

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA AVTOTEHNA VIS D.O.O.
V LETU 2001**

Ljubljana, oktober 2003

NADA FIDERMUC

I Z J A V A

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

_____ in dovolim objavo diplomskega
dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1. POSLOVANJE GOSPODARSKIH SUBJEKTOV	2
1.1. OZNAČBE GOSPODARSKIH SUBJEKTOV	2
1.2. MOTIVI IN CILJI POSLOVANJA PODJETJA	2
1.3. PODJETJE KOT POSLOVNI SISTEM	2
1.3.1. Poslovni podsistemi	3
2. PREDSTAVITEV PODJETJA AVTOTEHNA VIS D.O.O.	4
2.1. USTANOVITEV IN RAZVOJ PODJETJA	4
2.2. IZBRANA POSLOVNA DEJAVNOST PODJETJA	4
2.3. POSLOVNE IN KAPITALSKE POVEZAVE	4
2.4. ORGANIZACIJSKA SHEMA PODJETJA	5
3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	6
3.1. TEORETIČNA OPREDELITEV ANALIZE POSLOVANJA	6
3.1.1. Opredelitev uspešnosti poslovanja	7
3.1.2. Merila za ocenjevanje uspešnosti	7
3.1.3. Kazalniki ekonomske uspešnosti	8
3.2. DONOSNOST KOT TEMELJNA MERA USPEŠNOSTI	8
3.2.1. Analiza donosnosti	10
3.2.2. Du Pontov sistem povezanih kazalnikov	11
3.2.2.1. Členitev kazalca na osnovi donosnosti kapitala	12
3.2.2.2. Členitev kazalca na osnovi donosnosti sredstev	14
3.2.2.3. Členitev kazalca donosnosti investiranja	15
3.3. ANALIZA EKONOMIČNOSTI	16
3.3.1. Analiza ekonomičnosti celotnega poslovanja	16
3.3.2. Koeficienti ekonomičnosti po delih poslovanja	17
3.4. ANALIZA PRODUKTIVNOSTI	17
4. ANALIZA USPEHA	18
4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	19
4.2. ANALIZA PRIHODKOV IN ODHODKOV	20
4.2.1. Analiza prihodkov	21
4.2.2. Analiza odhodkov	22
4.2.2.1. Analiza stroškov	23
4.2.3. Analiza posameznih delov poslovanja	24
5. ANALIZA SREDSTEV IN VIROV SREDSTEV	26
5.1. ANALIZA SREDSTEV	28
5.1.1. Stalna sredstva	29
5.1.2. Gibljava sredstva	30
5.1.2.1. Koeficient obračanja gibljivih sredstev	31
5.2. ANALIZA VIROV SREDSTEV	32
5.2.1. Kapital	32
5.2.2. Drugi lastni viri	33
5.2.3. Dolgovi	34
6. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	34
6.1. ANALIZA NABAVE	34
6.2. ANALIZA ZAPOSLENIH	35
6.2.1. Število zaposlenih	35
6.2.2. Struktura zaposlenih	35
6.2.3. Dinamika zaposlenih	36
6.3. ANALIZA PRODAJE	36
6.4. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE	37

6.4.1. Kazalniki financiranja	38
6.4.1.1. Kazalnik finančne varnosti.....	38
6.4.1.2. Kazalniki plačilne sposobnosti.....	39
6.4.1.3. Kazalnik finančne stabilnosti	40
SKLEP.....	41
LITERATURA.....	42
VIRI.....	43
PRILOGE	
Priloga 1: STATISTIČNI PODATKI IZ BILANCE USPEHA ZA LETO 2001	1
Priloga 2: STATISTIČNI PODATKI IZ BILANCE STANJA na dan 31.12.2001	2

UVOD

Vsako opravljanje dejavnosti je pravzaprav sprejemanje odločitev, kako gospodariti. Temeljne poslovne odločitve podjetja se nanašajo na poslovni cilj, ki je največkrat, kako dosegati dobiček, oziroma kako povečevati premoženje podjetja. Za sprejemanje ekonomskih odločitev o poslovanju podjetja, ki se ukvarja s pridobitno dejavnostjo, moramo najprej ugotoviti, v kakšnem ekonomskem položaju se podjetje nahaja. Pridobiti moramo informacije o njegovem poslovanju. Največ jih pridobimo z računovodskimi izkazi in drugimi knjigovodskimi evidencami, operativnimi evidencami in poslovnimi poročili. Pridobljene informacije sistematično obdelamo z analizo poslovanja. S pomočjo analize poslovanja spoznamo dejavnike, ki vplivajo na učinkovitost in uspešnost poslovanja izbranega podjetja.

Pojmovanja analize poslovanja raznih avtorjev nam pomagajo izluščiti splošne sestavine, ki so značilne za analizo poslovanja. Glavni elementi analize poslovanja so torej: določitev **predmeta** opazovanja, določitev **cilja** analize poslovanja, ki nam določa, kaj moramo spoznavati in **namen**, s katerim želimo izboljšati uspešnost poslovanja.

Predmet analize, ki jo v diplomskem delu predstavljam, je poslovanje trgovske družbe Avtotehna VIS d.o.o.. Družba je na trgu prisotna že vrsto let s prodajo znane znamke osebnih vozil.

Namen analize poslovanja je vezan predvsem na ekonomski vidik, saj naj bi nam pomagala izboljšati cilj poslovanja podjetja, to je ekonomska uspešnost poslovanja. Organizacijski vidik namena analize obravnava vprašanja organizacije podjetja in naj bi doprinesel k smotrnemu odločanju v podjetju. Uporabniški vidik namena analize pripomore k izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika oziroma naročnika analize.

Cilj analize poslovanja so nova spoznanja. Z analizo poslovanja spoznavamo kvaliteto poslovanja analiziranega podjetja in tako skušamo oceniti njegovo uspešnost. Cilj analize je tudi ugotoviti težave in probleme, pa tudi prednosti, ki jih ima podjetje pri poslovanju.

Analiza poslovanja mora biti sistematično organizirano zaporedje opravil kot vsak delovni proces. S pomočjo sestavin analize poslovanja pridemo do **faz**, s katerimi opisujemo potek procesa analize poslovanja: opazovanje predmeta in določitev namena analize predstavlja prvo fazo, določitev cilja in opredeljevanje problemov je druga faza, ugotavljanje vzrokov težav in iskanje rešitev zanje je tretja faza in četrta je faza, s katero praktično preizkušamo rešitve.

Diplomsko delo sem poleg uvoda in sklepa razdelila na več poglavij. V prvem poglavju sem skušala opredeliti smisel gospodarjenja. V drugem poglavju sem predstavila obravnavano podjetje kot predmet analize. V preostalih poglavjih sem ocenjevala uspešnost, uspeh, sredstva in vire sredstev ter poslovne funkcije. Uporabila sem tabelarni, grafični in opisni način analize poslovanja obravnavanega podjetja. Pri analizi uspešnosti sem se osredotočila predvsem na obravnavo ključnih treh kazalnikov ekonomske uspešnosti: **rentabilnosti** ali donosnosti, **ekonomičnosti** ali gospodarnosti in **produktivnosti** ali proizvodnosti .

Podatki za analizo so izraženi vrednostno in v strukturnih deležih za primerjavo s podskupino dejavnosti. Podatki o dejavnosti izražajo vsoto vrednosti podjetij razvrščenih v izbrani podskupini. Vrednostni podatki so izraženi v stalnih cenah na nivoju cen leta 2001.

1. POSLOVANJE GOSPODARSKIH SUBJEKTOV

Pravna ali fizična oseba ustanovi podjetje v skladu z našo zakonodajo z namenom, da bi opravljala gospodarsko dejavnost. Pravno-organizacijske oblike in splošen okvir poslovanja gospodarskih družb ureja Zakon o gospodarskih družbah (2002), ki je nadomestil nekdanji Zakon o podjetjih. Ustanovitveni in drugi akti gospodarske družbe morajo biti usklajeni z določbami Zakona o gospodarskih družbah.

1.1. OZNAČBE GOSPODARSKIH SUBJEKTOV

Zakon o gospodarskih družbah je sprejel označbo "gospodarske" družbe. Gospodarska družba je gospodarski subjekt, katerih ustanovitelji so vse fizične in pravne osebe, ki se trajno, izključno in samostojno želijo ukvarjati s pridobitno gospodarsko dejavnostjo.

V literaturi se za pravne osebe, ki delujejo na področju gospodarstva najbolj pogosto uporablja izraz "podjetje". Podjetje je skupen izraz za različne pravno-organizacijske oblike za katere je bistvena funkcija, da opravljajo gospodarsko dejavnost na trgu in s pridobitnim namenom.

1.2. MOTIVI IN CILJI POSLOVANJA PODJETJA

Vse fizične in pravne osebe opravljajo dejavnost z namenom, da bi pridobila sredstva za svoj obstoj in razvoj. "Pridobitna dejavnost je vsaka dejavnost, s katero želi oseba doseči čim večji dohodek oziroma dobiček, torej z delovanjem čim več "pridobiti". To je poglobitni motiv opravljanja gospodarske dejavnosti in tudi merilo za družbeno vrednostenje gospodarskega subjekta. Vendar gospodarski sistem deluje tako, da je dohodek praviloma mogoče doseči le z zadovoljevanjem družbenih gospodarskih potreb. Zato je zadovoljevanje teh potreb ena od bistvenih značilnosti dejavnosti" (Zakon o gospodarskih družbah, 2002, str. 95).

V tržnem gospodarstvu med interesi pri upravljanju podjetja prevladuje temeljni **cilj**, ki je dolgoročna rast podjetja ob doseganju največje tržne vrednosti enote navadnega lastniškega kapitala (Kodeks poslovnofinančnih načel, 1998, str. 3).

Ustanovitelji gospodarskih družb zagotavljajo sredstva poslovnim sistemom bodisi zaradi pričakovanega donosa, bodisi zaradi pričakovanih splošnih koristi. Sredstva, ki so jih lastniki vložili v poslovni sistem ob ustanovitvi, imenujemo osnovni kapital. Poleg temeljnega cilja uspešnega gospodarjenja s kapitalom, ki naj bi bila donosnost kot razmerje med dobičkom in kapitalom, obstajajo torej še drugi cilji.

Poslanstvo gospodarskih družb je zadovoljiti interese lastnikov, interese poslovnih partnerjev in višje interese družbene skupnosti. Temeljni cilj gospodarskih družb se prepleta s cilji udeležencev v podjetju, kot so: lastniki, delavci, posojilodajalci, kupci itd. (Rozman, 1993, str. 52).

1.3. PODJETJE KOT POSLOVNI SISTEM

Podjetje, ki predstavlja najmanjšo gospodarsko enoto, deluje kot celovit poslovni sistem. S poslovnim sistemom razumemo od okolja razmejeno in zaokroženo smiselno celoto medsebojno povezanih sestavin, ki omogočajo poslovni proces in v njem v večji ali manjši meri vplivajo druga na drugo (Turk, Melavc, 1994, str. 9).

Za to, da bi podjetje kot poslovni sistem ustvarjalo poslovne učinke, morajo najprej v njegovem okviru obstajati potrebne prvine, katerih poraba je prikazana v izkazu poslovnega izida, njihova oblika pa v izkazu stanja podjetja kot sredstva na aktivnem delu izkaza. V vsakem poslovnem procesu je treba prvine smotrno združiti časovno, količinsko in tudi kakovostno. Da bi bilo to možno, jih je treba priskrbeti in pripraviti za sodelovanje v poslovnem procesu.

1.3.1. Poslovni podsistemi

Gospodarsko družbo kot celovit poslovni sistem za boljše razumevanje razčlenimo na tri podsisteme:

- **izvajalni podsistem,**
- **upravljalni podsistem in**
- **informacijski podsistem** – kot posrednik med njima.

Podsisteme tvorijo poslovne funkcije. V sklopu informacijskega sistema se zbirajo in analizirajo informacije, ki so potrebne za sprejemanje odločitev v okviru upravljalnega podsistema. Odločitve se nanašajo na poslovne procese v okviru izvajalnega podsistema (Turk, 1985, str. 19).

a) Izvajalni podsistem

V okviru izvajalnega podsistema so razvrščene tako imenovane temeljne poslovne funkcije: funkcija financiranja, funkcija nabavljanja, prodajna funkcija, funkcija ustvarjanja učinkov (proizvodna funkcija), kadrovska in tehnična, ki so usmerjene k prvinam poslovnega procesa.

b) Upravljalni podsistem

V okviru upravljalnega podsistema so: funkcija načrtovanja, priprave izvajanja in nadziranja. Upravljalni podsistem je povezan s procesom odločanja. Odločitve sprejema na podlagi informacij, ki se oblikujejo znotraj informacijskega podsistema. Z odločitvami na osnovi teh informacij vpliva na izvajalni podsistem.

c) Informacijski podsistem

Informacijski podsistem zajema naslednje informacijske funkcije: funkcijo obravnavanja podatkov o preteklosti, funkcija obravnavanja podatkov o prihodnosti, funkcija nadziranja obravnavanja podatkov in **funkcijo analiziranja podatkov**. Z vidika diplomskega dela je informacijska funkcija tista, v sklopu katere je tudi analiza poslovanja, ki je predmet diplomskega dela.

Računovodski podatki so pomemben vir informacij o kakovosti gospodarjenja podjetja. Splet informacijskih funkcij je računovodstvo, ki zajema:

- računovodsko evidentiranje,
- računovodsko načrtovanje,
- računovodski nadzor,
- računovodsko analizo,
- računovodsko informiranje uporabnikov.

Sprejeta računovodska načela od 152-157 postavljajo osnovne smernice za računovodsko analiziranje (Kodeks računovodskih načel, 1995, str. 38). Podrobneje so načela računovodskega analiziranja opredeljena v Slovenskem računovodskem standardu 29 (1993).

2. PREDSTAVITEV PODJETJA AVTOTEHNA VIS D.O.O.

2.1. USTANOVITEV IN RAZVOJ PODJETJA

Družba Avtotehna VIS¹ d.o.o. samostojno posluje v okviru koncerna od leta 1991, ko se je s programom prodaje vozil znamke Opel in spremljevalnimi aktivnostmi samostojno oblikovala v gospodarsko družbo. Lastništvo je v celoti zadržala matična družba, iz katere se je program izločil. Poleg želje po osamosvojitvi programa je bil namen osamosvojitve tudi možnost izkazovanja neodvisnih rezultatov poslovanja.

Z ustanovitvijo je družba prevzela del dejavnosti matične družbe in jih še razširila. Začetne dejavnosti v matični družbi segajo v leto 1953, ko je bila matična družba zastopnik tuje znamke osebnih vozil, od leta 1955 celo generalni zastopnik za celotno področje takratne Jugoslavije. Po razpadu Jugoslavije je komercialna in servisna dejavnost prešla v obravnavano družbo, ki z ostalimi družbami tvori skupino, kar prinaša pozitivne učinke in zmanjšuje stroške.

2.2. IZBRANA POSLOVNA DEJAVNOST PODJETJA

Podjetje sodi med trgovska podjetja, saj se ukvarja s prodajo blaga in storitev in tako ustvarja prihodke in dobiček kot ekonomski cilj poslovanja ob sočasnem zadovoljevanju potreb porabnikov (Potočnik, 1991, str. 28).

Po načinu in obsegu poslovanja deluje tako v trgovini na debelo, kot v trgovini na drobno in tudi na storitvenem področju z nudenjem servisnih uslug. Po določbah 53. člena Zakona o gospodarskih družbah je razvrščena med velike družbe in je odvisno podjetje v skupini delniške družbe, ki je njena 100 % lastnica.

Po Statistični klasifikaciji dejavnosti predmet poslovanja družbo uvršča v panogo G/50.1, to je trgovina z motornimi vozili, razred G/50.101 Trgovina na debelo z motornimi vozili. Družba je registrirana za delovanja na naslednjih področjih:

- trgovina na debelo z motornimi vozili,
- posredništvo pri trgovini z motornimi vozili,
- vzdrževanje in popravila motornih vozil,
- trgovina na debelo z rezervnimi deli in dodatna oprema za motorna vozila.

Glavne dejavnosti so: prodaja novih vozil in nadomestnih delov za ta vozila, servisiranje vozil in pranje vozil v avtomatski avtopralnici. V obravnavanem obdobju je družba v svoje poslovanje vključila tudi oddajanje vozil v najem strankam.

2.3. POSLOVNE IN KAPITALSKE POVEZAVE

V delovanju podjetja so pomembnejše tri vrste poslovnih in kapitalskih povezav :

- z matično družbo in ostalimi družbami v koncernu,
- s tujim dobaviteljem zastopane znamke osebnih vozil,

¹ kratica VIS pomeni Vozila in servis

- z odvisnimi družbami, ki so obenem tudi del lastne prodajne mreže.
- a. Podjetje je v 100 % lasti krovnega podjetja v okviru koncerna. Matično podjetje oziroma ustanovitelj je delniška družba, ki se pojavlja kot pravna oseba (holding) z lastništvom, razdeljenim v delnice. Lastniki so delničarji, ki preko delniške družbe spremljajo tudi uspešnost njenih naložb, kot je obravnavana odvisna družba.

Lastnik nudi strokovno in finančno podporo odvisni družbi pri izvajanju poslovnih funkcij družbe. Objekt, v katerih posluje družba je v lasti matičnega podjetja, ki skrbi tudi za vse potrebne investicije v nepremičnine. Za objekte v svoji lasti Avtotehna d.d. zagotavlja tudi upravljanje in investicijsko vzdrževanje.

Nekatere poslovne funkcije so v celoti ali deloma organizacijsko ostale v matični družbi ali v sestrskih družbah, ki so specializirana za nekatere dejavnosti, ki so skupne vsem družbam v skupini. Predvsem se tesno prepletajo finančne dejavnosti, ki so v veliki meri pod nadzorom krovne družbe. Krovna družba zagotavlja finančna sredstva odvisnim družbam v potrebnem obsegu. S svojo finančno močjo svojim družbam omogoča stabilno financiranje njihovega poslovanja, poleg tega pa v skladu s strateškimi usmeritvami financira večje projekte družb.

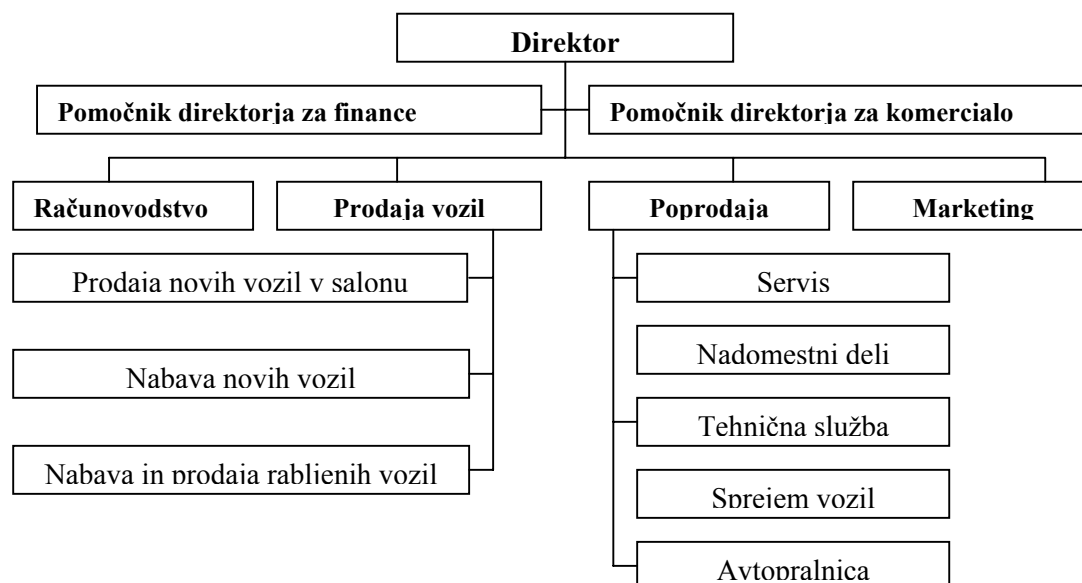
b. Druga močnejša poslovna povezava je sodelovanje s tujim partnerjem kot najpomembnejšim dobaviteljem. Družba ima z njim podpisano franšizing pogodbo, ki ji zagotavlja status pogodbenega prodajalca in serviserja za dogovorjena področja v državi.

c. Na teh področjih ima Avtotehna VIS d.o.o. podpisane pogodbe s šestimi prodajalci za prodajo vozil, nadomestnih delov in izvajanje garancijskih popravil. Poleg pogodb s prodajalci vozil je podjetje tudi solastnica večinskega deleža odvisnih družb.

2.4. ORGANIZACIJSKA SHEMA PODJETJA

Družba je organizirana tako, da lahko sledi osnovnim funkcijam družbe oziroma, da vsakemu kupcu vozila nudi popolno ponudbo. To pomeni, da se skrb za kupca ne konča ob prodaji vozila, temveč se nadaljuje z dobro založenostjo z nadomestnimi deli in dobro usposobljenimi mehaniki za kakovostne servisne storitve. Zelo pomembno je usklajeno medsebojno delovanje vseh sektorjev. Le kakovostno delo in izpolnjena pričakovanja strank jim zagotavlja nadaljnje uspešno delo. Zaupanje v družbo in v vsakega zaposlenega je pogoj za prodajo.

Slika 1: Poslovno-funkcijska organizacijska shema družbe Avtotehna VIS d.o.o.



Vir: Poslovno poročilo za leto 2000.

Postavljena organizacijska struktura je kompatibilna z organizacijsko strukturo tujega dobavitelja. Poleg direktorja in dveh pomočnikov zajema organizacijska shema še štiri sektorje z oddelki: računovodstvo, prodaja vozil (prodaja novih vozil v salonu, nabava novih vozil, nabava in prodaja rabljenih vozil), poprodaja (servis, tehnična služba, sprejem vozil, prodaja nadomestnih delov, avtopralnica) in marketing. Poslovne funkcije se ne pokrivajo z oddelki in se z njimi podvajajo. Tako npr. nabava vozil in rezervnih delov ni centralizirana. Kadrovska funkcija je pod nadzorom direktorja in se organizacijsko nahaja v matični družbi na nivoju skupine.

Poleg organizacijske sheme in določitve odgovornosti so sestavni del sistema tudi opisi vseh del in nalog z zahtevami po usposobljenosti, izobraženosti in drugih zahtevnosti delovnega mesta. Opise pripravlja vodstvo.

3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

3.1. TEORETIČNA OPREDELITEV ANALIZE POSLOVANJA

Analiza poslovanja je dejavnost, posebna oblika proučevanja in posebna funkcija v informacijskem procesu. Pojmovanje analize poslovanja in njena vloga sta se v zgodovini izpopolnjevali. Danes se analiza poslovanja pojavlja pod različnimi imeni, različni avtorji pa **pojmem analize poslovanja** opredeljujejo iz različnih vidikov. V našem poslovnem okolju se največkrat srečamo z utemeljitvijo Lipovca. Analizo poslovanja opredeljuje kot proces sistematičnega spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja, kot priprava za odločanje o podjetju z namenom izboljšati uspešnost poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, str. 15).

Za bistvo procesa analize poslovanja avtor Rozman (1993, str. 93) navaja, da analiza poslovanja obsega zbiranje informacij o preteklem in sedanjem poslovanju. Zbiranju sledi primerjava. Zabeležena dejstva primerjamo s preteklimi podatki, "normalnimi" podatki ali pa s podatki primerljivih podjetij. Vsaka od primerjav ima določene prednosti in

pomanjkljivosti. Primerjava s preteklostjo nam pokaže, ali se naše poslovanje izboljšuje, stagnira ali slabša.

Avtor Pučko (2001, str. 11) obrazlaga analizo poslovanja kot raziskovalno metodo, ki je nastala pri procesu projiciranja ekonomije na raven podjetja. Na ta način je najprej nastala ekonomika podjetja, za njo pa tudi analiza poslovanja. Avtor povzema, da je na splošno analiza poslovanja proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja, ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja tega podjetja z vidika uporabnika analize.

Brez dvoma je analiza poslovanja strokovno opravilo, ki nas privede do osnov za ukrepanje glede bodočega poslovanja in deluje v okviru informacijske funkcije kot "proces, znotraj katerega se uresničuje sistematično spoznavanje procesov in stanj ter se pripravljajo strokovne podlage (informacije) za poslovne odločitve" je strnil ugotovitve kot opredelitev analize poslovanja avtor Koletnik (1997, str. 32).

3.1.1. Opredelitev uspešnosti poslovanja

Temeljni cilj poslovanja je uspešnost, ki je pogojena z družbenoekonomskim sistemom. Temu cilju so podrejeni tudi cilji poslovnih funkcij in poslovnih tvorcev, zato analiza celotne uspešnosti preučuje razmerja med poslovnimi funkcijami, poslovnimi tvorci in rezultati. Vključuje obseg in strukturo uspeha, uspešnost in delitev uspeha. Uspeh delimo po izdelkih, kupcih, organizacijskih delih, po vzrokih in podobno (Rozman, 1993, str. 104).

Podjetja pri doseganju ciljev poslovanja sledijo smotru poslovanja, da bi opravičili svoj obstoj z vidika potreb družbe in istočasno s kazalniki poslovanja tudi vrednotijo dosežke svojega delovanja. V ta namen se poslužujejo načel in hkrati kazalnikov, ki izhajajo iz splošnega načela smotrnosti.

3.1.2. Merila za ocenjevanje uspešnosti

Temeljno načelo in merilo uspešnosti poslovanja izhaja iz ekonomskega načela racionalnosti, ki ga opisuje razmerje: $\frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}}$.

Z rezultatom opisanega razmerja spremljamo doseganje uspešnosti gospodarjenja tako, da ugotavljamo, s kolikšno stopnjo se uresničuje zahteva, ki ga razmerje izraža. Uspešnost poslovanja dosegamo na dva načina:

- čim večji učinek s čim manj sredstvi ali
- čim večji učinek z danimi sredstvi (Stepko, 1990, str. 4).

Merila za ocenjevanje poslovne uspešnosti podjetja so raznolika. Uspešnost običajno opredeljujemo kot stopnjo doseganja postavljenih ciljev. Poleg vrednostnih kazalnikov pa vse večji pomen dobivajo tudi nevrednostni kazalniki. Nekvantitativne osnove za merjenje uspešnosti so na primer zadovoljstvo odjemalcev z izdelki in storitvami ocenjevanega podjetja, stopnja zadovoljstva zaposlenih, raven kakovosti storitev. Podjetje temeljito analizira svoje aktivnosti, odpravi nepotrebne in potrebne aktivnosti opravlja skrajno učinkovito (Tekavčič, 1995, str. 66-75).

Razumevanje uspešnosti se spreminja s spreminjanjem družbeno-ekonomskega sistema. Tako je kazalec uspešnosti npr. dobičkovnost ali donosnost podjetja povezan z razvitim blagovnim gospodarstvom (Rozman, 2001, str. 58). Donosnost je odgovarjajoča mera

uspešnosti predvsem za lastnike kapitala, ki želijo prvotno vloženi vrednosti dodati dobiček, kapital pa je merilo uspešnosti.

3.1.3. Kazalniki ekonomske uspešnosti

Uspešnost poslovanja spremljamo z izračunavanjem in primerjanjem kazalnikov. Z ekonomskim načelom racionalnosti povezujemo tri temeljne kazalnike uspešnosti poslovanja: kazalnike donosnosti ali **rentabilnosti**, gospodarnosti ali **ekonomičnosti** in proizvodnosti ali **produktivnosti**. Kazalniki se med seboj razlikujejo predvsem po opredelitvi vložka. V širši krog kazalcev uspešnosti uvrščamo še kazalce obračanja sredstev, finančne kazalnike in opremljenost s sredstvi. Računovodski kazalci in kazalniki napovedujejo ali kažejo stanje ali nakazujejo razvijanje pomembnejših gospodarskih kategorij in so pomembno izhodišče za analizo poslovanja.

Kazalniki so relativna števila, ki jih dobimo s primerjavo dveh ali več podatkov tako, da imajo pomen:

- povprečne oziroma srednje vrednosti,
- stopnje (odstotni koeficient) ali odstotka udeležbe dela v celoti,
- indeksa (odstotni indeks) dane velikosti,
- količnika ali koeficienta kot razmerja med raznovrstnimi, a primerljivimi velikostmi.

Med seboj se razlikujejo po tem ali primerjamo istovrstno kategorijo med seboj ali različne kategorije. Večina podatkov pokaže svoj pomen šele v primerjavi. S prikazovanjem posameznih postavk kot strukturni deleži, oziroma kot relativna števila, izničimo različnost zaradi velikosti podjetja.

3.2. DONOSNOST KOT TEMELJNA MERA USPEŠNOSTI

S prehodom v tržno gospodarjenje dolgoročno načrtovana donosnost in preko nje povečevanje vrednosti podjetja postaja vse bolj jasna mera uspešnosti. Dobiček predstavlja temeljni cilj poslovnega sistema. Zanj uporabljamo tudi izraz temeljni poslovni izid ali donos, ki pripada lastniku kapitala in naj bi bil tudi plačilo za tveganje. Dobiček ali izguba je izraz donosnosti kapitala, kapital pa merilo donosnosti (Melavc, 1995, str. 242).

Lipovec (1983, str. 261) navaja naslednjo obrazložitev: uspeh poslovanja je opredeljen kot profit, če so sredstva za proizvodnjo zasebna last in če je delovna sila blago. V tem primeru je ustrezno merilo vloženi kapital. Profit izmerjen z vloženim kapitalom pa je profitna mera, ki je torej izraz uspešnosti veljaven za kapitalistično podjetje. V poslovnem svetu to obliko uspešnosti imenujemo **rentabilnost**.

Rentabilnost ali donosnost je tudi razmerje med določenim donosom in povprečnimi, za to potrebnimi vlaganji. V odvisnosti od tega, kaj opredelimo kot donos in kaj kot vlaganja, lahko pridemo do različnih koeficientov donosnosti (Rebernik, 1994, str. 188).

Donosnost nam pokaže koliko denarnih enot čistega rezultata nam uspe pridobiti z denarno enoto vloženih poslovnih sredstev v podjetju. Načelo donosnosti zahteva doseganje čim večjega dobička po enoti vloženega kapitala oziroma sredstev. Dobiček povečuje kapital tako, da ga razporedimo na postavke kapitala ali pa privablja tudi nov kapital.

Za izračun donosnosti potrebujemo tako izkaz stanja, kot tudi izkaz poslovnega izida. Dobiček razberemo iz izkaza poslovnega izida, sredstva in kapital pa sta postavki izkaza

stanja. Dobiček je opredeljen v določenem obdobju in se med obdobjem spreminja. Sredstva in kapital pa so opredeljena na določen dan. Pri kazalniku donosnosti imamo razmerje med postavko toka in postavko stanja.

Donosnost je različno opredeljena, če gledamo nanjo **z vidika lastnika** podjetja ali pa **z vidika celotnega podjetja**. Glede na to, katero merilo upoštevamo v imenovalcu, razlikujemo naslednje koeficiente donosnosti:

A. Koeficient donosnosti kapitala

Koeficient je zanimiv **z vidika lastnika** in je opredeljen z razmerjem med čistim dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom:

Koeficient ROE = čisti dobiček / povprečno uporabljen kapital,

kjer oznaka ROE pomeni kratico za angleški izraz donosnosti kapitala "Return on Equity".

Čisti dobiček merimo s povprečnim vloženim lastnim kapitalom in ne z njegovo vrednostjo na določen časovni trenutek. Gre namreč za sredstva, ki jih preskrbujejo in vlagajo lastniki, ki pričakujejo kljub tveganju dovolj varno naložbo premoženja in take izide (dobiček ipd.), ki omogočajo takojšnjo udeležbo ter dolgoročno povečanje premoženja (Kralj, 1992, str. 69).

Stopnjo donosnosti kapitala dobimo, če koeficient pomnožimo s 100. Stopnja donosnosti kapitala kaže kakšen je odstotek temeljnega poslovnega izida na vložen kapital, kakšne so podjetniške obresti od kapitala. Izračunamo ga z razmerjem:

Stopnja donosnosti ROE = čisti dobiček / povprečno uporabljen kapital *100

B. Koeficient donosnosti sredstev

Koeficient donosnosti sredstev je zanimiv **z vidika podjetja** kot celote in je zato ustrežnejši izračun od donosnosti kapitala, saj zajema vsa povprečno uporabljena sredstva. Izračunamo ga kot razmerje med čistim dobičkom in povprečno vloženimi sredstvi:

Koeficient ROA = čisti dobiček / povprečno uporabljena sredstva,

kjer oznaka ROA pomeni kratico za angleški izraz donosnosti sredstev "Return on Assets".

Stopnjo donosnosti sredstev dobimo z množenjem koeficienta s 100.

C. Koeficient donosnosti investicij

Pri investicijskih odločitvah pogosto spremljamo še kazalec donosnosti sredstev ROI, ki je podan kot razmerje med dobičkom in amortizacijo v števcu in poslovnimi sredstvi v imenovalcu.

Koeficient ROI (1) = (čisti dobiček +amortizacija) / povprečno uporabljena sredstva,

kjer oznaka ROI pomeni kratico za angleški izraz donosnosti investicij "Return on Investment".

Z dodajanjem amortizacije k čistemu dobičku, se poveča uporabna vrednost kazalnika. Z množenjem koeficienta s 100 dobimo **stopnjo donosnosti investicij**.

D. Koeficient donosnosti obveznosti do virov sredstev

Koeficient donosnosti obveznosti do virov sredstev je izračunan na podlagi dobička in obresti, ki jih podjetje vračunava med stroške zaradi dobljenih posojil. Praviloma bi taka stopnja donosnosti morala biti višja od bančne obrestne mere, saj naj bi dobiček vključeval poleg obresti za kapital tudi plačilo za podjetnost, novatorstvo in tveganje (Melavc, 1998, str. 267).

Koeficient ROI (2) = (čisti dobiček + obresti za dolgove) / povprečne obveznosti do virov sredstev

Kazalnik vključuje poleg poslovnega izida, ki pripada lastniku kapitala, še stroške tujih virov. Koeficient ne upošteva lastniške pripadnosti sredstev. Razmerje običajno prikazujemo kot **stopnjo** zaradi lažje primerljivosti z obrestmi, ki so običajno izražene kot odstotek.

E. Koeficient donosnosti prodaje

Poleg zgoraj opisanih donosnosti lahko kot povsem samostojen kazalnik spremljamo tudi donosnost prodaje ROS, kjer je ROS kratica za angleški izraz donosnosti prodaje "Return on Sales".

Koeficient ROS = čisti dobiček / prihodki

Za presojanje uspešnosti poslovanja je delež čistega dobička v prihodkih pomemben pokazatelj. Kazalnike donosnosti prihodkov razvrščamo tudi v skupino kazalnikov gospodarnosti oziroma ekonomičnosti in izhajajo iz navpične analize izkaza poslovnega izida.

3.2.1. Analiza donosnosti

Donosnost je kompleksen pokazatelj uspešnosti poslovanja podjetja. Koliko enot dobička nam prinese denarna enota vlaganj, je temeljni kriterij za ocenjevanje uspešnosti poslovanja podjetja, ki ima za cilj gospodarsko rast in razvoj. Za izračun kazalnika donosnosti (rentabilnosti) zajemamo podatke o poslovnih prvinah iz bilance stanja in iz izkaza uspeha.

Tabela 1: Izračun stopenj donosnosti podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Čisti dobiček v 000 SIT	58.018	35.966	62,0	3.429.090	-
2.	Povprečni kapital v 000 SIT	315.881	287.741	91,1	43.393.838	-
3.	Povprečna sredstva v 000 SIT	890.980	985.543	110,6	105.711.731	-
4.	ROE v %	18,37	12,50	68,1	7,90	158,2
5.	ROA v %	6,51	3,65	56,0	3,24	112,5
6.	ROI (1) v %	15,69	18,02	114,8	5,39	334,1
7.	ROI (2) v %	9,99	7,12	71,3	-	-
8.	ROS v %	1,40	0,74	53,1	1,82	40,9

Vir: Izkaza stanja in izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS za leti 2000 in 2001.

Iz izračunov različnih stopenj donosnosti podjetja Avtotehna VIS d.o.o. ugotovimo, da je podjetje v obravnavanem obdobju poslovalo donosno, saj je ustvarjalo dobiček, ki pa se je v letu 2001 glede na leto 2000 zmanjšal in s tem tudi donosnost kapitala, sredstev, obveznosti do virov sredstev in prihodkov. Povečala pa se je stopnja donosnosti vlaganja v investicije.

Donosnost kapitala se je v letu 2001 glede na predhodno leto zmanjšala kar za 31,9 %. To pomeni, da je 100 tolarjev vloženega kapitala v letu 2000 prineslo 18,73 tolarjev dobička, v letu 2001 pa 12,50 tolarjev dobička.

Donosnost sredstev v letu 2001 dosega le 56,0 % donosnosti predhodnega obdobja. S 100 tolarji vloženih sredstev je v letu 2000 podjetje ustvarilo 6,51 tolarjev čistega dobička, v letu 2001 pa le 3,65 tolarjev čistega dobička.

Povečanje stroška amortizacije neodpisanih osnovnih sredstev je v letu 2001 občutno vplivalo na zmanjšanje čistega dobička. S povečanjem čistega dobička za znesek amortizacije, nam izračun donosnosti investicij (ROI 1) izkazuje 14,8 % realno povečanje kazalnika glede na preteklo leto.

S povečanjem čistega dobička za znesek obresti pridemo do donosnosti obveznosti do virov sredstev (ROI 2). Kazalnik izkazuje za 28,7 % slabši donos glede na preteklo leto. Vpliv povečanja stroška obresti v letu 2001 se kaže v manjšem padcu donosnosti virov sredstev v primerjavi z izračunom donosnosti, kjer smo upoštevali kot rezultat poslovanja končni poslovni izid.

Zmanjšanje čistega dobička je v letu 2001 negativno vplivalo tudi na zmanjšanje donosnosti prihodkov, saj se je le-ta zmanjšala za 46,9 %.

Primerjava z drugimi podjetji nam pokaže mesto podjetja v panogi. Podjetja, ki se ukvarjajo z enako dejavnostjo, dosegajo 3,25 %-tni donos sredstev in 7,91 %-tni donos kapitala. V primerjavi z njimi, podjetje Avtotehna VIS d.o.o. dosega za 12,4 % večjo donosnost sredstev in kar za 58,1 % večjo donosnost kapitala. V panogi ni zaznati velikega investiranja, saj podjetja v panogi v letu 2001 z vrednostjo kazalnika 5,39 % izkazujejo več kot trikrat manjšo stopnjo donosnosti investicij glede na obravnavano podjetje. Pri donosnosti obveznosti do virov sredstev primerjava na panogo ni bila mogoča, ker so podatki o strošku obresti dejavnosti seštet z drugimi odhodki financiranja.

Donosnost prihodkov je edini kazalnik, s katerim podjetje izkazuje slabšo uspešnost od podjetij v panogi in sicer za 59,1 %. Pri ostalih kazalcih donosnosti pa nadaljnje primerjave pokažejo, da podjetje posluje z znatno manjšim povprečnim kapitalom in s hitrejšim obračanjem sredstev dosega večjo stopnjo donosnosti sredstev in kapitala.

3.2.2. Du Pontov sistem povezanih kazalnikov

Uspešnost merimo in presojava s posameznimi delnimi ali s povezanimi kazalniki. Med najbolj znanimi in uporabljenimi sistemi za predstavitev donosnosti je Du Pontov sistem kazalnikov. Sistem omogoča preglednost celotnega poslovanja. Da bi podrobneje ugotovili vzroke spremenjene donosnosti, kazalnik donosnosti kapitala razčlenimo na vrsto podrejenih kazalnikov in s tem pridobimo nekatere dodatne informacije. Z razčlenitvijo kazalnika prikažemo povezanost z drugimi pokazatelji uspešnosti poslovanja, kot sta obračanje sredstev in ekonomičnost poslovanja. Z uporabo kazalca kot je dobiček, zajamemo poslovne prvine izkazane v izkazu poslovnega izida, s pomočjo kazalca kot so sredstva, zajamemo

poslovne prvine izkazane v bilanci stanja na strani aktive, s prisotnostjo kapitala pa zajamemo tudi strukturo financiranja.

3.2.2.1. Členitev kazalca na osnovi donosnosti kapitala

Pri členitvi kazalnikov po Du Pontovem obrazcu izhajamo iz **čiste donosnosti kapitala**. Le ta je odvisna od:

- čiste donosnosti prihodkov,
- hitrosti obračanja kapitala in
- strukture financiranja.

S pomočjo sistema kazalnikov lahko prikažemo celotno poslovanje po segmentih, po katerih iščemo možnosti izboljšave delovanja podjetja. Primerjava po segmentih je učinkovitejša, če podjetje primerjamo z drugimi podjetji v panogi.

Slika 2: Du Pontov sistem kazalnikov poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o.

Donosnost kapitala					
2000		2001			
18,37 %		12,50 %			
Donosnost prihodkov		Obračanje sredstev		Sredstva / kapital	
2000	2001	2000	2001	2000	2001
1,40 %	0,74 %	4,66	4,91	2,82	3,43

Vir : Lasten izračun.

Iz primerjave sistema kazalnikov za leto 2001 z letom 2000 lahko sklepamo, da je padec donosnosti prihodkov z vrednosti 1,40 % na 0,74 % bistveno vplival na donos kapitala, saj sprememba vezave sredstev ni bistvena, struktura financiranja z vidika udeležbe kapitala pa se je izboljšala.

Členitev kazalnika donosnosti izpeljemo v več stopnjah z vključevanjem podrejenih kazalnikov:

A. razstavimo kazalnik donosnosti kapitala na donosnost prihodkov in obračanje kapitala:

$$\text{Koeficient ROE} = \text{čd}/K = \text{čd} / P * P/K$$

kjer oznake pomenijo: čd - čisti dobiček, P – prihodki, K – povprečno uporabljen kapital.

Tabela 2: Izračun vpliva donosnosti prihodkov in obračanja kapitala na donosnost kapitala podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Čisti dobiček v 000 SIT	58.018	35.966	62,0	3.429.090	-
2.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
3.	ROS (1:2) v %	1,40	0,74	53,1	1,82	40,9
4.	Povprečni kapital v 000 SIT	315.881	287.741	91,1	43.394.165	-
5.	Koeficient obračanje kapitala (2:4)	13,14	16,82	128,1	4,35	386,5
6.	ROE (3x5) v %	18,37	12,50	68,1	7,90	158,2

Vir: Lasten izračun.

Donos kapitala se je v letu 2001 zmanjšal za 31,9 %. Na donosnost kapitala je negativno vplival nižji delež čistega dobička v prihodkih oziroma slabši donos prihodkov v letu 2001 kot v predhodnem obdobju, saj je padel za 46,9 %. Tudi v primerjavi s sorodnimi podjetji dosega le 40,9 % donosa prihodkov v panogi. Koeficient obračanja povprečno uporabljenega kapitala je na donos kapitala vplival pozitivno, saj se je obrat povečal za 28,1 % glede na preteklo leto.

Z vključitvijo načela ekonomičnosti razčlenimo tudi razmerje med dobičkom in prihodki:

$$\text{Koeficient ROE} = \text{čd} / \text{kapital} = \text{čd} / P * P / \text{kapital} = P - O / P * P / \text{kapital} = (1 - 1/E) * P / \text{kapital}$$

kjer oznake pomenijo: čd - čisti dobiček, P - prihodki, O - odhodki, E - ekonomičnost.

Tabela 3: Izračun povezave ekonomičnosti z donosnostjo kapitala podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
2.	Odhodki z davkom v 000 SIT	4.091.202	4.804.034	117,4	185.415.378	-
3.	Ekonomičnost	1,014	1,007	99,3	1,018	98,9
4.	(1 - 1/E)	0,014	0,007	53,1	0,018	40,9
5.	Koeficient obračanje kapitala	13,14	16,82	128,1	4,35	386,5
6.	ROE (4x5) v %	18,37	12,50	68,1	7,90	158,2

Vir: Lasten izračun.

S kazalcem ekonomičnosti spremljamo trošenje poslovnih prvin. Kazalec ekonomičnosti razvijemo iz kazalca deleža dobička v prodaji, vendar je v tej formuli ekonomičnost izražena recipročno in ima negativen predznak. S povezavo med ekonomičnostjo in donosnostjo želimo prikazati, da so faktorji ekonomičnosti tudi faktorji donosnosti, kar pa še ne pomeni, da se bodo kazalniki spreminjali v isti smeri. Ekonomičnost je razmerje med prihodki in odhodki (razlika je dobiček), kar pomeni, da na njeno izboljšanje lahko vplivamo preko povečanja prihodkov ali preko zmanjšanja odhodkov.

B. Med podrejene kazalnike v sistem vključimo še obračanje sredstev:

$$\text{Koeficient ROE} = \text{čd} / \text{K} = \text{čd} / \text{P} \times \text{P} / \text{K} = \text{čd} / \text{P} * \text{P} / \text{S} * \text{S} / \text{K}$$

kjer oznake pomenijo: čd - čisti dobiček, P - prihodki, S – povprečna poslovna sredstva, K - povprečni kapital.

Donosnost kapitala je najprej odvisna od hitrosti obračanja sredstev. Hitrejše bo obračanje sredstev, večja bo donosnost kapitala. Kazalnik obračanja sredstev v imenovalcu vključuje vsa sredstva podjetja, stalna in gibliva. Kratkoročno se lahko zmanjšajo zaloge in terjatve, dolgoročneje pa stalna sredstva. Z odločitvami o sestavi sredstev lahko vplivamo na donosnost kapitala.

Tabela 4: Izračun vpliva obračanja sredstev na donosnost kapitala Avtotehne VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Čisti dobiček v 000 SIT	58.018	35.966	62,0	3.429.090	-
2.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
3.	ROS (1:2) v %	1,40	0,74	53,1	1,82	40,9
4.	Povprečna sredstva v 000 SIT	890.980	985.543	110,6	105.711.731	-
5.	Koeficient obračanje sredstev (2:4)	4,66	4,91	105,5	1,79	274,9
6.	Povprečni kapital v 000 SIT	315.881	287.741	91,1	43.394.165	-
7.	Struktura financiranja (4:6)	2,82	3,43	121,4	2,44	140,6
8.	ROE (3x5x7) v %	18,37	12,50	68,1	7,90	158,2

Vir: Lasten izračun.

Koeficient obračanja sredstev se je pri obravnavanem podjetju v letu 2001 povečal iz 4,66 na 4,91. Prihodki so se povečala relativno bolj kot povprečno uporabljena sredstva, kar je pozitivno vplivalo na obračanje sredstev. Pri podjetjih v panogi obračanje sredstev izkazuje nizko vrednost. Uporabljena sredstva so se v letu 2001 obrnila le 1,79 krat.

C. Vključitev kazalnika strukture financiranja:

Vplive na donosnost kapitala lahko spoznamo tudi s pomočjo razmerja med sredstvi in kapitalom, do katerega smo prišli že v točki B pri členitvi koeficienta obračanja kapitala z izračunom v tabeli 4. Količnik se imenuje struktura financiranja ali tudi **pokritje sredstev s kapitalom**. Razmerje predstavlja recipročno vrednost deleža kapitala v financiranju. Manjši delež kapitala v financiranju zvišuje donosnost kapitala, večja pokritost sredstev s kapitalom vpliva pozitivno na povečanje donosnosti kapitala.

Kazalnik izračunan za podjetje Avtotehna VIS d.o.o. v letu 2001 izkazuje 21,4 % večjo vrednost glede na predhodno leto. Na večjo vrednost koeficienta strukture financiranja je vplivalo povečanje povprečno uporabljenih poslovnih sredstev in zmanjšanje povprečno uporabljenega kapitala v poslovnem procesu.

3.2.2.2. Členitev kazalca na osnovi donosnosti sredstev

Z vidika celotnega podjetja je pomembna donosnost vseh sredstev, ki jih koeficient donosnosti kapitala ne zajema. Vključevanje poslovnih prvin za doseg istega cilja je lahko različno tako po obsegu, kot po različnosti sredstev, ki sodelujejo v poslovnem procesu.

$$\text{Koeficient ROA} = \text{čd/S} = \text{čd/P} * \text{P/S}$$

kjer oznake pomenijo: čd - čisti dobiček, P - prihodki, S – povprečna poslovna sredstva.

Kazalnik je razčlenjen na podrejena kazalnika donosnosti prihodkov in obračanja sredstev. Kazalnika skupaj vrednotita kazalec donosnosti sredstev.

Iz izračuna v tabeli 1 je razvidno, da se je stopnja donosnosti sredstev podjetja Avtotehne VIS d.o.o. zmanjšala iz 6,51 % v letu 2000 na 3,65 % v letu 2001, kar je 44,0 % zmanjšanje.

Tabela 5: Izračun vpliva donosnosti prihodkov in obračanja sredstev na donosnost sredstev Avtotehne VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Čisti dobiček v 000 SIT	58.018	35.966	62,0	3.429.090	-
2.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
3.	ROS (1:2) v %	1,40	0,74	53,1	1,82	40,9
4.	Povprečna sredstva v 000 SIT	890.980	985.543	110,6	105.711.731	-
5.	Koeficient obračanje sredstev (2:4)	4,66	4,91	105,5	1,79	274,9
6.	ROA (3x5) v %	6,51	3,65	56,0	3,24	112,5

Vir: Lasten izračun.

Vpliv podrejenih kazalnikov donosnosti prihodkov in obračanja sredstev lahko obrazložimo:

A. Prvi vključeni kazalnik opredeljuje razmerje med dobičkom in prihodki ter nam kaže povezavo med donosnostjo in ekonomičnostjo. Členitev kazalca v povezavi z ekonomičnostjo je enaka kot pri členitvi kazalca donosnosti kapitala v povezavi z ekonomičnostjo:

$$\text{Koeficient ROA} = \text{čisti dobiček /prihodki} * \text{prihodki /povprečna poslovna sredstva} = \text{P-O/P} * \text{P/S} = (1 - 1/E) * \text{P/S},$$

kjer oznake pomenijo: P - prihodki, O – odhodki, S – povprečna poslovna sredstva, E – ekonomičnost.

B. Drugi vključeni kazalnik je opredeljen kot razmerje med prihodki in povprečnimi sredstvi ter kaže vpliv obračanja sredstev na donosnost, ki bo večja, če bomo ustvarili večji dobiček z enakimi sredstvi ali pa enak dobiček z manj sredstvi. To pa je možno, če se sredstva hitreje obračajo. Donosnost sredstev je povezana s količnikom obračanja sredstev.

Družba Avtotehna VIS d.o.o. je v obeh letih poslovala donosno, vendar se je donosnost sredstev v letu 2001 zmanjšala. Posledica poslabšanja razmerja med prihodki in odhodki izkazuje slabši koeficient ekonomičnosti, ki je z vrednostjo kazalca 1,014 v letu 2000 padel na vrednost 1,007 v letu 2001. Slabše obračanje sredstev je še dodatno zmanjšalo donosnost sredstev.

3.2.2.3. Členitev kazalca donosnosti investiranja

Do izračuna donosnosti sredstev lahko pridemo tudi s kazalcem, ki je podan kot razmerje med dobičkom in amortizacijo v števcu ter povprečnimi poslovnimi sredstvi v imenovalcu.

Kazalec bom poimenovala kot inačico ROI (1), saj v inačici ROI (2) obravnavam izračun donosnosti z dodanimi obrestmi. Izračun kazalca z dodano amortizacijo v števcu je pomemben v primeru obravnavanega podjetja zato, ker za obravnavano obdobje prikaže vzrok padca donosnosti pri ostalih kazalcih. Kazalec donosnosti je zapisan z dvema delnima kazalcema:

$$\text{Koefficient ROI (1)} = (\text{čd} + \text{am})/\text{S} = (\text{čd} + \text{am})/\text{P} * \text{P}/\text{S}$$

kjer oznake pomenijo: čd – čisti dobiček, am – amortizacija, P - prihodki, S – povprečna sredstva.

Tabela 6: Izračun vpliva amortizacije na donosnost sredstev podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Dobiček + amortizacija v 000 SIT	139.820	177.617	127,0	5.700.925	-
2.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
3.	ROS (1:2) v %	3,37	3,67	108,9	3,02	121,6
4.	Povprečna sredstva v 000 SIT	890.980	985.543	110,6	105.711.731	-
5.	Koefficient obračanje sredstev (2:4)	4,66	4,91	105,5	1,79	274,9
6.	ROI (1) (3x5) v %	15,69	18,02	114,8	5,39	334,2

Vir: Lasten izračun.

Oba delna kazalca izkazujeta rast. Glede na to, da je bil znesek amortizacije v letu 2001 razmeroma visok, se sorazmerno temu poveča tudi tako izračunana donosnost, ki je 4,9 krat večja od donosnosti sredstev ROA in za 14,8 % večja kot v predhodnem letu. Sorodna podjetja v panogi izkazujejo relativno manj amortizacije in slabše obračanje sredstev, kar pomeni tudi slabši donos investicij.

Nabava osnovnih sredstev povečuje povprečna sredstva v letu nabave. Upoštevati moramo tudi dejstvo, da so osnovna sredstva prisotna v preobrazbi iz ene oblike v drugo dalj kot eno leto. Strošek amortizacije nadomešča obrabo stalnega sredstva več let.

3.3. ANALIZA EKONOMIČNOSTI

3.3.1. Analiza ekonomičnosti celotnega poslovanja

Z gospodarskega vidika gre pri uspešnosti za optimizacijo odnosa med uporabljenimi sredstvi in z njimi pridobljenimi učinki. Pri tem je jasno, da učinkov ni mogoče doseči brez sredstev, učinkovitost gospodarjenja pa se kaže v tem, da dane učinke dosegamo s čim manjšimi sredstvi oziroma, da z danimi sredstvi dosegamo čim večji učinek. Princip ekonomičnosti je torej tesno povezan z ekonomskim načelom racionalnosti (Kavčič, Deškovič, 1990, str. 75).

Kot najbolj enostaven izračun razmerja med poslovnimi učinki in porabljenimi sredstvi se v literaturi in gospodarski praksi pojavlja razmerje med prihodki in odhodki. Podatke za izračun ekonomičnosti črpamo iz izkaza uspeha. V primeru, da je razmerje večje kot ena, je poslovanje ekonomično, saj prihodki presegajo odhodke.

$$\text{Ekonomičnost} = \text{PRIHODKI} / \text{ODHODKI}$$

Tabela 7: Ekonomičnost poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.000	116,6	188.844.468	-
2.	Odhodki v 000 SIT	4.079.353	4.798.485	117,6	184.603.315	-
3.	Ekonomičnost (1:2)	1,017	1,009	99,2	1,023	98,6

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehne VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Iz izračuna kazalnika celotne gospodarnosti ugotovimo, da je bil v obeh letih večji od 1. Družba je zato, ker je izkazovala večje prihodke od odhodkov, poslovala s pozitivnim poslovnim izidom, torej dobičkom. Kazalnik ekonomičnosti je v letu 2000 znašal 1,017 in 1,009 v letu 2001, kar pomeni zmanjšanje ekonomičnosti poslovanja za 0,8 %. V primerjavi s sorodnimi podjetji v panogi v letu 2001, podjetje Avtotehna VIS d.o.o. dosega slabšo ekonomičnost za 1,4 %.

3.3.2. Koeficienti ekonomičnosti po delih poslovanja

Prihodke in odhodke po osnovnih vrstah razčlenjujemo na: poslovne, finančne in izredne. Glede na to imamo tudi vrste ekonomičnosti. Ekonomičnost lahko analiziramo na ravni podjetja ali na ravni poslovnih enot, stroškovnih mest in na ravni poslovnih učinkov.

Tabela 8: Ekonomičnosti poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Poslovni prihodki v 000 SIT	4.077.786	4.766.832	116,9	180.924.217	2,6
2.	Poslovni odhodki v 000 SIT	4.013.661	4.714.871	117,5	177.057.713	2,7
3.	Poslovna ekonomičnost (1:2)	1,016	1,011	99,5	1,022	98,9
4.	Finančni prihodki v 000 SIT	22.227	2.632	11,8	4.501.503	0,1
5.	Finančni odhodki v 000 SIT	63.548	74.624	117,4	5.855.346	1,3
6.	Ekonomičnost finančnega poslovanja (4:5)	0,350	0,035	10,1	0,769	4,6
7.	Izredni prihodki v 000 SIT	49.206	70.536	143,3	3.418.748	2,1
8.	Izredni odhodki v 000 SIT	2.144	8.990	419,3	1.690.256	0,5
9.	Ekonomičnost izrednega delovanja (7:8)	22,949	7,846	34,2	2,023	387,9

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Po posameznih delih poslovanja so količniki delnih gospodarnosti različni. Kazalnik gospodarnosti poslovanja – v segmentu osnovnega poslovanja kaže na pozitivno poslovanje tako v letu 2000 in v letu 2001. V segmentu finančnega poslovanja je podjetje v obeh letih izkazovalo negativno ekonomičnost, saj sta oba kazalnika manj od 1. V segmentu izrednega poslovanja sta kazalnika v obeh letih mnogo večja od 1, zato s tem delom poslovanja podjetje pokriva izgubo iz finančnega dela poslovanja.

3.4. ANALIZA PRODUKTIVNOSTI

Produktivnost opredeljujemo kot razmerje med ustvarjenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino poslovne prvine, ki je povezana z zaposlenimi. Števec in imenovalec lahko izrazimo vrednostno ali količinsko. Pri podjetju, ki opravlja različne dejavnosti, s prihodki zajamemo vse poslovne učinke in produktivnost dela opredelimo na ta način:

$$\text{Količnik produktivnosti dela} = \frac{\text{prihodki}}{\text{število zaposlenih}}$$

Kazalec produktivnosti nam pove, koliko enot poslovnega učinka smo dosegli na zaposlenega. Kot poslovni učinek smatramo vse prihodke ali pa samo poslovne prihodke:

Tabela 9: Vrednostna produktivnost v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.001	116,6	188.844.468	2,6
2.	Poslovni prihodki v 000 SIT	4.077.786	4.766.832	116,9	180.924.217	2,6
3.	Število zaposlenih v obdobju	98,4	90,6	92,1	1.734,0	5,2
4.	Produktivnost (1)	42.167	53.422	126,7	108.907	49,1
5.	Produktivnost (2)	41.441	52.614	127,0	104.339	50,4

Vir: Izkaz uspeha in bilanca stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Na osnovi izračunov vrednosti produktivnosti (1) in produktivnosti (2), ki sta se v letu 2001 povečali za 26,7 % in 27,0 %, pridemo do zaključka, da se je učinkovitost podjetja povečala. Na izboljšano produktivnost so vplivali večji poslovni prihodki in tudi zmanjšanje števila zaposlenih v letu 2001 v primerjavi s preteklim obdobjem.

4. ANALIZA USPEHA

Delovanje poslovnega sistema ocenjujemo tako, da ocenimo poslovni rezultat v določenem časovnem obdobju. Med najpomembnejšimi ekonomskimi kategorijami, s katerimi merimo uspešnost poslovanja, je **poslovni izid**, ki ga razberemo iz temeljnih računovodskih izkazov. To so pri nas bilanca stanja, izkaz uspeha in izkaz finančnih tokov. Osnovna izkaza pa sta izkaz uspeha in bilanca stanja.

Izkaz poslovnega izida izraža dobičkonosno zmogljivost poslovanja. Opredelitev uspeha se izraža v dobičku kot pozitivnem ekonomskem učinku. Izkaz uspeha pravzaprav ni nič drugega kot podrobno razčlenjena postavka poslovnega izida v izkazu stanja, kjer se pojasnjuje njegovo oblikovanje, lahko pa tudi delitev (Turk, Melavc, 1994, str. 117).

Kodeks računovodskih načel takole opredeljuje poslovni izid: dobiček poslovne celote je presežek njenih prihodkov nad odhodki v obračunskem obdobju. Izguba poslovne celote je presežek odhodkov nad prihodki v obračunskem obdobju.

V Slovenskih računovodskih standardih pa je zapisano: izkaz uspeha mora kolikor mogoče zagotoviti informacijo o poslovnem izidu, potem ko je ohranjena realna vrednost kapitala, da tako olajša analizo donosnosti in s tem odločitve obstoječih in možnih vlagateljev v podjetje in druge interesente (SRS 25.18, 1993, str. 131).

Bilanca stanja nam pojasnjuje, s kakšnimi sredstvi podjetje razpolaga, izkaz uspeha pa nam z doseženim končnim izidom razjasni, koliko uspešno ali neuspešno podjetje uporablja razpoložljiva sredstva. Pojasnjuje nekatere, ne pa vseh sprememb sredstev in obveznosti do njihovih virov v dveh zaporednih izkazih stanja. Tudi večina kazalnikov, s katerimi ocenjujemo uspešnost poslovanja podjetij, temelji prav na poslovnem izidu. Poznamo več vrst poslovnega izida. Temeljne vrste poslovnega izida so dobiček, čisti dobiček in izguba:

a. Dobiček

Dobiček je razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki, ki se pojavijo v proučevanem obdobju, če so seveda prvi večji. Razlika med prihodki in odhodki je dobiček ali izguba, odvisno od tega ali so večji skupni prihodki ali skupni odhodki. Dobiček brez dvoma meri uspešnost kot končni preizkus poslovne uspešnosti. Minimalen dobiček je potreben za ohranitev in rast podjetja.

b. Izguba

Izguba je negativni poslovni izid in pomeni primanjkljaj prihodkov v primerjavi z odhodki v proučevanem obdobju. Poravnavamo jo s prihodki v naslednjih letih, z nerazporejenim čistim dobičkom in rezervami ter z osnovnim kapitalom (Turk, 1993, str. 190).

c. Čisti dobiček

Dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada tako podjetju kot državi. Če od dobička odštejemo še davek, ki pripada državi, dobimo čisti dobiček, ki povečuje kapital podjetja, vendar samo v primeru, da dobiček ostane nerazporejen po odločitvi lastnikov. Čisti dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada zgolj podjetju in se razporeja na podlagi kapitala. Čisti dobiček se razporeja na deleže, ki pripadajo lastnikom (le-ti pa lahko odstopijo del čistega dobička zaposlenim kot njihov delež), na oblikovanje rezerv in na nerazporejeni del.

4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

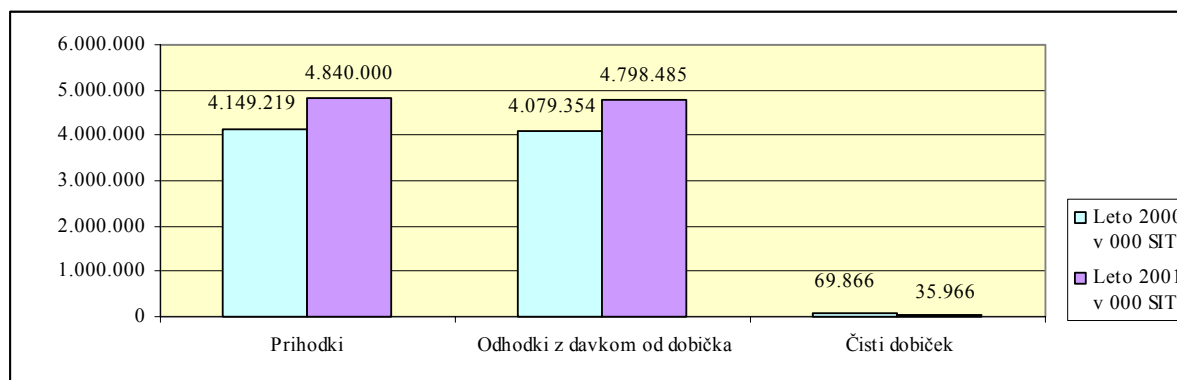
Družba Avtotehna VIS d.o.o. je v obeh letih ustvarila dobiček, le da je ta v letu 2001 znatno nižji, saj je bilo v letu 2001 realno doseženo le 62,0 % čistega dobička glede na predhodno leto. Manjši dobiček glede na predhodno leto ustreza večji rasti odhodkov od prihodkov.

Tabela 10: Čisti dobiček podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi	Leto 2000	Leto 2001	Indeks	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT	01/00	Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1. Prihodki	4.149.219	4.840.000	116,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Odhodki z davkom od dobička	4.091.201	4.804.034	117,4	98,6	99,3	100,7	98,2	101,1
3. Čisti dobiček	58.018	35.966	62,0	1,4	0,7	53,1	1,8	40,9

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Slika 3: Grafični prikaz gibanja prihodkov, odhodkov in čistega dobička podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001



Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Izkazi o poslovanju so z določili Zakona o gospodarskih družbah javno objavljeni v letnem poročilu podjetja in s tem predstavljeni tudi zunanjim uporabnikom. Družba Avtotehna VIS d.o.o. sestavlja in objavlja računovodske izkaze skladno s 24. in 25. slovenskim računovodskim standardom po metodi različice II. O obliki izkaza odloča matično podjetje, saj se izkazi uskupinjajo. Različica I je značilna zlasti za anglo-ameriška podjetja in v zgornjem delu ustrežnejša za podjetja trgovinske dejavnosti, saj omogoča prikaz vmesnega poslovnega izida, ki ga imenujemo kosmati poslovni izid ali dobiček iz prodaje, različica II pa prikazuje stroške po naravnih vrstah, kar je prikladnejše za analizo stroškov. Za poslovne namene podjetje samo izbere obliko izkaza uspeha ali pa kombinacijo obeh.

4.2. ANALIZA PRIHODKOV IN ODHODKOV

Učinki poslovnih dogodkov so vrednostno izraženi prihodki in odhodki, ki so med seboj vzročno povezani. Čeprav s poslovnim uspehom podjetja običajno mislimo čisti dobiček, pa analizo strukture poslovnega uspeha usmerjamo na strukturo prihodkov in odhodkov, ki določajo poslovni uspeh (Pučko, 2001, str. 151).

V tabeli 11 so prikazani absolutni zneski in deleži. Strukturni deleži so deleži posameznih kategorij prihodkov in odhodkov, če kot celoto smatramo vsoto prihodkov. V primerjavi s panogo na ta način, da ne prikazujemo absolutnih zneskov, eliminiramo vpliv velikosti podatkov.

Tabela 11: Poslovni izid podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in letu 2001

Elementi	Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1. PRIHODKI	4.149.219	4.840.000	116,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Poslovni prihodki	4.077.786	4.766.832	116,9	98,3	98,5	100,2	95,8	102,8
3. Finančni prihodki	22.227	2.632	11,8	0,5	0,1	10,2	2,4	2,3
4. Izredni prihodki	49.206	70.536	143,3	1,2	1,5	122,9	1,8	80,5
5. ODHODKI	4.079.354	4.798.485	117,6	98,3	99,1	100,8	97,8	101,4
6. Nabavna vrednost prodanega blaga	2.922.154	3.512.984	120,2	70,4	72,6	103,1	78,0	93,0
7. Stroški materiala	257.100	240.339	93,5	6,2	5,0	80,1	2,5	198,5
8. Stroški storitev	379.803	456.578	120,2	9,2	9,4	103,1	7,2	130,8
9. Stroški dela	366.587	361.425	98,6	8,8	7,5	84,5	4,3	174,7
10. Amortizacija	81.802	141.651	173,2	2,0	2,9	148,4	1,2	243,3
11. Odpisi obratnih sredstev	3.800	436	11,5	0,1	0,0	9,8	0,2	5,5
12. Rezervacije	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
13. Drugi stroški poslovanja	2.414	1.457	60,4	0,1	0,0	51,8	0,3	9,9
14. Odhodki financiranja	63.548	74.625	117,4	1,5	1,5	100,7	3,1	49,7
15. Izredni odhodki	2.145	8.990	419,1	0,1	0,2	359,3	0,9	20,8
16. CELOTNI DOBIČEK	69.866	41.515	0,0	1,7	0,9	0,0	2,2	38,2
17. Davek od dobička	11.848	5.549	46,8	0,3	0,1	40,2	0,4	26,7
18. ČISTI DOBIČEK	58.018	35.966	62,0	1,4	0,7	53,1	1,8	40,9

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehne VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

V našem gospodarstvu je že vrsto let prisotna inflacija, zato nominalno denarno (vrednostno) izraženi računovodski podatki iz dveh različnih obdobj med seboj niso primerljivi. Vpliv inflacije sem izključila s preračunom leta 2000 tako, da sem uporabila indeksa rasti cen življenjskih potrebščin. Po podatkih Zavoda RS za statistiko je indeks letne stopnje rasti cen življenjskih potrebščin v letu 2001 znašal 107,0 % (december 01/december 00), indeks povprečnih cen življenjskih potrebščin v istem letu pa 108,4 % (jan.-dec. 2001 / jan.-dec. 2000). Povečala bom podatke iz bilance stanja na dan 31.12.2000 za 7,0 % in podatke iz bilance uspeha za 8,4 %, kolikor so se v povprečju povečale cene življenjskih potrebščin v letu 2001 glede na leto 2000.

4.2.1. Analiza prihodkov

Podjetje razčlenjuje prihodke na prihodke od **poslovanja**, prihodke od **financiranja** in **izredne** prihodke. Prihodke od poslovanja sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju, če je realno pričakovati, da bodo plačane. Prihodki od financiranja se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami. Med finančnimi prihodki se je do leta 2001 prikazoval tudi presežek revalorizacijskega popravka ohranjanja kapitala. Izredne prihodke pa sestavljajo neobičajne postavke, postavke iz preteklih obračunskih obdobj, pa tudi prihodki od prodaje osnovnih sredstev. Prihodki iz poslovanja in prihodki iz financiranja so prihodki iz rednega delovanja podjetja. Skupaj z izrednimi prihodki pa dobimo prihodke, za katere uporabljamo tudi izraz celotni ali skupni prihodki.

Tabela 12: Prihodki podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
		v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Poslovni prihodki	4.077.786	4.766.832	116,9	98,3	98,5	100,2	95,8	102,8
2.	Finančni prihodki	22.227	2.632	11,8	0,5	0,1	10,2	2,4	2,3
3.	Izredni prihodki	49.206	70.536	143,3	1,2	1,4	122,9	1,8	80,5
4.	PRIHODKI	4.149.219	4.840.000	116,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehne VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Rast prihodkov iz prodaje je med pomembnejšimi kazalci merjenja uspešnosti poslovanja. V primeru poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. je bila realna rast prihodkov iz prodaje 16,9 odstotna, vsi prihodki pa so se povečali realno glede na leto 2000 za 16,6 %.

V strukturi prihodkov v letu 2001 in letu 2000 prevladujejo prihodki iz poslovanja z deležem preko 98 %. Prihodki iz financiranja predstavljajo zelo majhen delež v skupnih prihodkih in so se glede na predhodno leto občutno zmanjšali, vendar v strukturi že prej niso predstavljali pomembnega deleža. V obravnavanem obdobju so manjši predvsem zato, ker je v predhodnem letu finančne prihodke znatno povečeval revalorizacijski presežek. Izredni prihodki predstavljajo v obeh letih razmeroma nizek delež v skupnih prihodkih – samo 1,2 % v letu 2000 in 1,4 % v letu 2001. Za 43,3 % so se povečali izredni prihodki iz naslova prodaje osnovnih sredstev. Iz analize torej lahko iz realnega povečanja prihodkov izključimo vpliv finančnih in izrednih prihodkov in porast pripišemo skoraj izključno prihodkom iz poslovanja.

4.2.2. Analiza odhodkov

Tudi odhodke podjetje razčlenjuje na odhodke poslovanja, odhodke financiranja in izredne odhodke (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 88):

- a. **Odhodke poslovanja** obravnava podjetje na dva načina:
 - po funkcionalnih skupinah jih razčlenjuje na proizvodjalne stroške prodanih količin in v trgovinski dejavnosti na nabavno vrednost prodanih količin ter na splošne stroške uprave, splošne stroške prodaje in neposredne stroške prodaje.
 - Obravnava pa jih tudi kot **vsoto stroškov** v obdobju, ki ji v trgovinski dejavnosti prišteje nabavno vrednost prodanih količin.
- b. **Odhodke financiranja** sestavljajo stroški obresti, dani kasaskonti, stroški odpisov dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike in druge postavke, med katerimi je najpomembnejše pokritje revalorizacijskega primanjkljaja.
- c. **Izredne odhodke** sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj.

V preglednici so prikazani absolutni zneski in deleži. Kot celoto smatramo vse odhodke, posamezni odhodki so prikazani kot strukturni deleži. V primerjavi s panogo s strukturnimi deleži omogočimo primerjavo posameznih kategorij podjetja s kategorijami panoge.

Tabela 13: Odhodki podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000 v 000 SIT	Leto 2001 v 000 SIT	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
					Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Poslovni odhodki	4.013.660	4.714.870	117,5	98,4	98,2	99,9	95,9	102,4
2.	Odhodki financiranja	63.548	74.625	117,4	1,5	1,6	99,8	3,2	49,0
3.	Izredni odhodki	2.145	8.990	419,1	0,1	0,2	356,3	0,9	20,5
4.	ODHODKI	4.079.354	4.798.485	117,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehne VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Odhodki so se v letu 2001 povečali realno za 17,6 % glede na predhodno leto. Znotraj njih se je nabavna vrednost prodanega blaga povečala celo za 20,2 % in ima odločujoči vpliv na povečanje poslovnih in skupnih odhodkov, saj tudi v strukturi odhodkov pomeni največji delež in sicer kar 74,5 % v letu 2001 in 72,8 % v letu 2000.

Večina povečanja odhodkov v znesku 719.131 TSIT v letu 2001 gre na račun poslovnih odhodkov in le 2,5 % povečanja odpade na ostale odhodke poslovanja. Odhodki financiranja so se realno povečali za 17,4 %, kar je blizu povprečnega povečanja odhodkov v letu 2001. Podrobnejša analiza pa bi razkrila dejstvo, da finančne odhodke v letu 2001 v znatni meri povečuje revalorizacijski primanjkljaj, ki ga v predhodnem letu ni bilo med odhodki.

4.2.2.1. Analiza stroškov

Pri analizi stroškov mislimo pravzaprav na poslovne odhodke, ki nastajajo med poslovanjem s **trošenjem poslovnih prvin**. S cenami ovrednotene potroške prvin imenujemo stroški. Delovna sredstva in delovni predmeti v poslovni proces vstopajo različno. Nastajajo preko celotnega poslovnega procesa in niso razmejeni na okvire posameznih poslovnih funkcij. Iz omenjenega lahko povzamemo ugotovitev, da so odhodki širša kategorija od stroškov. Glavni vir za podatke o stroških je knjigovodstvo.

Avtotehna VIS d.o.o. je trgovsko in storitveno podjetje. Stroške spremlja razporejene po naravnih vrstah. Za razliko od proizvodnih podjetij je njihov največji strošek **vrednost prodanega blaga**, ki ga tudi prištevamo k stroškom. Nabavna vrednost prodanega blaga zajema trgovsko blago kot so osebna vozila, pa tudi njihovi rezervni deli, ki so predmet dela servisnih storitev skupaj z drugim uporabljenim materialom.

Tabela 14: Stroški poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000 v 000 SIT	Leto 2001 v 000 SIT	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
					Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Nabavna vrednost prodanega blaga	2.922.154	3.512.984	120,2	72,8	74,5	102	83,2	9,0
2.	Stroški materiala	257.100	240.339	93,5	6,4	5,1	80	2,7	191,0
3.	Stroški storitev	379.803	456.578	120,2	9,5	9,7	102	7,7	125,9
4.	Stroški dela	366.587	361.425	98,6	9,1	7,7	84	4,5	168,1
5.	Amortizacija	81.802	141.651	173,2	2,0	3,0	147	1,3	234,1
6.	Odpisi obratnih sredstev	3.800	436	11,5	0,1	0,0	9,8	0,2	5,3
7.	Rezervacije	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
8.	Drugi stroški poslovanja	2.414	1.457	60,4	0,1	0,0	51,4	0,3	9,5
9.	STROŠKI POSLOVANJA	4.013.660	4.714.870	117,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

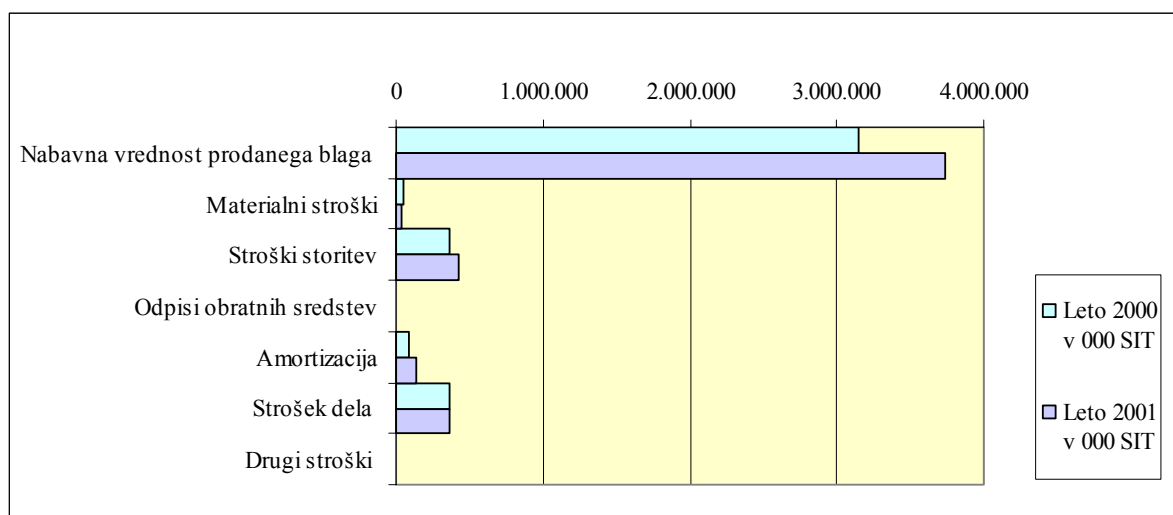
Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Glede na predhodno obdobje so se v družbi Avtotehna VIS d.o.o. stroški skupaj povečali realno za 17,5 %. Največji porast je bil pri **strošku amortizacije**, ki se je povečal glede na predhodno obdobje kar za 73,2 %. Razlog za povečanje amortizacije je povečanje osnovnih sredstev, ki jih podjetje oddaja v najem. Večji porast je bil tudi pri strošku nabavne vrednosti prodanega blaga in pri stroških storitev.

V vsoti stroškov so zajeti vsi potroški poslovnih prvin (delovnih sredstev, predmetov dela in delovne sile) po naravnih vrstah. Povečanje stroška amortizacije za 73,2 % kaže na znatno investiranje v opredmetena osnovna sredstva tekom leta 2001. To je razvidno tudi iz izkaza stanja v primerjavi na predhodno leto. Povečali so se tudi stroški storitev za 19 %, strošek dela pa je kljub zmanjšanju števila zaposlenih v letu 2001 ostal realno na nivoju leta 2000.

Po deležu je daleč največji strošek nabavna vrednost prodanega blaga, kar je značilno za trgovska podjetja. Večji delež v strukturi predstavlja še strošek tujih storitev, ki vključujejo tudi najemnino za poslovne objekte in stroški dela, ki v primerjavi z dejavnostjo predstavljajo dosti večji delež stroškov, kot je to v povprečju pri sorodnih podjetjih. Podrobnejša analiza bi morala biti usmerjena na primerjavo deleža servisnih storitev pri podjetjih v panogi.

Slika 4: Gibanje stroškov podjetja Avtotehna VIS d.o.o. po naravnih vrstah v letih 2000 in 2001



Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehne VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Nazoren prikaz stroškov potrjuje trditev o značilnosti trgovinske dejavnosti, saj stroški nabavne vrednosti prodanega blaga daleč presega vse stroške po velikosti. Ravno zato je v trgovinski dejavnosti pomembno spremljati razliko med prihodki iz prodaje in vrednostjo prodanega blaga, saj zaradi velikosti nominalnih vrednosti bistveno vpliva na dobiček.

4.2.3. Analiza posameznih delov poslovanja

Slovenski računovodski standardi prihodke in odhodke v izkazu uspeha delijo v tri skupine:

- **poslovni** prihodki in odhodki,
- prihodki in odhodki od **financiranja** in
- **izredne** prihodke in odhodke.

Posamezni deli poslovanja družbe Avtotehne VIS d.o.o. izkazujejo delne poslovne izide.

a. Poslovni prihodki in odhodki

Prihodke od prodaje blaga, rezervnih delov in materiala in prodaje storitev prištevamo med poslovne prihodke v prvem delu rednega delovanja podjetja. Ta del poslovanja je v obravnavani družbi prevladujoč, saj v strukturi prihodki iz rednega delovanja predstavljajo preko 98 % vseh prihodkov družbe v letu 2000 in v letu 2001, kar je za 4 odstotne točke več od deleža teh prihodkov v panogi.

Poleg temeljnih izidov v trgovinskih podjetjih kot pokazateljih uspešnosti spremljamo tudi kosmati dobiček iz poslovanja, za katerega se uporablja tudi izraz "razlika v ceni", ki je razlika med poslovnimi prihodki in nabavno vrednostjo prodanega blaga.

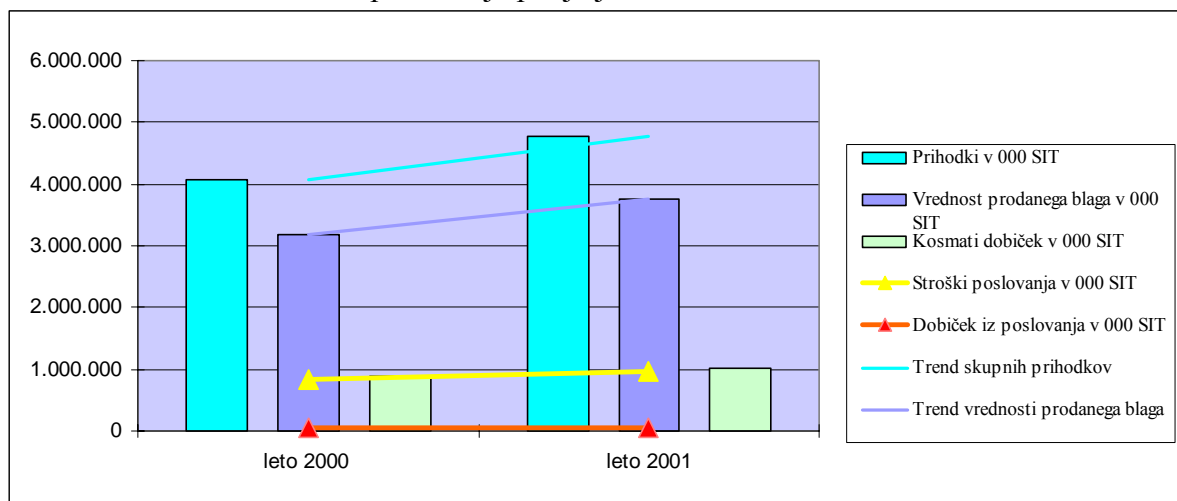
Tabela 15: Kosmati dobiček poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi	Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1. Prihodki iz poslovanja	4.077.786	4.766.832	116,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Nabavna vrednost prodanega blaga	3.145.945	3.736.479	118,8	77,1	78,4	101,6	84,1	93,3
3. Kosmati dobiček (1-2)	931.840	1.030.353	110,6	22,9	21,6	94,6	15,9	135,6

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Kosmati dobiček se je v letu 2001 glede na leto 2000 nominalno povečal za 98.015 TSIT ali 10,6 %. V strukturi prihodkov pa je njegov delež v letu 2001 predstavljal 21,6 % in se je glede na leto 2000 zmanjšal za 5,4 %. Zasluzek z deležem v prihodkih 21,6 % je bil torej manjši glede na preteklo leto, vendar je njegov delež za 35,6 % večji kot je bil delež razlike v ceni pri sorodnih podjetjih v panogi.

Slika 5: Kosmati dobiček poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001



Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

b. Prihodki in odhodki od financiranja

Prihodki od financiranja so povezani z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami, pozitivnimi tečajnimi razlikami in drugimi prihodki, med katerimi je bil tudi revalorizacijski presežek.

Tabela 16: Finančni del poslovanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000 v 000 SIT	Leto 2001 v 000 SIT	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
					Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Prihodki iz financiranja	22.227	2.632	11,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2.	Odhodki iz financiranja	63.548	74.624	117,4	285,9	2.835,3	10,1	171,3	1.655,4
3.	Izid izrednega dela poslovanja (1-2)	-41.321	-71.992	174,2	-185,9	-2.735,3	6,8	-71,3	3.837,8

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Finančni del poslovanja Avtotehne VIS d.o.o. izkazuje negativen rezultat oziroma izgubo. V letu 2001 je k temu prispeval revalorizacijski primanjkljaj, ki ga ni bilo med odhodki v letu 2000. V letu 2000 je podjetje izkazovalo revalorizacijski presežek. Revalorizacijski primanjkljaj je v letu 2001 nastal, ker je bila v revalorizacijskem izidu vrednost na strani črpanja revalorizacijskega izida večja od vrednosti na strani oblikovanja revalorizacijskega izida. Na revalorizacijski primanjkljaj je vplivala struktura sredstev na strani oblikovanja revalorizacijskega izida in struktura virov sredstev na strani črpanja revalorizacijskega izida.

Tudi ostala sorodna podjetja v tem delu poslovanja ne dosegajo pozitivnega rezultata. Prihodki iz financiranja ne predstavljajo pridobitne dejavnosti podjetij razvrščenih v tej panogi.

c. Izredni del poslovanja

Tabela 17: Izredni del poslovanja družbe Avtotehne VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000 v 000 SIT	Leto 2001 v 000 SIT	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
					Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Izredni prihodki	49.206	70.537	143,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2.	Izredni odhodki	2.145	8.990	419,1	4,4	12,7	34,2	49,4	25,8
3.	Izid izrednega dela poslovanja (1-2)	47.062	61.547	130,8	95,6	87,3	109,6	50,6	172,6

Vir: Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Izredni del poslovanja Avtotehne VIS d.o.o. nasprotno od finančnega izkazuje pozitiven izid. Povečanje izrednih prihodkov in odhodkov je povezano s prodajo osnovnih sredstev v letu 2001. V izrednih prihodkih so vštete prodajne vrednosti osnovnih sredstev, med izrednimi odhodki pa je kot odhodek upoštevan neodpisan del vrednosti osnovnih sredstev.

5. ANALIZA SREDSTEV IN VIROV SREDSTEV

Pojasnilo 24.16 v Slovenskih računovodskih standardih pojasnjuje, da mora izkaz stanja kolikor je mogoče zagotavljati informacije o ohranjanju realne vrednosti kapitala, da bi s tem olajšal odločitve obstoječih in možnih vlagateljev v podjetje.

Na splošno velja, da podjetje s svojim poslovanjem ohranja kapital, če ima ob koncu obračunskega obdobja toliko kapitala, kot ga je imelo ob začetku istega obračunskega obdobja. Vsak znesek nad ravnijo, potrebno za ohranjanje kapitala, ki ga je imelo podjetje v

začetku obračunskega obdobja, je tisti del dobička, ki presega povečanje splošne ravni cen. Preostali del povečanja obravnavamo kot preračun ohranjanja kapitala.

Izkaz stanja nam prikazuje pomembnejše postavke sredstev in obveznosti do njihovih virov na določen dan, običajno na dan zaključka poslovnega leta. Postavke sredstev so v izkazu stanja razvrščene glede na njihovo unovčljivost (pričakovano uporabo v poslovnem procesu), postavke obveznosti do virov sredstev pa glede na obdobje njihove dospelosti.

Tabela 18: Izkaz stanja za podjetje Avtotehna Vis d.o.o. za leti 2000 in leto 2001

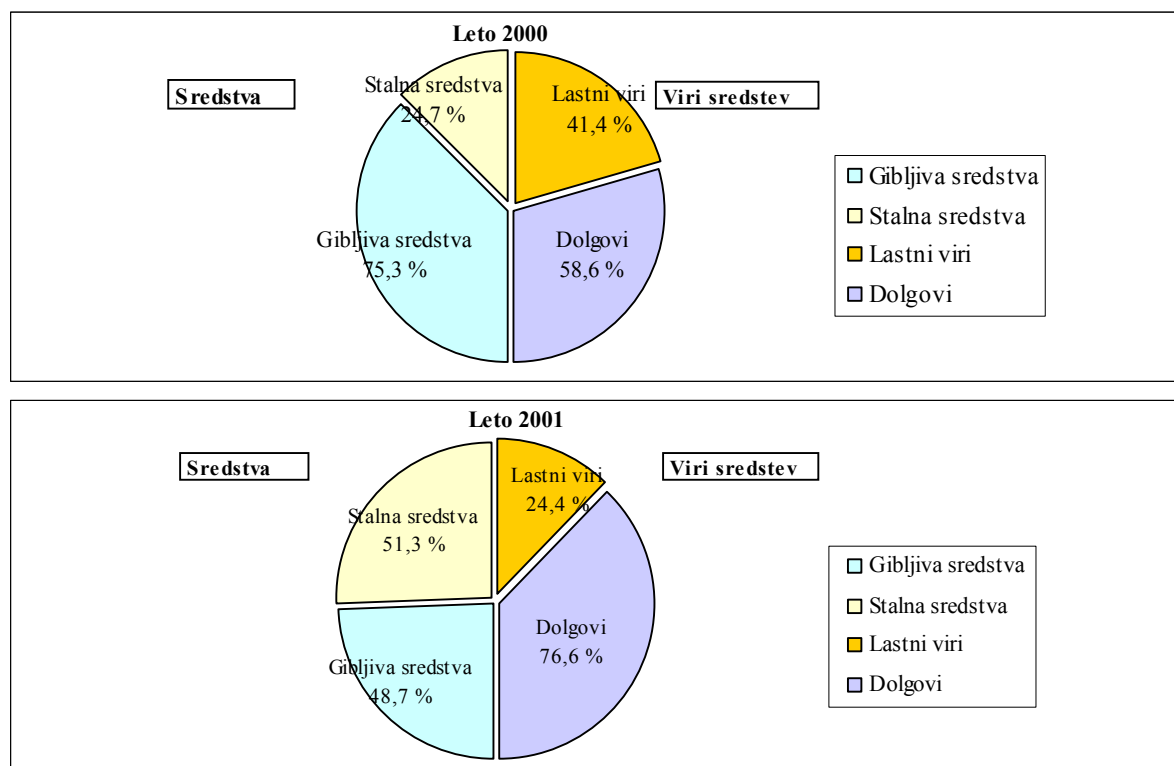
Elementi	31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1. SREDSTVA	782.992	1.188.094	151,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Stalna sredstva	193.746	609.901	314,8	24,7	51,3	207,5	39,8	128,9
3. Gibljava sredstva	589.246	578.193	98,1	75,3	48,7	64,7	59,5	81,8
4. Aktivne časovne razmejitev	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0
5. VIRI SREDSTEV	782.992	1.188.094	151,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
6. Kapital	298.392	277.090	92,9	38,1	23,3	61,2	41,5	56,2
7. Dolgoročne rezervacije	25.433	12.808	50,4	3,3	1,1	32,7	3,5	30,9
8. Dolgoročne obveznosti	0	6.089	0,0	0,0	0,5	0,0	15,6	3,3
9. Kratkoročne obveznosti	459.167	891.982	194,3	58,6	75,1	128,0	38,6	194,7
10. Pasivne čas. razmejitev	0	125	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	1,3

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.

V letu 2001 se je podjetju Avtotehna VIS d.o.o. zelo spremenilo razmerje med stalnimi in gibljivimi sredstvi na strani aktive in razmerje med lastnimi viri in dolgovi na strani pasive. Povečala so se stalna sredstva za 214,8 %. Kratkoročni dolgovi so se povečali za 94,3 %, dolgoročne rezervacije kot vir lastnih sredstev pa so se zmanjšale za 49,6 %.

V primerjavi strukture sredstev s sorodnimi podjetji v letu 2001 izstopajo stalna sredstva, ki pri obravnavanem podjetju izkazujejo 28,9 % večji delež. Med obveznostmi do virov sredstev izstopajo kratkoročne obveznosti, ki so za 94,7 % večje od deleža pri drugih podjetjih, zaradi česar lahko sklepamo, da nadomeščajo dolgoročne vire, ki izkazujejo samo 3,3 % delež med viri sredstev. Glede na to, da tudi kapital dosega le 56,2 % deleža kapitala v panogi, pridemo do ugotovitve, da podjetje za vire financiranja koristi kratkoročna sredstva, ki pa so običajno manj zanesljiva.

Slika 6: Primerjava strukture sredstev s strukturo virov sredstev podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2000 in leto 2001



Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.

5.1. ANALIZA SREDSTEV

Analiza sredstev je analiza aktive izkaza stanja. Običajno ugotavljamo strukturo posameznih sredstev v bilančni vsoti. Bilančna vsota je seštevek vseh sredstev ali obveznosti do virov sredstev. Strukturo sredstev primerjamo z analogno strukturo iz predhodnega obdobja, strukturo sorodnega podjetja ali pa s strukturo panoge.

Izhajamo iz vezave poslovnih prvin v podjetju in prikazujemo v kolikšnem obsegu in v kakšni obliki so vezana sredstva v podjetju v določenem trenutku. Sredstva so razdeljena na osnovna, obratna in finančne naložbe (Pučko, Rozman, 1995, str. 55).

S primerjavo lahko ugotovimo spremembe zaradi obsega poslovanja, obsega nabave, nabavnih cen, razmer na trgu, prodajnih cen, slabših izterjav kupcev, povečanja kreditiranja kupcev, odpisov terjatev, sezonskih vplivov v prodajnem programu (Pučko, 1996, str. 79).

Slovenski računovodski standardi delijo sredstva na stalna in gibljiva sredstva. Glavni kriterij za ločevanje stalnih od gibljivih sredstev je ročnost sredstev. Sredstva, ki naj bi bila po pričakovanjih unovčena v obdobju enega leta, so opredeljena kot obratna sredstva. Sredstva, ki jih podjetja vlagajo v druga podjetja, pa označujemo kot finančne naložbe in vodijo do finančnih prihodkov. Poslovni dogodki, ki spreminjajo obliko osnovnih in obratnih sredstev privedejo do prihodkov iz poslovanja.

Tabela 19: Sredstva podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2000 in na dan 31.12.2001

	Elementi	31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
		v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2		3	4	4:3	5	4:5
1.	Stalna sredstva	193.746	609.901	314,8	24,7	51,3	207,5	39,8	128,9
2.	Gibljava sredstva	589.246	578.193	98,1	75,3	48,7	64,7	60,2	80,9
3.	SKUPAJ AKTIVA	782.992	1.188.094	151,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.

Poslovna sredstva, ki jih podjetje Avtotehna VIS d.o.o. izkazuje v izkazu stanja so poslovna sredstva v ožjem pomenu besede. Celotna sredstva, s katerimi podjetje posluje niso vsa lastna, saj so poslovni prostori za opravljanje dejavnosti vzeti v najem. Uporaba teh sredstev se odraža samo na poslovnih stroških storitev.

Celoten obseg poslovnih sredstev podjetja Avtotehna VIS d.o.o. se je v letu 2001 povečal za 51,7 %. V letu 2000 je 75,3 % vseh sredstev predstavljalo gibljava sredstva, v letu 2001 pa le 48,7 %. S povečanjem osnovnih sredstev, ki so preko operativnega poslovanja dana v najem uporabnikom, se je razmerje spremenilo v korist stalnih sredstev, ki v letu 2001 zavzemajo 51,3 % v strukturi sredstev. Pri podjetjih v panogi gibljava sredstva izkazujejo večinski delež v višini 60,2 %, gibljava sredstva pa delež v višini 39,8 %.

Tabela 20: Obračanje sredstev Avtotehne VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Prihodki v 000 SIT	4.149.219	4.840.001	116,6	188.844.468	2,6
2.	Povprečna sredstva v 000 SIT	890.980	985.543	110,6	105.711.731	0,9
3.	Obračanja sredstev (1:2)	4,7	4,9	105,5	1,8	274,9

Vir: Izkaz uspeha in stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Koeficient obračanja sredstev se je v letu 2001 glede na predhodno leto izboljšal. Kljub povečanju sredstev za 10,6 % se je obrat povečal za 5,5 %, saj so se prihodki povečali za 16,6 %, kar je več od povečanja povprečnih sredstev.

5.1.1. Stalna sredstva

Stalna sredstva vključujejo poleg osnovnih še dolgoročne finančne naložbe. Osnovna sredstva ločimo na neopredmetena in opredmetena osnovna sredstva. Z osnovnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke v obdobju, ki je daljše od enega leta. V izkazu stanja so prikazana kot sedanja in ne nabavna vrednost. Sedanja vrednost je razlika med nabavno vrednostjo in popravkom vrednosti.

Objekte, v katerih posluje družba Avtotehna VIS d.o.o., ima v najemu pri matični družbi. Podjetje je lastnik opreme, ki je predvsem servisna in lastnik osnovnih sredstev, ki imajo funkcijo trgovskega blaga.

Tabela 21: Obseg in struktura stalnih sredstev v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12. v letih 2000 in 2001

Elementi	31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2		3	4	4:3	5	4:5
1. Neopredmetena dolg. sredstva	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0
2. Opredmetena osnovna sredstva	172.298	590.871	342,9	88,9	96,9	108,9	70,2	138,1
3. Dolgoročne finančne naložbe	21.448	19.030	88,7	11,1	3,1	28,2	28,6	10,9
4. Stalna sredstva	193.746	609.901	314,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000

Iz tabele je razvidno, da je podjetje v opazovanem obdobju trikratno povečalo opredmetena osnovna sredstva. V strukturi stalnih sredstev predstavljajo druge naložbe samo 3 % stalnih sredstev, zato spremembe pri osnovnih sredstev odločilno vplivajo na spremembe stalnih sredstev.

Dolgoročne finančne naložbe v poslovanju podjetja nimajo pomembnejšega vpliva na rezultat. Naložbe so skupna vlaganja s pogodbenimi prodajalci osebnih vozil in nadomestnih delov.

5.1.2. Gibljiva sredstva

Obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe sestavljajo gibljiva sredstva. Za gibljiva sredstva je značilno, da so tista poslovna sredstva, ki kratkoročno spreminjajo svojo obliko. V vsakem ciklu poslovnega procesa se pretvorijo iz ene v različne druge oblike, ob zaključku procesa pa se ponovno spreminjajo v svojo začetno obliko. Spreminjanje oblik obratnih sredstev imenujemo tudi obračanje.

Hitrost obračanja obratnih sredstev je pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja. Obračanje obratnih sredstev pomeni hitrost prehajanja obratnih sredstev iz ene v drugo obliko. Pri gibljivih sredstvih analiziramo obseg in strukturo le-teh ter hitrost obračanja. Obratna sredstva v obliki zalog izkazujejo proizvodna in trgovska podjetja, medtem ko storitvena podjetja običajno nimajo obratnih sredstev v tej obliki. Analiziramo predvsem zaloge, terjatve do kupcev in denarna sredstva.

Tabela 22: Obseg in struktura gibljivih sredstev v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12. v letih 2000 in 2001

Elementi	31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2		3	4	4:3	5	4:5
1. Zaloge	340.501	316.460	92,9	57,8	54,7	94,7	33,6	162,8
2. Dolg. poslovne terjatve	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	0,0
3. Kratkoročne terjatve	151.583	235.568	155,4	25,7	40,7	158,4	36,0	113,1
4. Kratk. finančne naložbe	71.260	3.379	4,7	12,1	0,6	4,8	12,2	4,8
5. Denarna sredstva	25.903	22.786	88,0	4,4	3,9	89,6	9,2	42,7
6. Aktivne čas. razmejivke	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0
7. Gibljiva sredstva	589.246	578.193	98,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

Podjetje realno ni zadržalo obsega gibljivih sredstev na nivoju predhodnega leta. Največji delež v gibljivih sredstvih imajo zaloge v letu 2001 54,7 % in v letu 2000 57,8 %, kar predstavlja večji delež kot pri sorodnih podjetjih. Zmanjšale so se kratkoročne finančne naložbe kar za 95,3 % (kratkoročno angažirana sredstva znotraj skupine), zaloge za 7,1 % in denarna sredstva za 22,0 %. Povečale pa so se kratkoročne terjatve za 55,4 %. Povečanje je povezano s trženjem najema osebnih vozil.

5.1.2.1. Koeficient obračanja gibljivih sredstev

Višina gibljivih sredstev je odvisna od različnih dejavnikov: predmeta poslovanja, dolžina tehnološkega procesa, stroškov poslovanja, pogojev nabave, pogojev prodaje, sezonskih nihanj, cikličnih nihanj ter širitve poslovanja in razvoja podjetja (Rebernik, 1994, str. 180).

Večina teh dejavnikov lahko zelo bistveno vpliva na uspešnost celotnega podjetja. Hitrejše preoblikovanje gibljivih sredstev znižuje potrebno raven obratnih sredstev za nemoteno poslovanje. Hitrost obračanja gibljivih sredstev opredeljujemo na naslednji način:

$$\text{Koeficient obračanja gibljivih sredstev} = \frac{\text{poslovni prihodki v obdobju}}{\text{povp. stanje gibljivih sredstev v obdobju}}$$

Koeficient obračanja nam pove, kolikokrat v enem letu se sredstva preoblikujejo iz denarne preko stvarne nazaj v denarno obliko. Povprečno stanje je izračunano iz stanja na začetku in koncu obdobja. Hitrost enega obrata izračunamo iz koeficienta obračanja:

$$\text{Trajanje enega obrata} = 365 / \text{koeficient obračanja}$$

Najpogosteje računamo koeficiente obračanja za posamezne dele gibljivih sredstev kot so zaloge in terjatve do kupcev. Izračuni za obravnavano podjetje so prikazani v tabeli, ki sledi.

Tabela 23: Koeficienti obračanja gibljivih sredstev, zalog trgovskega blaga in terjatev ter trajanje obratov v dnevih za podjetje Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Prihodki v 000 SIT	4.091.202	4.804.034	117,4	188.844.468	2,5
2.	Povp. gibljiva sredstva v 000 SIT	706.602	583.719	82,6	105.711.731	0,6
3.	Prihodki od prodaje v 000 SIT	4.077.786	4.766.832	116,9	180.924.217	2,6
4.	Povp. stanje terjatev v 000 SIT	188.892	193.575	102,5	23.771.993	0,8
5.	Vrednost prodanega blaga v 000 SIT	2.922.154	3.512.984	120,2	147.350.024	2,4
6.	Povp. zaloga trg. blaga v 000 SIT	462.109	328.480	71,1	21.907.605	1,5
7.	Koef. obračanja gibljivih sredstev	5,8	8,2	142,1	1,8	460,7
8.	Traj. enega obrata gib.sred. v dnevih	63	44	70,4	204	21,7
9.	Koef. obračanja zalog trg. blaga	6,3	10,7	169,1	6,7	159,0
10.	Traj. enega obrata zalog v dnevih	58	34	59,1	54	62,9
11.	Koef. obračanja terjatev do kupcev	21,6	24,6	114,1	7,6	323,6
12.	Traj. enega obrata terjatev v dnevih	17	15	87,7	48	30,9

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

Gibljiva sredstva so se v letu 2001 obrnila 8,2–krat oziroma v 44 dneh. V primerjavi z letom 2000, ko so bila gibljiva sredstva vezana 63 dni, je krajši rok vezave ugodno vplival na ekonomičnost in likvidnost sredstev. Na povečanje koeficienta obračanja obratnih sredstev so vplivali večji prihodki in zmanjšanje gibljivih sredstev v letu 2001.

Zaloge trgovskega blaga so se v letu 2001 obrnile 10,7-krat, kar pomeni, da se je blago v skladišču zadrževalo povprečno 34 dni, v letu 2000 pa je obrat trajal 58 dni, kar pomeni 40,9 % izboljšanje.

Tudi koeficient obračanja terjatev kaže pozitiven trend, saj so se dnevi izterjave plačil skrajšali za dva dni, kar v primerjavi na preteklo leto pomeni izboljšanje za 14,1 %. Podjetja v panogi izkazujejo več kot trikrat slabši koeficient obračanja terjatev, saj je povprečna izterljivost terjatev v panogi v letu 2001 kar 43 dni, v obravnavanem podjetju pa povprečno 15 dni.

5.2. ANALIZA VIROV SREDSTEV

Obveznosti do virov sredstev ločimo na kapital in dolgove, kar je pomembno z vidika financiranja podjetja. Iz obsega in strukture ugotavljamo iz kakšnih virov si podjetje pridobiva premoženje. Na osnovi razmerja med kapitalom in dolgovi lahko sklepamo o samostojnosti poslovnega sistema in višini stroška obresti, ki vpliva na zmanjšanje dobička.

Tabela 24: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12. v letih 2000 in 2001

Elementi	31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
	1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1. Kapital	298.392	277.090	92,9	38,1	23,3	61,2	41,5	56,2
2. Dolgoročne rezervacije	25.432	12.808	50,4	3,2	1,1	33,2	3,5	30,9
3. Dolgoročne obveznosti	0	6.089	0,0	0,0	0,5	0,0	15,6	3,3
4. Kratkoročne obveznosti	459.167	891.982	194,3	58,6	75,1	128,0	38,6	194,7
5. Pasivne čas. razmejitev	0	125	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	1,3
6. VIRI SREDSTEV	782.991	1.188.094	151,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

V letu 2001 so se obveznosti do virov sredstev glede na leto 2000 povečale za 51,7 %. Med viri v strukturi prevladujejo kratkoročne obveznosti, ki so se v letu 2001 še dodatno povečale, tako da predstavljajo kar 75,1 % vseh virov. Kratkoročne obveznosti so hitro vračljivi viri in jih ne smatramo za ugodne vire financiranja stalnih sredstev. Pri obravnavanem podjetju, ki ga oskrbuje s finančnimi sredstvi matična družba v okviru skupine, kratkoročno vezana sredstva nimajo negativnega vpliva na poslovanje.

5.2.1. Kapital

Lastniški kapital je sestavljen iz vplačanih sredstev, ki jih je lastnik ob ustanovitvi investiral v podjetje, povečuje pa se z dobički, ki jih ustvari podjetje s svojim poslovanjem, seveda če dobički ostajajo v podjetju. Nasprotno izgube iz poslovanja zmanjšujejo lastniški kapital. Lastniški kapital se lahko poveča tudi v primeru, ko lastniki dodatno vlagajo denar v podjetje in zmanjša v primeru, kadar lastniki del svojega premoženja umaknejo iz podjetja.

Tabela 25: Obseg in struktura kapitala v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12. v letih 2000 in 2001

Elementi		31.12.2000	31.12.2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %				
		v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Ind 01/00	Panoga 2001	Ind. 01/pan.
		1	2	2:1	3	4	4:3	5	4:5
1.	Osnovni kapital	100.000	100.000	100,0	33,5	36,1	107,7	22,1	162,9
2.	Rezerve	10.735	10.735	100,0	3,6	3,9	107,7	5,5	71,1
3.	Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,6	0,0
4.	Revalorizacijski popravek kapitala	129.639	130.389	100,6	43,5	47,0	108,3	33,3	141,4
5.	Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta	58.018	35.966	62,0	19,4	13,0	66,8	7,5	172,5
6.	KAPITAL	298.392	277.090	92,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

Sodeč po indeksu zmanjšanja kapitala v letu 2001 glede na predhodno leto bi sklepali, da podjetje ne ohranja vrednosti kapitala, kar pa ne drži. Obseg kapitala se je zmanjšal, ker lastnik dobička le-tega ne reinvestira v podjetje. Čisti dobiček preteklega leta podjetja ni prenesen kot nerazdeljeni dobiček iz preteklih obdobj. Dobiček tekočega leta ne dosega ravni iz preteklega leta, zato je tudi stanje izkaza celotnega kapitala na zadnji dan obravnavanega obdobja nižje. Podjetja v panogi izkazujejo kar 31,6 % deleža kapitala, ki se je oblikoval iz čistih dobičkov preteklih let.

Iz celote kapitala lahko ugotovimo, da financira del osnovnih sredstev, ki jih družba izkazuje v višini 590.871 TSIT. Zato v našem primeru ne moremo izračunati čistega kapitala, ki bi bil namenjen za financiranje obratnih sredstev.

Taka delitev kapitala na del za financiranje obratnih sredstev in na del za financiranje osnovnih sredstev je pomembna, saj nam pojasnjuje (ne)sposobnost podjetja, da financira obratna sredstva s kapitalom ali dolgoročnimi dobljenimi posojili. Prenizek čisti kapital vodi navadno k plačilni nesposobnosti podjetja, visokim stroškom financiranja in končno tudi h gospodarskemu zlomu podjetja (Melavc, 1995, str. 95).

5.2.2. Drugi lastni viri

Do vseh virov ima podjetje obveznosti. Razen kapitala in dolgoročnih rezervacij je vse ostale obveznosti potrebno vrniti.

Dolgoročne rezervacije so dolgoročna sredstva, ki so vzpostavljena za obveznosti, za katere se lahko pričakuje, da bodo nastopile čez več kot leto dni in obveznosti, katerih nastanek in velikost sta negotova. Oblikovanje dolgoročnih rezervacij ureja SRS 10. Imenujemo jih tudi dolgoročne pasivne časovne razmejitve. Oblikujejo se lahko več let. Tako kot amortizacija, povečujejo stroške iz poslovanja in zmanjšujejo poslovni izid v letu, v katerem se oblikujejo.

Avtotehna VIS d.o.o. ima na 31.12.2001 med viri sredstev dolgoročne rezervacije, ki jih je oblikovala v preteklih letih, v višini 12.808 TSIT za potrebe investicijskega vzdrževanja. Iz stanja konec predhodnega obdobja je razvidno, da je v letu 2001 koristila ta vir za pokrivanje stroškov, ki so bili zato nižji za znesek 12.624 TSIT, kot bi bili sicer.

5.2.3. Dolgovi

Od lastnih sredstev se razlikujejo po tem, da je zanje takoj ob nastanku znana zapadlost oziroma rok vračila. Po ročnosti jih delimo na kratkoročne in dolgoročne. Kratkoročni dolgovi so običajno obveznosti s slabšimi pogoji najemanja. Skozi obresti kot stroške financiranja dolgovi vplivajo tudi na poslovni izid.

Avtotehna VIS v strukturi virov sredstev izkazuje 75,1 % kratkoročnih obveznosti iz poslovanja in financiranja. Med kratkoročnimi obveznostmi, ki so se v letu 2001 povečala nominalno za 693.486 TSIT ali za 94,3 %, so izkazane kratkoročne finančne obveznosti do matične družbe.

6. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Pri analizi poslovanja, kjer je predmet proučevanja podjetje, njegovo poslovanje zelo pogosto razčlenimo na poslovne funkcije. Poslovanje opazujemo v skladu z naravnim tokom odvijanja reprodukcijskega procesa. Zanj vemo, da začenja s procesom nabave (nabava delovnih sredstev, delovnih predmetov – vključno s tujimi storitvami, delovne sile) in se sklepa s procesom prodaje. Vse delne procese reprodukcije je potrebno tudi financirati. Rezultat reprodukcijskega procesa se pokaže v poslovnem uspehu in v poslovni uspešnosti (Pučko, 1996, str. 24).

Posamezno poslovno funkcijo smatramo kot del celote, zato jo vedno proučujemo kot povezano z drugimi. Če pa je predmet analize poslovna funkcija, bo v tem primeru predstavljala celoto, ki jo obkrožajo druge poslovne funkcije (Rozman, 1995, str. 42).

6.1. ANALIZA NABAVE

Bistvo nabave je v priskrbi poslovnih prvin. V najširšem smislu štejemo v nabavo priskrbo delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile, pa tudi tujih storitev. Nabavni procesi v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. potekajo na vseh nivojih organizacijske sheme. V podjetju prevladuje nabava trgovskega blaga v sektorju prodaje in nabava rezervnih delov, delovne sile, orodja, delovnih priprav in tujih storitev pa v sektorju poprodaje. Dobavitelji so tuja in domača podjetja.

Tabela 26: Struktura nabave trgovskega blaga podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks	Strukturni deleži v %		
		v 000 SIT	v 000 SIT	01/00	Leto 2000	Leto 2001	Indeks
		1	2	2:1	3	4	4:3
1.	Tuji trg	2.326.972	2.998.715	128,9	79,6	85,4	107,2
2.	Domači trg	595.181	514.269	86,4	20,4	14,6	71,9
3.	Skupaj	2.922.154	3.512.984	120,2	100,0	100,0	100,0

Vir: Interni podatki podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leti 2000 in 2001.

Iz strukture nabave je razvidno, da podjetje večino trgovskega blaga nabavi na tujem trgu – oziroma ga uvozi. V letu 2001 se je ta delež povečal in je znašal kar 85,4 % vse nabave in 7,2 % več kot v preteklem letu. Skupaj se je nabava povečala glede na predhodno leto za 20,2 %.

V nabavno funkcija spada tudi raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje politike nabave, planiranje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, količinsko in kakovostno prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje, evidentiranje in analiziranje nabave (Pučko, 1996, str. 43).

V sektorju prodaje vozil je poslovodstvo odgovorno za kvalitetno organizacijo nabave, prevzema in izdaje novih vozil kupcem in pogodbenim prodajalcem. Prav tako so odgovorni za organizacijo sprejema rabljenih vozil, njihovo ocenitev in zagotavljanja tehnične brezhibnosti teh vozil. V sektorju nadomestnih delov je poslovodstvo odgovorno za organizacijo nabave in skladiščenja nadomestnih delov.

6.2. ANALIZA ZAPOSLENIH

Delovno organizacijo sestavljajo zaposleni in materialna sredstva. Zaposleni s svojim delom prispevajo k rezultatu in učinkovitosti podjetja. Običajno pa se njihovi cilji razlikujejo od ciljev lastnikov.

Zaposleni v podjetju pomenijo določen delovni potencial, ki ima pomemben vpliv na uspešnost poslovanja. Zato zaposlene spremljamo z različnimi evidencami in jih ocenjujemo s tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja (Pučko, 2001, str. 63).

6.2.1. Število zaposlenih

Podatek o številu zaposlenih kaže stanje v določenem trenutku. Za določeno obdobje pa število zaposlenih izračunamo kot povprečno stanje zaposlenih. Podatke dobimo iz kadrovske evidence, ki zajema vse zaposlene, ki so v delovnem razmerju v proučevanem obdobju.

Tabela 27: Število zaposlenih v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Število zaposlenih	Leto 2000	Leto 2001	Indeks
Začetno stanje 1.januar	99	93	93,9
Končno stanje 31.december	93	87	93,5
Povprečno stanje na osnovi mesečnih stanj	96	90	93,8

Vir: Kadrovska evidenca zaposlenih Avtotehne VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001.

Število zaposlenih se je v opazovanem obdobju zmanjšalo glede na predhodno obdobje za 6,2 %. Na zmanjšanje zaposlenih je v največji meri vplival prehod v drugo novoustanovljeno družbo v skupini.

6.2.2. Struktura zaposlenih

Zaposlene je možno spremljati tudi po različnih strukturah. Vsaka struktura daje poudarek določeni lastnosti zaposlenih, ki so pomembne za doseganje uspešnosti poslovanja. Pri ugotavljanju strukture kadra Avtotehne VIS po kvalificiranosti, se lahko naslonimo na strukturo, ki je uporabljena v kolektivni pogodbi za gospodarstvo.

Tabela 28: Struktura zaposlenih po kvalifikaciji v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001

Število zaposlenih po kvalifikaciji	Leto 2000	Leto 2001	Indeks	Struktura %		Indeks
	1	2	2:1	3	4	4:3
I. enostavna dela	11	8	72,7	11,34	10,26	90,4
II. manj zahtevna dela	1	0	0,0	1,03	0,00	0,0
III. srednje zahtevna dela	3	3	100,0	3,09	3,85	124,4
IV. zahtevna dela	55	40	72,7	56,70	51,28	90,4
V. bolj zahtevna dela	19	20	105,3	19,59	25,64	130,9
VI. zelo zahtevna dela	6	5	83,3	6,19	6,41	103,6
VII. visoko zahtevna dela	2	2	100,0	2,06	2,56	124,4
VIII. najzahtevnejša dela	0	0	0,0	0,00	0,00	0,0
IX. izjemno pomembna, zahtevnejša dela	0	0	0,0	0,00	0,00	0,0
Skupaj	97	78	80,4	100,00	100,00	100,0

Vir: Kadrovska evidenca zaposlenih Avtotehne VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001.

Za primerjavo sem izbrala podatke iz preteklega obdobja. Spremembe v strukturi so nastale predvsem zaradi odhodov zaposlenih. Vsekakor so tendence po izboljšanju kvalifikacijske strukture, kar pa je dolgoročnejši proces.

6.2.3. Dinamika zaposlenih

Dinamiko zaposlenih spremljamo s stanji zaposlenih na začetku in koncu obdobja in z odhodi in prihodi zaposlenih. To kadrovsko evidenco imenujemo tudi bilanca gibanja zaposlenih. Stopnja fluktuacije zaposlenih je pomembna z vidika podjetja kot celote.

Tabela 29: Koeficienti fluktuacije v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00
		1	2	2:1
1.	Število novo zaposlenih	3	2	66,7
2.	Število zaposlenih, ki so odšli	5	21	0,0
3.	Povprečno število zaposlenih	98,4	90,6	92,1
4.	Koeficient fluktuacije odhodov v %	5,1	23,2	456,2
5.	Koeficient neto fluktuacije v %	-2,0	-21,0	1.031,8
6.	Koeficient bruto fluktuacije v %	8,1	25,4	312,3

Vir: Kadrovska evidenca zaposlenih Avtotehne VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001.

V letu 2001 je bila v podjetju velika fluktuacija odhodov. Eden glavnih razlogov so bile prerazporeditve znotraj skupine, večje število zaposlenih pa je tudi izpolnilo polno delovno dobo, tako da je v tem letu tudi upokojitev razlog za večje število odhodov. Vsi koeficienti fluktuacije zato v letu 2001 izkazujejo negativen trend, še posebej koeficient neto fluktuacije.

6.3. ANALIZA PRODAJE

Vsebina prodajne funkcije je varovanje in razpečevanje proizvodov oziroma razpečevanje opravljenih storitev. Proizvodi in storitve se razporejajo med tiste, ki se zanje zanimajo. Opravljanje te dejavnosti imenujemo prodajanje. V tržnem gospodarstvu pride poslovni sistem ravno s prodajanjem do potrebnega denarja za nove nakupe poslovnih prvin (Turk, Melavc, 1994, str. 12).

Tudi pri tej poslovni funkciji nas zanima njen vpliv na uspešnost poslovanja. Vodstvo družbe je odgovorno za zagotavljanje uspešnosti poslovanja s pravilno kalkulacijo cen in strategijo prodaje, ki omogoča širjenje dejavnosti na komercialnem področju.

Prodajalci osebnih vozil in nadomestnih delov so odgovorni za korektno in strokovno informiranje kupcev o proizvodih, zbiranje in registriranje njihovih mnenj ali pritožb ter posredovanje le-teh oddelku za predprodajne aktivnosti.

Prodajna funkcija v podjetju Avtotehna VIS d.o.o. se ponavlja v posameznih prodajnih oddelkih. Vsak prodajni oddelek ima svoje značilnosti in različno vpliva na uspešnost poslovanja. Oddelkom v okviru prodaje in poprodaje so v pomoč tudi aktivnosti marketinga, kot so priprava prospektov in drugih pripomočkov za prodajo, tržne analize, oglaševanje v medijih, promocija novih ali spremenjenih modelov, udeležba na sejnih in prireditvah, sponzoriranje prireditev z reklamnim oglaševanjem in tehnično svetovanje v okviru poprodaje.

Tabela 30: Struktura prodaje po oddelkih podjetja Avtotehne VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001

Elementi	Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Strukturni deleži v %		
	v 000 SIT	v 000 SIT		Leto 2000	Leto 2001	Indeks
	1	2	2:1	3	4	4:3
1. Prodaja osebnih vozil	2.926.906	3.546.849	121,2	74,6	78,3	105,1
2. Poprodaja	998.837	980.218	98,1	25,4	21,7	85,1
3. Vrednost prodaje blaga in storitev	3.925.743	4.527.067	115,3	100,0	100,0	100,0

Vir: Poslovno poročilo podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2001.

Strukturni delež prodaje vozil zavzema 74,6 % vse prodaje blaga in storitev podjetja, prodaja nadomestnih delov in servisnih storitev pa predstavlja delež v višini 25,4 %. Večina kupcev vozil so fizične osebe.

6.4. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE

Na podlagi računovodskih podatkov poslovodstvo ugotavlja finančni položaj podjetja in načrtuje bodoče akcije, ki bodo povečale vrednost podjetja in zagotavljale njegovo finančno uspešnost. Pri finančni funkciji je še posebej izpostavljena odgovornost zagotavljanja plačilne sposobnosti. V podjetju Avtotehna VIS d.o.o. je pomočnik direktorja za finance odgovoren za zagotavljanje finančnih sredstev potrebnih za nemoten potek procesa v vseh poslovnih funkcijah.

Področja, na katera se nanaša vsebina finančne funkcije so:

- investiranje
- financiranje,
- plačilna sposobnost podjetja,
- obvladovanje tveganja,
- poslovna neodvisnost,
- organiziranost finančne funkcije.

Skrb finančne funkcije je predvsem, da prosta denarna sredstva naloži čim boljše, da pri tem upošteva tveganje in da zagotavlja kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost podjetja. Poslovodja je odgovoren, da v skladu z letnim planom zagotavlja razpoložljivost finančnih

sredstev za usposabljanje kadrov. Finančna funkcija Avtotehne VIS d.o.o. je delno pod okriljem matične družbe.

Analiza financiranja vključuje obseg in strukturo virov, vlaganja, obseg in strukturo sredstev in razmerja med viri in sredstvi. Pri virih nas zanima stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti, pri sredstvih pa deleži raznih vrst sredstev v vseh sredstvih. Vlaganja obravnavamo v okviru investicijskih odločitev. Razmerja med sredstvi in viri nam govorijo o plačilni sposobnosti in finančni stabilnosti podjetja (Rozman, 1993, str. 104).

6.4.1. Kazalniki financiranja

Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja. Zanima nas delež kapitala, dolgov in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov financiranja (pasivna stran bilance stanja). Kazalniki so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja, med zunanjimi uporabniki pa zanimajo predvsem posojilodajalce podjetja, saj jim kažejo tveganost glede vračil glavnice in obresti (Igličar, Hočevar, 1997, str. 231).

Strukturo virov ocenjujemo s temeljnimi kazalniki stanja financiranja, in sicer s kazalnikom finančne varnosti in stopnjo zadolženosti. S kazalnikoma proučujemo strukturo kapitala in sposobnost podjetja, da pokrije svoje dolgoročne obveznosti.

6.4.1.1. Kazalnik finančne varnosti

Delež oziroma **odstotek kapitala v celotnih virih sredstev** podjetja kaže, kolikšen del sredstev je financiran s trajnim virom. Velik delež kapitala v financiranju torej zmanjšuje tveganje pri poslovanju, po drugi strani pa zvišuje osnovo za stopnjo donosnosti kapitala.

$$\text{Kazalnik finančne varnosti} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Delež dolgov v financiranju kaže, kolikšen del sredstev podjetja je financiran s tujimi viri oziroma dolgovi. Delež dolgov tudi pove, kakšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja.

$$\text{Stopnja zadolženosti} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Tabela 31: Kazalnika stanja financiranja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letih 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Kapital v 000 SIT	298.392	277.090	92,9	45.572.346	0,6
2.	Kratkoročne in dolgoročne obveznosti v 000 SIT	459.167	898.071	195,6	60.379.689	1,5
3.	Obveznosti do virov sredstev v 000 SIT	782.992	1.188.094	151,7	109.780.951	1,1
4.	FINANČNA VARNOST v % (1:3)	38,11	23,32	61,2	41,51	56,2
5.	STOPNJA ZADOLŽENOSTI v % (2:3)	58,64	75,59	128,9	55,00	137,4

Vir: Izkaz stanja Avtotehne VIS d.o.o. na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.

Kazalnik finančne varnosti imenujemo tudi stopnjo finančne neodvisnosti in nam prikazuje delež lastnih virov sredstev v celotnih virih sredstev. V podjetju Avtotehna VIS je bil ta delež 38,11 % v letu 2000 in 23,32 % v letu 2001, kar pomeni zmanjšanje lastnih sredstev za

39,8 %. Tudi v primerjavi s panogo podjetje izkazuje kar 43,8 % nižjo vrednost kazalnika. Ocena finančne varnosti podjetja z vidika jamstvene naloge kapitala bi bila zaskrbljujoča, če ne bi bili seznanjeni s podporo, ki jo ima podjetje pri priskrbi likvidnih sredstev pri matični družbi v okviru skupine. Kazalnik izkazuje veliko odvisnost podjetja.

Delež dolgov v financiranju je opredeljen kot razmerje med dolgovi in obveznostmi do virov sredstev. Kazalnik nam pove kolikšen del sredstev poslovni sistem financira s tujimi viri. V primeru obravnavanega podjetja se je delež tujih dolgov v letu 2001 v strukturi povečal na 75,59 % oziroma za 28,9 % glede na preteklo leto. Stopnja zadolženosti podjetja v letu 2001 presega stopnjo zadolženosti sorodnih podjetij v panogi za 37,4 %.

Pri ocenjevanju strukture virov financiranja velja pravilo, da je struktura virov financiranja ugodna za poslovanje, če lastni viri v celoti pokrivajo tuje vire. V primeru obravnavanega podjetja torej lahko ocenimo, da razmerje ne vpliva pozitivno na poslovanje, saj se pri taki zadolženosti pojavljajo veliki stroški financiranja.

6.4.1.2. Kazalniki plačilne sposobnosti

Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev, torej izhajajo iz **vodoravne analize bilance stanja**. Sposobnost poravnavanja plačilnih obveznosti ob roku zapadlosti imenujemo plačilna sposobnost podjetja, ki mora zato razpolagati z ustreznimi **likvidnimi sredstvi**. Spreminjanje manj likvidnih oblik sredstev v bolj likvidne pomeni večjo likvidnost podjetja.

Poznamo tri stopnje kazalnikov plačilne sposobnosti, katerih izračun je prikazan v tabeli, ki sledi obrazložitvi kazalnikov:

Koeficient plačilne sposobnosti = celotna kratkoročna sredstva / celotne kratkoročne obveznosti

Koeficient tekoče plačilne sposobnosti = (celotna kratkoročna sredstva – zaloge) / celotne kratkoročne obveznosti

Koeficient trenutne plačilne sposobnosti = (denarna sredstva + vrednostni papirji) / celotne kratkoročne obveznosti

Tabela 32: Kazalniki finančne stabilnosti podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Celotna kratk. sredstva v 000 SIT	589.246	578.193	98,1	66.077.177	0,9
2.	Celotna kratk. sredstva - zaloge v 000 SIT	248.745	261.733	105,2	43.858.848	0,6
3.	Denarna sredstva + vred. pap. v 000 SIT	25.903	22.786	88,0	6.103.768	0,4
4.	Celotne kratk. obveznosti v 000 SIT	459.167	891.982	194,3	42.321.749	2,1
5.	Koeficient plačilne sposobnosti (1:4)	1,28	0,65	50,5	1,56	41,5
6.	Koeficient tekoče plačilne sposobnosti (2:4)	0,54	0,29	54,2	1,04	28,3
7.	Koeficient trenutne plačilne sposobnosti (3:4)	0,06	0,03	45,3	0,14	17,7

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

Plačilna sposobnost podjetja je najbolj osnovni pogoj uspešnosti poslovanja podjetja. Pomembno je, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev, saj s primerno dinamiko spreminjanja le-teh v denarno obliko, pravočasno poravnava svoje obveznosti (Rebernik, 1994, str. 190).

V svetu se pojavljajo globalne vrednosti teh kazalnikov, ki pa jih ni mogoče splošno sprejeti, saj moramo pri njihovi izrazni vrednosti upoštevati tudi posebnosti okolja, v katerem podjetje deluje. Za obravnavano podjetje je v letu 2001 vrednost vseh treh kazalnikov pod 1, kar kaže na to, da podjetju primanjkuje kvalitetnih virov. Podjetje izkazuje veliko povečanje kratkoročnih obveznosti za nabavo osnovnih sredstev. S tako odločitvijo so bila sicer kršena načela zdravega financiranja, vendar je bila taka odločitev sprejeta skupaj z vlagateljem.

6.4.1.3. Kazalnik finančne stabilnosti

Finančno stabilnost oz. solventnost podjetja ugotavljamo s temeljnimi kazalniki vodoravnega finančnega ustroja. Da bi se podjetje izognilo težavam s plačilno sposobnostjo, naj bi podjetje vsa stalna sredstva in tudi del trajnejših gibljivih sredstev (zaloge) financiralo s kapitalom in dolgoročnimi viri. Praviloma mora biti vrednost kazalnika finančne stabilnosti večja od 1. Odvisno od uporabljenih podatkov lahko kazalnik izračunamo na več načinov:

Finančna stabilnost = dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja / (stalna sredstva + dolgoročne terjatve iz poslovanja)

Stopnja samofinanciranja = kapital / osnovna sredstva po neodpisani vrednosti

Kreditna sposobnost = (trajni kapital + dolg. rezervacije + dolgoročne obveznosti) / stalna sredstva

Tabela 33: Kazalniki finančne stabilnosti podjetja Avtotehna VIS d.o.o. v letu 2000 in 2001

Elementi		Leto 2000	Leto 2001	Indeks 01/00	Panoga leto 2001	Indeks podj./pan.
		1	2	2:1	3	2:3
1.	Finančna stabilnost	0,00	0,01	0,0	0,35	2,8
2.	Stopnja samofinanciranja	1,73	0,47	27,1	1,49	31,6
3.	Kreditna sposobnost	1,67	0,49	29,0	1,52	31,9

Vir: Izkaz stanja podjetja Avtotehne VIS d.o.o. na dan 31.12.2001 in 31.12.2000.

Kazalniki finančne stabilnosti za obravnavano podjetje kažejo finančno nestabilnost. Družba nima dolgoročnih obveznosti, zato se stalna sredstva in dolgoročne terjatve financirajo predvsem s kratkoročnimi viri in delno s kapitalom.

Primerjava s kazalniki finančne stabilnosti podjetij v panogi kaže, da podjetja v povprečju poslujejo stabilnejše, saj imajo vsi izračunani kazalniki večje vrednosti od obravnavanega podjetja.

Financiranje osnovnih sredstev iz kratkoročnih virov v letu 2001 je zmanjšalo stopnjo samofinanciranja in kreditno sposobnost pod mejne vrednosti, ki naj bi bile vsaj 1. Kljub temu družba nima finančnih težav, saj krovno podjetje finančno in upravljavsko obvladuje tudi to odvisno podjetje, zato kazalnik pravzaprav nima prave izrazne vrednosti.

SKLEP

Podjetje Avtotehna VIS d.o.o. je značilna trgovinska družba, katere uspešnost poslovanja je v veliki odvisnosti od razmer na trgu oziroma prilagajanju prodajne strategije tržnim gibanjem. Racionalno poslovanje je v trgovinski panogi osnovni predpogoj za preživetje.

Vsaka večja sprememba v poslovnih odločitvah, predvsem na področju investiranja je zaradi majhnosti družbe takoj zelo opazna in običajno so rezultati vidni šele v daljših časovnih obdobjih. Kratkoročni ukrepi s takojšnjimi rezultati so redkost, zato je pomembno stalno spremljanje rezultatov s hitrimi ukrepanji. Z analizo želimo na podlagi dobljenih rezultatov praviloma predvidevati prihodnje poslovanje podjetja.

Tudi strateško in letno planiranje veliko pripomore k uspešnosti družbe. Tega se zaveda tako poslovodstvo družbe Avtotehna VIS d.o.o. kot tudi njegovi lastniki. Družba ima za te namene pripravljen strateški načrt v okviru katerega s kratkoročnimi plani zasleduje dolgoročne cilje. Poleg finančnih kazalnikov bo družba v prihodnje spremljala uspešnost poslovanja tudi z nefinančnimi kazalniki, ki merijo učinkovitost predvsem po posameznih delih poslovnega procesa.

S približevanjem Evropski uniji se poslovno okolje že nekaj let intenzivno spreminja. Z vstopom v unijo se bo ta proces nadaljeval. Na avtomobilskem trgu je prisotnih vse več prodajalcev različnih avtomobilskih znamk. Povečevanje konkurence na avtomobilskem trgu zahteva od prodajalcev avtomobilov in njihovih rezervnih delov in serviserjev čimbolj široko ponudbo po načelu "vse na enem mestu".

Za uspešno poslovanje bo poleg ekonomičnega poslovanja potrebno povečati tudi obseg poslovanja, saj je zaslužek trgovcev v upadanju. Ena od možnosti je v razširitvi prodaje in servisiranja še drugih blagovnih znamk in v ponudbi sorodnih storitev, ki so povezane z osnovno dejavnostjo. Družba je že začela tudi s trženjem poslovnega najema vozil, saj ti posli omogočajo dolgoročno stabilnost poslovanja, ne glede na trenutna nihanja trga.

Družba je del večjega poslovnega sistema. Prednosti te povezave s krovno družbo in ostalimi odvisnimi družbami so, da razpolaga z ugodnejšimi viri financiranja in upošteva načela ekonomskega obnašanja kar v največji možni meri, čeprav nekateri kazalniki izkazujejo drugačno sliko o poslovanju, ker omenjenih dejstev pač ni možno zajeti pri njihovem izračunu.

V poslovanju družbe ni bilo mogoče razbrati večjih problemov. Kljub slabšemu poslovnemu rezultatu v opazovanem obdobju lahko sprejemem zaključek, da bo z investicijo v osnovna sredstva zopet dosegala še boljše poslovne rezultate v prihodnjem obdobju. Družba si z iskanjem novih programov in izpopolnjevanjem že obstoječih zagotavlja uspešno poslovanje. Zato ocena uspešnosti lahko temelji kvečjemu na primerjavi z doseganjem zastavljenih ciljev.

LITERATURA

1. Igličar Aleksander, Hočevar Marko: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
2. Kavčič Bogdan, Deškovič Darko: Strategija in uspešnost. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1990. 120 str.
3. Kodeks poslovnofinančnih načel. Načela o finančni politiki in finančni funkciji. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998, 6 str.
4. Kodeks računovodskih načel. Priloga revije IKS, Ljubljana, 1995, 12, str. 38.
5. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1997. 343 str.
6. Kralj Janko: Politika podjetja v tržnem gospodarstvu. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, 1992. 441 str.
7. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: ČGP Delo, TOZD Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
8. Melavc Dane: Kako gospodariti. Kranj: Moderna organizacija, 1998. 335 str.
9. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 335 str.
10. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 289 str.
11. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 344 str.
12. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1994. 298 str.
13. Rozman Rudi: Analiza in oblikovanje organizacije. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani, 2001. 154 str.
14. Rozman Rudi: Opredelitev analize kot metode spoznavanja. Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 39-50.
15. Rozman Rudi: Planiranje poslovanja podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 316 str.
16. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev, 1993. 209 str.
17. Stepko Draga: Analiza uspešnosti. Ljubljana: Raziskovalni center Ekonomske fakultete, 1977. 52 str.

18. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov s strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
19. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj: Moderna organizacija, 1994. 492 str.
20. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
21. Zakon o gospodarskih družbah (ZDG) s komentarjem. Ljubljana: GV Založba, 2002, str. 95.

VIRI

1. Izkaz stanja podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2001.
2. Izkaz uspeha podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2001.
3. Kadrovska evidenca zaposlenih podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2000 in leto 2001.
4. Poslovno poročilo podjetja Avtotehna VIS d.o.o. za leto 2000 in leto 2001.
5. Statistični podatki iz izkaza uspeha in bilance stanja za leto 2001 za podskupino dejavnosti G/50.1 Trgovina z motornimi vozili.

PRILOGE

Priloga 1: STATISTIČNI PODATKI IZ BILANCE USPEHA ZA LETO 2001

Elementi	v 000 SIT	AVTOTEHNA VIS d.o.o.		Dejavnost: 50.101
		LETO 2000	LETO 2001	LETO 2001
A. ČISTI PRIHODEK IZ PRODAJE		3.746.047	4.756.169	178.217.890
I. Čisti prihodki od prodaje proizv.in stor.na domačem trgu		249.603	384.396	8.140.782
II. Čisti prihodki od prod. proizv. in stor. na tujem trgu		151.213	128.303	2.141.589
III.Čisti prihodki od prodaje blagin materiala na dom.trgu		3.345.231	4.243.470	139.008.499
IV.Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu		0	0	28.927.020
B. POVEČANJE VRED. ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE			0	5.016
C. ZMANJŠANJE VRED. ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE				4.242
Č. VREDNOST USREDSTVENIH LASTNIH PROIZVODOV, STORITEV, BLAGA		15.748	10.663	1.649.196
D. DRUGI PRIHODKI IZ POSLOVANJA				1.056.357
E. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA		3.761.795	4.766.832	180.924.217
F. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV		3.283.263	4.209.901	165.695.181
I. Nabavna vrednost prodanega blaga		2.695.714	3.512.984	147.350.024
II. Stroški materiala		237.177	240.339	4.725.104
III. Stroški storitev		350.372	456.578	13.620.053
G. STROŠKI DELA		338.180	361.425	8.073.340
I. Plače		257.127	275.372	5.842.278
II. Stroški za socialno varnost		49.881	51.484	1.054.964
III. Drugi stroški dela		31.172	34.569	1.176.098
H. AMORTIZACIJA NEOPR. DOLG. IN OPRED.OSN.SREDSTEV		75.463	141.651	2.271.835
I. ODPISI OBRATNIH SREDSTEV		3.506	436	307.305
J. REZERVACIJE		0	0	135.080
K. DRUGI ODHODKI POSLOVANJA		2.327	1.458	574.972
L. DOBIČEK IZ POSLOVANJA		59.056	51.961	4.736.572
M. IZGUBA IZ POSLOVANJA		0	0	-870.068
N. PRIHODKI OD FINANCIRANJA		20.505	2.632	4.501.503
I. Prihodki na podlagi deležev iz dobička		16	161	1.217.934
II. Prihodki iz obresti in drugi prihodki od financiranja		20.489	2.471	3.283.569
O. ODPISI DOLGOROČNIH IN KRATKOROČNIH FINANČNIH NALOŽB		362	20	208.000
P. STROŠKI OBRESTI IN DRUGI ODHODKI FINANCIRANJA		58.262	74.604	5.647.346
R. DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		20.937	0	3.777.283
S. IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA		0	-20.031	-1.264.622
Š. IZREDNI PRIHODKI		45.393	70.536	3.418.748
I. Od odprave rezervacij		0	9.815	618.763
II. Drugi izredni prihodki		45.393	60.721	2.799.985
T. IZREDNI ODHODKI		1.978	8.990	1.690.256
I. Za poravnavo izgube prejšnjih let		0	0	2.157
II. Drugi izredni odhodki		1.978	8.990	1.688.099
U. CELOTNI DOBIČEK		64.352	41.515	5.505.775
V. CELOTNA IZGUBA		0	0	0
Z. DAVEK IZ DOBIČKA		10.930	5.549	812.063
Ž. ČISTI DOBIČEK POSLOVNEGA LETA		53.422	35.966	3.958.788
X. ČISTA IZGUBA POSLOVNEGA LETA		0	0	-529.698

Vir: Statistični podatki iz bilance uspeha podjetja AVTOTEHNA VIS d.o.o. za leto 2001 in statistični podatki AJ PES za podskupino dejavnosti 50.101

Priloga 2: STATISTIČNI PODATKI IZ BILANCE STANJA na dan 31.12.2001

E l e m e n t i	v 000 SIT	AVTOTEHNA VIS d.o.o.		Dejavnost: 50.101
		Leto 2000	LETO 2001	LETO 2001
A. STALNA SREDSTVA		181.071	609.901	43.703.774
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva		0	0	549.033
II. Opredmetena osnovna sredstva		161.026	590.871	30.670.083
1. Nepremičnine		0	0	16.737.741
2. Oprema in druga opredmetena osnovna sredstva		161.026	590.871	13.932.342
III. Dolgoročne finančne naložbe		20.045	19.030	12.212.053
IV. Popravek kapitala		0	0	272.605
GIBLJIVA SREDSTVA		550.697	578.193	66.077.177
I. Zaloge		318.225	316.460	22.218.329
1. Material		975	1.810	135.999
2. Nedokončana proizvodnja		0	0	41.184
3. Proizvod		0	0	656
4. Blago		317.250	314.650	22.040.490
II. Dolgoročne poslovne terjatve		0	0	5.183.905
III. Kratkoročne terjatve iz poslovanja		141.666	235.568	23.795.335
IV. Kratkoročne finančne naložbe		66.598	3.379	8.030.811
V. Denarna sredstva		24.208	22.786	6.103.768
VI. Aktivne časovne razmejitve		0	0	745.029
C. SREDSTVA		731.768	1.188.094	109.780.951
Č. ZUNAJBILANČNA SREDSTVA		9.351	7.005	25.428.767
A. KAPITAL		278.871	277.090	45.572.346
I. Osnovni kapital		100.000	100.000	10.093.887
II. Vplačani presežek kapitala		0	0	87.880
III. Rezerve		10.735	10.735	2.395.874
IV. Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let		0	0	14.730.043
V. Preneseni čista izguba iz prejšnjih let		0	0	-334.360
VI. Revalorizacijski popravek kapitala		114.614	130.389	15.169.932
VII. Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta		53.522	35.966	3.958.788
VIII. Nerazdeljena čisti izguba posl. leta		0	0	-529.698
B. DOLGOROČNE REZERVACIJE		23.769	12.808	3.828.916
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI		0	6.089	17.147.024
D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI		429.128	891.982	42.321.749
I. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja		429.128	198.496	25.940.292
II. Kratkoročne obveznosti iz financiranja		0	693.486	16.381.457
D. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE		0	125	910.916
E. OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV		731.768	1.188.094	109.780.951
F. ZUNAJBILANČNE OBVEZNOSTI		9.351	7.005	25.428.767

Vir: Statistični podatki iz bilance stanja podjetja AVTOTEHNA VIS d.o.o. za leto 2001 in statistični podatki AJ PES za podskupino dejavnosti 50.101