravek kapitala pa sestavljajo odkupljene lastne delnice in nevplačani vpisani kapital.

TABELA 18: Obseg in struktura stalnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	3.909	5,03%	1.930	2,13%	0	0,00%	202,6	-
2. Opredmetena osnovna sredstva	73.777	94,97%	88.573	97,87%	73.527	100,00%	83,3	120,5
- <i>Nepremičnine</i>	60.275	77,59%	69.399	76,68%	53.996	73,44%	86,9	128,5
- <i>Oprema in druga opredmetena osnovna sredstva</i>	13.502	17,38%	19.174	21,19%	19.532	26,56%	70,4	98,2
3. Dolgoročne finančne naložbe	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
4. Popravek kapitala	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
<b>Skupaj stalna sredstva</b>	<b>77.686</b>	<b>100,00%</b>	<b>90.502</b>	<b>100,00%</b>	<b>73.527</b>	<b>100,00%</b>	<b>85,8</b>	<b>123,1</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12. leta 1998, 1999 in 2000.

Obseg stalnih sredstev se je v letu 1999 povišal za 23,1%, in sicer na račun povišanja vrednosti nepremičnin, ki so v lasti podjetja. V naslednjem letu pa je se je obseg stalnih sredstev zmanjšal za 14,2 %, in sicer zaradi zmanjšanja opredmetenih osnovnih sredstev. Predvsem je treba vedeti, da glede na dejavnost predstavlja velik del opredmetenih osnovnih sredstev računalniška oprema, ki pa ima davčno dovoljeno visoko stopnjo letne amortizacije, in sicer 50%. Ker računalniška oprema tudi dejansko zelo hitro zastari (najkasneje v 2 letih), podjetje vseskozi tudi uporablja 50% letni odpis računalniške opreme. Le tako lahko namreč v celoti nadomešča izrabljeno računalniško opremo in sledi svojim konkurentom. Tako je računalniška oprema, kupljena pred dvema letoma, že odpisana. Visoka stopnja amortizacije računalniške opreme je eden od razlogov upada obsega opredmetenih osnovnih sredstev.

### 7.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

Vsa opredmetena osnovna sredstva v podjetju lahko spremljamo po več vrednostih in vsaka od njih ima svojo izrazno moč. Razlikujemo naslednje vrednosti (Lipičnik, Pučko, Rozman, 1991, str. 4-7):

- nabavna vrednost – sestoji iz cene, ki jo podjetje plača dobavitelju, povečano za razne stroške (študij, raziskav, vgradnje, transporta, carin, dajatev, montaže, pregleda, poskusne proizvodnje ipd.); nanaša se na osnovno sredstvo, ki je sposobno delovati;
- odpisana vrednost - vrednost, ki zmanjšuje vrednost osnovnega sredstva v teku njegovega delovanja; enaka je seštevku amortizacije;
- neodpisana vrednost - preostala vrednost osnovnega sredstva;

- revalorizirana vrednost – določimo jo z oceno vsakega osnovnega sredstva v tekočem obdobju, ali pa vrednost osnovnega sredstva popravimo kar s koeficientom inflacije.

Za vsa opredmetena osnovna sredstva je treba spremljati stopnjo odpisanosti, ki je razmerje med popravkom vrednosti in nabavno vrednostjo opredmetenih osnovnih sredstev. Stopnjo odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev največkrat razumemo kot stopnjo zastarelosti oziroma stopnjo iztrošenosti teh sredstev. V praksi pa iztrošenost v večini primerov ne sovпада z odpisanostjo. Slednja je lahko večja ali manjša (Turk, Melavc, 1994 str, 466). Zaradi inflacije moramo vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev revalorizirati, da zadržimo njihovo sedanjo vrednost.

$$\text{Stopnja odpisanosti} = \frac{\text{Popravek vrednosti}}{\text{Nabavna vrednost osnovnih sredstev}}$$

Opredmetena osnovna sredstva se odpisujejo z uporabo letnih amortizacijskih stopenj, ki izvirajo iz ocenjevanja trajanja uporabe oziroma izkoriščanja opredmetenih osnovnih sredstev. Amortizacijska stopnja je že vnaprej določena stopnja, po kateri je obračunana enoletna amortizacija. Na stopnjo odpisanosti lahko vplivamo s pospešeno amortizacijo in nabavljanjem novih opredmetenih osnovnih sredstev.

Popravek vrednosti opredmetenega osnovnega sredstva je seštevek amortizacije tega sredstva v obdobju njegove uporabe. Če opredmetena osnovna sredstva revaloriziramo, moramo revalorizirati tudi odgovarjajoči popravek vrednosti. Tako lahko popravek vrednosti vsebuje tudi znesek revalorizacije.

TABELA 19: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	1999/98
Nabavna vrednost opredmetenih osnovnih sredstev	124.902	125.812	89.901	99,3	139,9
Popravek vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev	51.125	37.239	16.374	137,3	227,4
<b>Stopnja odpisanosti</b>	<b>0,41</b>	<b>0,30</b>	<b>0,18</b>	<b>138,3</b>	<b>162,5</b>
Nabavna vrednost opreme	57.555	52.471	35.721	109,7	146,9
Popravek vrednosti opreme	44.053	33.297	16.189	132,3	205,7
<b>Stopnja odpisanosti</b>	<b>0,77</b>	<b>0,63</b>	<b>0,45</b>	<b>120,6</b>	<b>140,0</b>

Vir: Interni podatki podjetja Halcom informatika na dan 31.12. leta 1998, 1999 in 2000.

Stopnja odpisanosti tako vseh opredmetenih sredstev kot tudi opreme v obravnavanem obdobju narašča. Podjetje je v drugi polovici leta 1998 kupilo poslovne prostore in njihova odpisanost se v obdobjih povečuje. Prav tako pa se povečuje odpisanost opreme. Kljub nabavi nove opreme, ki odpisanost dejansko zmanjšuje, pa ima podjetje veliko opreme, ki

se zelo hitro odpisuje. Gre namreč za računalniško opremo, ki je pravzaprav osnovno »proizvodno« sredstvo v dejavnosti podjetja in se odpisuje po stopnji 50%, kar je razumljivo, saj gre za opremo, ki tehnološko hitro zastara.

Vzrok, da se je stopnja odpisanosti iz leta 1999 glede na leto 2000 povišala manj kot iz leta 1998 glede na leto 1999, pa je v tem, da je podjetje v letu 1999 nakupilo veliko pisarniškega pohištva in računalniške opreme za lastne in predvsem za na novo najete prostore. Amortizacija je strošek in zato kratkoročno negativno vpliva na poslovni uspeh, dolgoročno pa vpliva pozitivno na uspešnost podjetja, saj se s tem zberejo potrebna sredstva za nakup novih osnovnih sredstev.

#### 7.4. Tehnična opremljenost dela

S tehnično opremljenostjo dela skušamo ugotoviti, kako je podjetje opremljeno z delovnimi sredstvi. Tehnična opremljenost dela je v sodobnih družbah najpomembnejši dejavnik produktivnosti dela in zato tudi pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja podjetja, panoge ali celotnega narodnega gospodarstva. Ta preprosto pove, s koliko sredstvi v povprečju dela en zaposlen delavec (Glas, 1992, str. 45).

Tehnično opremljenost dela sem v tabeli 20 izrazila na dva načina:

- kot razmerje med opredmetenimi osnovnimi sredstvi in številom zaposlenih v določenem trenutku - tehnična opremljenost dela I in
- kot razmerje med vrednostjo opreme in številom zaposlenih v določenem trenutku - tehnična opremljenost dela II.

V omenjenih izračunih opazujemo vrednosti osnovnih sredstev po njihovi nabavni vrednosti, kajti če bi jih obračunavali po neodpisani vrednosti, bi bil pri drugih nespremenjenih okoliščinah ta koeficient iz leta v leto manjši, saj bi imela dana osnovna sredstva zaradi amortizacije čedalje manjšo neodpisano vrednost. Nabavna vrednost pa torej bolj izraža njihovo zmogljivost (Turk, Melavc, 1994, str. 465).

TABELA 20: Kazalec tehnične opremljenosti dela v podjetju Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	2000	1999	1998	INDEKS 2000/99	INDEKS 1999/98
Osnovna sredstva po NV v 1.000 SIT	129.483	127.772	107.049	101,3	119,4
Število zaposlenih na dan 31.12.	14	14	6	100,0	233,3
<b>Tehnična opremljenost dela I</b>	<b>9.249</b>	<b>9.127</b>	<b>17.842</b>	<b>101,3</b>	<b>51,2</b>
Oprema po NV v 1.000 SIT	57.555	52.471	16.189	109,7	324,1
Število zaposlenih na dan 31.12.	14	14	6	100,0	233,3
<b>Tehnična opremljenost dela II</b>	<b>4.111</b>	<b>3.748</b>	<b>2.698</b>	<b>109,7</b>	<b>138,9</b>

Vir: Interni podatki podjetja Halcom informatika na dan 31.12. leta 1998, 1999 in 2000.

V tabeli 20 vidimo, da se je tehnična opremljenost I v letu 1999 zmanjšala za 48,9% v primerjavi s predhodnim letom. To je posledica nabave poslovnih prostorov v letu 1998 in majhnega števila zaposlenih, ki se je med omenjenima letoma povečalo za 8 zaposlencev. V letu 2000 se je tehnična opremljenost dela I v primerjavi z letom 1999 malenkostno povečala (za 1,3%).

Tehnična opremljenost dela II, ta pomeni vrednost opreme na zaposlenega, pa kaže na to, da se omenjena tehnična opremljenost z leti zvišuje. Podjetje ob boljšem poslovanju vlaga v boljšo tehnično opremljenost sredstev in tako povečuje produktivnost dela.

Pri obeh tehničnih opremljenostih se kaže prelom iz leta 1998 v leto 1999, saj je takrat podjetje investiralo v nove poslovne prostore in nove zaposlene. Kar kaže na močno širitev dejavnosti v tem obdobju.

## **7.5. Analiza gibljivih sredstev**

Gibljiva sredstva so tista poslovna sredstva, ki ostanejo v podjetju krajšo dobo, njihova vrednost v poslovanju pa prehaja na proizvode. So tisti del premoženja, ki v procesu proizvodnje in menjave kroži in spreminja obliko. Gibljiva sredstva imajo poleg fizične oblike tudi obliko denarja in pravic – terjatev.

Po Slovenskih računovodskih standardih zajemajo gibljiva sredstva:

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

V zaloge uvrščamo zaloge materiala, nedokončano proizvodnjo, proizvode, trgovsko blago in dane predujme za zaloge.

Terjatve so sestavni del gibljivih sredstev in se delijo na kratkoročne in dolgoročne terjatve. Dolgoročna terjatev zapade v plačilo v daljšem roku od enega leta, kratkoročna terjatev pa zapade v plačilo v roku krajšem od enega leta.

Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja ali banke, vezane na vračilni rok do največ enega leta. Namenjene so doseganju prihodkov od financiranja.

Denarna sredstva se delijo na gotovino v blagajni in na prejete čeke ter denarna sredstva v banki. Aktivne časovne razmejitve so razmejitve do največ enega leta. Sem sodijo kratkoročno odloženi stroški in odhodki ter poprejšnji nezaračunani prihodki.

Za podjetje je zelo pomembna pravilna velikost gibljivih sredstev, ki pa je v veliki meri odvisna od dejavnosti in načina proizvodnje. Tako prevelika kot tudi premajhna količina

gibljevih sredstev negativno vplivata na dobro gospodarjenje. Podjetje v obeh primerih dosega slabši rezultat, kot bi ga ob optimalni količini gibljevih sredstev.

Obseg in struktura sredstev sta vidna v bilanci stanja. Sam obseg gibljevih sredstev nam o boniteti stanja podjetja ne pove veliko, saj je odvisen od dejavnikov, na katere podjetje ne more vplivati. Obseg in struktura gibljevih sredstev se lahko spreminjata zaradi različnih vzrokov, kot so spreminjanje obsega poslovanja, spreminjanje obsega proizvodnje in prodaje, spreminjanje obsega nabave in podobno.

TABELA 21: Obseg in struktura gibljevih sredstev podjetja Halcom informatika na dan 31.12. v letih 1998, 1999 in 2000 v 1.000 SIT

ELEMENT	VREDNOST		VREDNOST		VREDNOST		INDEKS	
	2000	%	1999	%	1998	%	2000/99	1999/98
1. Zaloge	0	0,00%	30.136	58,58%	0	0,00%	0,0	-
2. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
3. Kratkoročne terjatve iz poslovanja	116.910	69,94%	12.700	24,69%	24.043	73,69%	920,6	52,8
4. Kratkoročne finančne naložbe	690	0,41%	0	0,00%	8.115	24,87%	-	0,0
5. Denarna sredstva	49.558	29,65%	8.607	16,73%	469	1,44%	575,8	1834,2
6. Aktivne časovne razmejitve	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-	-
<b>GIBLJIVA SREDSTVA</b>	<b>167.158</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.443</b>	<b>100,00%</b>	<b>32.628</b>	<b>100,00%</b>	<b>324,9</b>	<b>157,7</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12. leta 1998, 1999 in 2000.

Zadnja vrstica v tabeli 21 nam kaže da so se gibljiva sredstva v letu 1999 v primerjavi z letom 1998 povišala za 57,7%, v letu 2000 pa kar za skoraj 225% glede na prejšnje leto. V letu 1998 zavzemajo največji delež (73,69%) terjatve iz poslovanja, prav tako tudi v letu 2000, in sicer skoraj 70%. V letu 1999 je delež terjatev iz poslovanja manjši, in sicer na račun zalog, ki jih na koncu drugih dveh obdobj sploh ni. Ker gre za bilanco stanja, ki kaže določen trenutek v poslovanju podjetja, lahko sklepamo, da če bi podjetje prodalo svoje zaloge tik pred 31.12.1999, bi znesek zalog prešel med kratkoročne terjatve in bi le te predstavljale približno 84% vseh gibljevih sredstev.

V letu 1998 so kratkoročne finančne naložbe predstavljale približno 25% vseh gibljevih sredstev. Ta sredstva so bila namenjena za obroke plačila poslovnih prostorov, ki so bili kupljeni v tem letu.

V letu 2000 visok delež predstavljajo denarna sredstva (skoraj 30%), kar je posledica tega, da je podjetje prejelo plačilo (oziroma plačila) tik pred koncem leta in jih do 31.12.2000 ni uspelo naložiti oziroma obrniti teh sredstev. Denarna sredstva v omenjeni obdobjih naraščajo, in sicer so narasla v letu 1999 za 1734,2%, v letu 2000 pa za 475,8%, kar kaže na to, da podjetje posluje v vedno večjem obsegu in tudi z večjimi denarnimi vrednostmi.

## 7.6. Hitrost obračanja gibljivih sredstev

Gibljiva sredstva so tisti del premoženja podjetja, ki v procesu proizvodnje in menjave kroži in spreminja obliko. Hitrost tega obračanja bistveno vpliva na uspešnost poslovanja podjetja. Vsak obrat namreč prinese poslovni rezultat, in čim večkrat se sredstva obrnejo v enem letu, tem večji bo poslovni uspeh oziroma tem manj sredstev bo potrebnih za enak uspeh.

Koeficient obračanja pove, kolikokrat so se gibljiva sredstva obrnila v enem obdobju. Višji koeficient obračanja pomeni nižje stroške gibljivih sredstev, kar pozitivno vpliva na likvidnost in ekonomičnost podjetja.

Koeficient obračanja gibljivih sredstev običajno računamo na podlagi letnega prometa, ker je to v vsaki dejavnosti v normalnih razmerah precej značilen dejavnik. Koeficiente obračanja lahko izračunamo tudi za posamezne dele gibljivih sredstev in pri tem seveda upoštevamo ustrezne vrednosti gibljivih sredstev in ustrezne vrednosti prometa.

Koeficient obračanja in trajanje enega obrata sredstev izračunamo z naslednjima formulama:

$$\text{Koeficient obračanja} = \frac{\text{Prihodki iz poslovanja v letu}}{\text{Povprečno stanje gibljivih sredstev v letu}}$$

$$\text{Trajanje enega obrata} = \frac{360 \text{ dni}}{\text{Koeficient obračanja}}$$

V spodnjih tabelah 22 in 23 prikazujem izračun koeficienta obračanja gibljivih sredstev in koeficienta obračanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja ter trajanje enega obrata obeh kategorij.

TABELA 22: Koeficient obračanja gibljivih sredstev podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

ELEMENT	2000	1999	1998	INDEKS 2000/99	INDEKS 99/98
Poslovni prihodki v 1.000 SIT	505.810	218.193	101.046	231,8	215,9
Povprečna gibljiva sredstva v 1.000 SIT	109.301	42.036	24.024	260,0	175,0
Koeficient obračanja gibljivih sredstev	4,6	5,2	4,2	89,2	123,4
Trajanje enega obrata v dnevih	78	69	86	112,2	81,0

Vir: Bilanca stanja in bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1997, 1998, 1999 in 2000.



TABELA 23: Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev podjetja Halcom informatika v letih 1998, 1999 in 2000

ELEMENT				INDEKS	INDEKS
	2000	1999	1998	2000/99	99/98
Poslovni prihodki v 1.000 SIT	505.810	218.193	101.046	231,8	215,9
Povprečno stanje kratkoročnih terjatev iz poslovanja v 1.000 SIT	64.805	18.372	15.127	352,7	121,4
Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja	7,8	11,9	6,7	65,7	177,8
Trajanje enega obrata v dnevih	46	30	54	152,2	56,2

Vir: Bilanca stanja in bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za leta 1997, 1998, 1999 in 2000.

Koeficient obračanja gibljivih sredstev je bil v letu 1999 višji za 23,4% kot leto poprej. To je posledica večjih poslovnih prihodkov, ki so narasli za 116%, medtem ko so povprečna gibljiva sredstva narasla za manjši odstotek, in sicer za 75%. Naslednje leto pa so gibljiva sredstva narasla za 160%, poslovni prihodki v letu 2000 pa za 132%, tako da se je koeficient obračanja gibljivih sredstev zmanjšal za 10,8%, čeprav je še vedno višji kot v letu 1998. V letu 1998 so se gibljiva sredstva v celoti obrnila v 86 dneh, v letu 1999 v 69 dneh (kar je najhitreje v obravnavanih obdobjih), v lanskem letu pa v 78 dneh.

Pri koeficientih obračanja kratkoročnih terjatev v obravnavanih obdobjih zasledimo podobna nihanja. V letu 1999 je koeficient večji za 77,8% zaradi povišanja poslovnih prihodkov za 115,9% in manjšega zvišanja povprečnega stanja kratkoročnih terjatev. To je znašalo 21,4%, kar je za 94,5 odstotne točke manj kot zvišanje poslovnih prihodkov. Kratkoročne terjatve so se v letu 1999 obrnile v 30-ih dneh, medtem ko so se leto poprej v 54-ih dneh, v letu 2000 pa v 46-ih dneh.

V primeru, da bi še enkrat predpostavljali, da bi se zaloge, ki jih beležimo konec leta 1999 prodale in bi se preoblikovale v kratkoročne terjatve, bi bila slika drugačna. Koeficienti obračanja kratkoročnih terjatev bi si bili blizu, trajanje enega obrata kratkoročnih terjatev pa bi znašalo 54 dni v letu 1998, 55 dni v letu 1999 in 57 dni v zadnjem obravnavanem obdobju.

Taka prilagoditev dokazuje, kako so podatki v bilanci stanja obremenjeni s trenutkom v katerem je narejen prerez, in nakazujejo, da moramo gibljiva sredstva spremljati in obravnavati sproti in dovolj pogosto v vsakem tekočem letu, da bi ugotovili morebitno počasno obračanje teh sredstev. Saj večja hitrost obračanja sredstev lahko pomeni večjo likvidnost in pozitivno vpliva na ekonomičnost poslovanja.

## 8. SKLEP

Podjetje Halcom informatika, ki je bilo predmet analize v pričujočem delu, je mlado in hitro rastoče podjetje. Panoga, s katero se ukvarja, to je računalništvo oziroma informatika, je prav tako izjemno hitro rastoča in ponuja podjetju še mnogo možnosti za nadaljnjo rast in razvoj. V pričujočem delu sem želela prikazati, kakšni so poglobilni ekonomski kazalci za mlado in hitro rastoče podjetje, kot je Halcom informatika. Upoštevati je treba, da je analiza omejena z razpoložljivostjo in razčlenjenostjo podatkov o poslovanju podjetja, ki bi omogočili natančnejši vpogled, in seveda s samim obsegom diplomskega dela. Kljub temu pa je analiza dala rezultate, ki nakazujejo vodstvu podjetja, na kaj naj bo pozorno pri nadaljnjem poslovanju.

Ugotovila sem, da so marsikateri kazalci »izkrivljeni« prav zaradi izjemno visoke rasti podjetja. Predvsem imam v mislih vse kazalce, ki na tak ali drugačen način primerjajo ekonomske kategorije, kot so prihodki, odhodki in dobiček. Ker je podjetje v obravnavanem obdobju povečevalo svoje prihodke v povprečju za več kot 100% letno, vsi omenjeni kazalci niso najboljši pokazatelj dolgoročne uspešnosti podjetja. Podjetje namreč ne more dolgo rasti po stopnjah rasti, ki v povprečju presegajo 50%. Za bolj realno oceno predvsem dolgoročne uspešnosti bi bilo tako treba primerjati omenjene kazalce za daljše obdobje, predvsem potem, ko se bo podjetje v svoji rasti že umirilo. Prav tako z omenjenimi kazalci in iz omenjenih razlogov težko primerjamo poslovanje podjetja z njegovimi konkurenti. Tudi tu bi bilo treba primerjati kazalce v daljšem časovnem obdobju, in to predvsem v obdobju, ko bi bila rast podjetja že umirjena.

Na podlagi analize sem tudi ugotovila, da so v obravnavanem obdobju relativno hitreje kot prihodki pravzaprav naraščali stroški. Tak trend je sicer popolnoma normalen za hitro rastoča podjetja, pomembno pa je, da se vodstvo tega zaveda in da takoj, ko se rast umiri, vso svojo pozornost posveti tudi in predvsem zniževanju stroškov.

Morda bi marsikaterega tujega podjetnika presenetilo dejstvo, da tako podjetje, kot je Halcom informatika, večino svoje rasti, kot smo videli, financira iz lastnih virov. Menim, da je to predvsem posledica premalo razvitega finančnega trga v Sloveniji in zaradi tega relativno dragih posojil. Tako da je za podjetje cenejše, če za financiranje investicij uporabi lastne vire, namesto recimo bančnih posojil. To je seveda skregano s teorijo financ, kjer so lastni viri vedno najdražja možnost. Tveganje v podjetjih kot je Halcom informatika, je relativno visoko, zato bi morali lastniki za svoj vložek zahtevati tudi relativno visok donos. Koliko je to, je odvisno predvsem od donosov konkurenčnih podjetij, po moji oceni pa ne manj kot 20%. Vendar pa imajo lastniki, ki so hkrati tudi ravnatelji v istem podjetju, drugačen motiv, kot če bi bili samo lastniki.

S pridržkom gre jemati tudi poglavje Analiza zaposlenih, saj navedeni podatki veljajo le za delavce v rednem delovnem razmerju, kajti Halcom informatika zaposluje tudi precejšnje število pogodbenih delavcev. Če bi želeli realnejše informacije o številu, strukturi in dinamiki zaposlenih, izkoriščenosti delovnega časa ter produktivnosti zaposlenih, bi morali poglobiti analizo in predvsem pridobiti številne podatke, ki v kadrovske evidenci niso zajeti.

Opozoriti bi veljalo še na visok delež denarnih sredstev med gibljivimi sredstvi. Postavka denarnih sredstev v bilanci stanja v obravnavanem obdobju narašča in konec leta 2000 predstavlja skoraj 30% vseh gibljivih sredstev. Vodstvo naj bo pozorno, ali gre za naključno stanje denarnih sredstev ali pa le-ta dejansko »zastajajo« v podjetju. Podjetje bi namreč ta denarna sredstva lahko donosneje naložilo.

## 9. LITERATURA

1. Brigham F. Eugene, Gapenski C. Louis: Financial Management, Theory nad Practice. B.k.: The Dryden Press Harcourt Brace College Publishers for Worth, 1999. 1135 str.
2. Bukovec Janez: Študijsko gradivo za poslovne finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1979. 241 str.
3. Čater Tomaž: Znanje kot vir konkurenčne prednosti in management znanja. Naše gospodarstvo, Maribor, 46 (2000), 4, str. 505 – 520.
4. Fridson Martin S.: Financial statement analysis. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1991. 285 str.
5. Glas Miroslav: Ekonomija. Ljubljana: Državna založba slovenije, 1992. 213 str.
6. Kavčič Slavka: Analiza poslovnega izida. Zbornik referatov s strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 53-65.
7. Koprivnik Rudi: Trg in Evropa 1992. Ugotavljanje pripravljenosti podjetja za tržno poslovanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1990. 92 str.
8. Lipičnik Bogdan, Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1991. 20 – 10 str.
9. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: Delo – Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
10. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 391 str.
11. Mramor Dušan, Groznik Peter, Valentinčič Aljoša: Stanje in dileme poslovnih financ v Sloveniji. Poprivatezijsko obnašanje slovenskih podjetij. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. str. 221-246.
12. Mihelčič Miran: Ekonomika poslovanja za inženirje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. 370 str.
13. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1992. 344 str.
14. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 196 str.
15. Pučko Danijel: Planiranje v podjetjih. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 492 str.
16. Pučko Danijel: Strateško upravljanje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 394 str.
17. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1994. 298 str.
18. Rozman Rudi: Planiranje poslovanja podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 316 str.
19. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev, 1997.

20. Tekavčič Metka: Nekateri vidki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov s strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov slovenije, 1995, str. 66 – 75.
21. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj: Moderna organizacija, 1994. 492 str.
22. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
23. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1990. 332 str.

## **10. VIRI**

1. Analitična bilanca podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.1998 do 31.12. 1998.
2. Analitična bilanca podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.1999 do 31.12. 1999.
3. Analitična bilanca podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.2000 do 31.12. 2000.
4. Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12.1997.
5. Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12.1998.
6. Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12.1999.
7. Bilanca stanja podjetja Halcom informatika na dan 31.12.2000.
8. Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.1998 do 31.12. 1998.
9. Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.1999 do 31.12. 1999.
10. Bilanca uspeha podjetja Halcom informatika za obdobje od 1.1.2000 do 31.12. 2000.
11. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 1998.
12. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 1999.
13. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 2000.
14. Redni izpisek iz sodnega registra podjetja Halcom informatika, izpisan na dan 3.1.2001.
15. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 45/01).