

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

DAŠA JAKLIČ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ZA
PROIZVODNJO IN PREDELAVO POLIMEROV

Ljubljana, november 2010

DAŠA JAKLIČ

IZJAVA

Študent/ka Daša Jaklič izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom dr. Marka Hočevarja , in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

Kazalo

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA	2
2. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	3
2.1 Analiza zaposlenih	3
2.1.1 Število zaposlenih.....	4
2.1.2 Struktura zaposlenih	6
2.1.3 Dinamika zaposlenih	8
2.2 Analiza nabave	9
2.3 Analiza proizvodnje	12
2.4 Analiza financiranja	14
2.4.1 Stopnja kapitalizacije in zadolženosti.....	14
2.4.2 Plačilna sposobnost	16
2.4.3 Finančna stabilnost	18
2.5 Analiza marketinga in prodaje.....	19
3. ANALIZA SREDSTEV	21
3.1 Analiza dolgoročnih sredstev	22
3.2 Kratkoročna sredstva	24
3.3 Kratkoročne časovne razmejitve	25
3.4 Analiza obveznosti do virov sredstev	26
4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	28
4.1 Analiza poslovnega uspeha	28
4.1.1 Analiza prihodkov	28
4.1.2 Analiza odhodkov.....	30
4.1.3 Analiza poslovnega izida.....	31
4.2 Analiza poslovne uspešnosti.....	32
4.2.1 Analiza gospodarnosti	33
4.2.2 Analiza produktivnosti dela.....	34
4.2.3 Analiza dobičkonosnosti	35
4.2.4. Povezava kazalcev uspešnosti	36
SKLEP.....	38
LITERATURA IN VIRI	41

UVOD

Analiza poslovanja podjetja je strokovno opravilo, ki omogoča, da presodimo ekonomski položaj podjetja, to je njegovo učinkovitost, uspešnost, premoženjsko in finančno trdnost. Po vsebini je analiziranje poslovanja informacijski proces, znotraj katerega se uresničuje sistematično spoznavanje procesov in stanj ter se pripravljajo strokovne podlage (informacije) za poslovne odločitve (Koletnik, 1997, str. 32).

Namen analize poslovanja podjetja je pripraviti strokovno zahtevnejše poslovne informacije, ki temeljijo na podlagi presoje določenega pojava ali stanja. Za uporabnika pa mora imeti uporabno vrednost, tako da je sposoben prepoznati ključne informacije za sprejem novih poslovnih odločitev. Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja X d.d. v letih 2008 in 2009. Namen analize poslovanja je ugotoviti glavne prednosti in slabosti v obravnavanju podjetju, to pa bom naredila s pomočjo izračunanih kazalnikov. Cilj diplomske naloge je predstaviti uspešnost poslovanja podjetja v letih 2008 in 2009 ter ju med seboj primerjati.

Diplomska naloga je sestavljena iz štirih delov. V prvem delu bom podrobneje predstavila podjetje, opisala osnovne proizvode ter njegovo delovanje. V nadaljevanju se bom osredotočila na analizo poslovnih funkcij, kjer bom analizirala zaposlene, funkcijo nabave, funkcijo proizvodnje, funkcijo financiranja ter marketing in prodajo. Sledi analiza dolgoročnih in kratkoročnih sredstev ter obveznosti do virov sredstev. V zadnjem poglavju pa bom analizirala uspešnost poslovanja, kjer bom z različnimi kazalci skušala ugotoviti trenutno stanje podjetja. V sklepu bom podala ugotovitve posameznih delov svoje diplomske naloge ter celovito oceno in pa spoznanja pri analizi poslovanja.

Vsi podatki, prikazani v diplomskem delu, ki so predmet računovodskih izkazov iz letnih poročil podjetja, so izraženi vrednostno, v evrih. Da so podatki medčasovno primerljivi, jih je potrebno inflacionirati. To bom naredila s pomočjo indeksa življenjskih potrebščin, ki je uradni indikator inflacije v Sloveniji. Ker v svoji diplomski nalogi uporabljam podatke iz bilance stanja in iz izkaza poslovnega uspeha, bo za posamezne podatke potrebno uporabiti različna indeksa. Za inflacioniranje podatkov iz bilance stanja bom uporabila indeks december-2009/december-2008, saj so podatki podani v bilanci stanja iz dne 31. december v obeh letih. Za inflacioniranje podatkov iz izkaza uspeha, kjer pa se podatki nanašajo na celo leto, pa bom uporabila indeks januar-december-2009/januar-december-2008. Vrednost indeksa Idec09/dec08 znaša 94,2, vrednost indeksa I2009/2008 pa 97,6 (www.stat.si).

1. PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje X d. d. se ukvarja s proizvodnjo in predelavo polimerov. Ima štiri glavne produktne skupine. Prvo skupino predstavljajo lite akrilne plošče različnih debelin, barv in formatov (v nadaljevanju jih bom imenovala 'skupina A'). V drugo skupino proizvodov spadajo svetlobne kupole, svetlobni trakovi in drugi strešni svetlobni elementi, sestavljeni iz akrilnih plošč ('skupina B'). V tretjo skupino spada inženirska plastika ('skupina C'), v četrto pa akrilni izdelki, kamor sodijo pisarniški pripomočki ter izdelki po naročilu ('skupina D'). Omenjeni proizvodi se največ uporabljajo v gradbeni in strojni industriji.

Zametki podjetja X d. d. segajo v sedemdeseta leta prejšnjega stoletja, ko je pod okriljem večjega lesnega podjetja začela delovati tovarna akrila. Takrat je imela 48 zaposlenih, proizvajala pa je le dve dimenziji akrilnih plošč, ki so bile na voljo le v petih debelinah. Proizvodnja je potekala v eni izmeni. V naslednjih desetih letih so proizvodni program razširili, dodana je bila predelava litega akrila v gradbene elemente – svetlobne kupole in svetlobne trakove. Proizvodnja je začela potekati v dveh izmenah, število delavcev pa se je potrojilo.

V začetku devedesetih se je tovarna akrila odcepila od lesnega podjetja in se statusno oblikovala v podjetje za proizvodnjo in predelavo polimerov. Začeli so investirati v posodobitev tehnologije, da bi izboljšali produktivnost, pogoje dela in varnost ter zdravje pri delu ter zmanjšali negativne vplive proizvodnje na okolje.

V letu 2001 je večinski lastnik podjetja postalo večje slovensko podjetje, ki je imelo v lasti slabe tri četrtine podjetja. V naslednjih letih se je ponudba proizvodov še povečala, akrilne plošče je mogoče narediti tudi v debelini 40 mm, prodajati se začnejo v več kot 100 standardnih barvah, po naročilu pa je mogoče izdelati katero koli barvo. Zaradi povečanja prodaje je prvič uvedena tretja izmena. Proizvodne kapacitete povečajo za okoli 60 odstotkov. To obdobje je trajalo do leta 2007 in lahko ga označimo za najuspešnejše, ker so se zadeve s posledicami globalne gospodarske krize drastično spremenile.

Zaradi upada naročil je podjetje začelo prilagajati zasedenost kapacitet. Na svojem največjem proizvodnem programu so morali ukiniti tretjo izmeno in se soočiti s presežkom delovne sile.

Število zaposlenih do leta 2007 je že naraslo na 172, trenutno pa je zaposlenih približno 150 ljudi. Število zaposlenih se je v zadnjih dveh letih zmanjšalo za več kot 10 odstotkov, kar pa je predvsem posledica upokojitev in ne posledica odpuščanja delavcev. Zaradi razmer na trgu pa potreb po novi delovni sili v trenutno ni.

Šifra glavne dejavnosti po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) je od leta 2008 naprej 22.210 (Proizvodnja plošč, folij, cevi in profilov iz plastičnih mas). Pred tem je bila ta dejavnost označena s šifro 25.210, januarja 2008 pa se je začela uporabljati evropska Uredba

(ES) 1893/2006 Evropskega parlamenta, ki zapoveduje uporabo statistične klasifikacije gospodarskih dejavnosti NACE Rev. 2. (www.stat.si).

Po 52. členu zakona o gospodarskih družbah (ZGD-F) sodi podjetje med srednje družbe. V letu 2008 je bilo v Sloveniji registriranih 82 srednje velikih podjetij z enako standardno klasifikacijo dejavnosti (www.stat.si). Večinski lastnik podjetja X d. d. je večje slovensko podjetje, ki ima v lasti več kot tri četrtine vseh delnic. Večja lastnika sta še ena večjih slovenskih bank ter švicarska družba. Podjetje je zavezano k letnemu revidiranju.

2. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovanje podjetja pomeni povezan sistem planiranja, izvedbe in kontrole. Podjetje lahko razčlenimo tudi po fazah reprodukcijskega procesa; na pridobivanje delavcev ali kadrovanje, nabavo delovnih predmetov in delovnih sredstev, proizvodnjo izdelkov in storitev, prodajo izdelkov in storitev ter pridobivanje in vlaganja finančnih sredstev (Rozman, 1993, str. 67).

Funkcije opredelimo kot skupek dejavnosti, s katerimi uresničujemo cilje in naloge podjetja. Sestavljajo jih po vsebini sorodni opravki, ki so potrebni za doseg ciljev v okviru posamezne funkcije ali na ravni celotnega podjetja. Funkcije so v vzajemni odvisnosti druga od druge, nekatere izrazito, druge manj izrazito povezane z drugimi funkcijami ali pa tudi z manjšim ali večjim številom drugih funkcij (Mihelčič, 2004, str. 10).

Različni avtorji definicij poslovnih funkcij različno ocenjujejo pomembnost posameznih funkcij. Lipičnik kot štiri temeljne funkcije navaja finančno, nabavno, proizvodno in prodajno (Lipičnik, 2004, str. 27). Mihelčič tem štirim dodaja še kadrovske in tehnične (Mihelčič, 2004, str. 10). Rozman kot temeljne funkcije pojmuje kadrovske, nabavne, proizvodne in finančne (Rozman, 1993, str. 68). V svoji nalogi se bom osredotočila na tiste, ki imajo večjo vlogo v podjetju X d. d.. To so kadrovska funkcija, ki bo predstavljena pod analizo zaposlenih, nabavna funkcija, proizvodna funkcija, finančna funkcija ter prodajna funkcija.

2.1 Analiza zaposlenih

Kadrovska funkcija je temelj poslovnih funkcij, saj je vloga in pomen človeka v poslovnem procesu bistvenega pomena. S svojimi znanji in sposobnostmi ter motiviranostjo je prav človek najpomembnejši proizvodni tvorec. Kadrovska funkcija je zelo zahtevna in raznovrstna. Obsega splet različnih medsebojno povezanih odvisnih nalog, ki jih opravljajo za to usposobljeni nosilci nalog v posebnem funkcionalnem procesu. Ta poslovna funkcija je pomemben vir konkurenčne prednosti podjetja, kajti zaposleni so nosilci intelektualnega premoženja podjetja. Vloga in pomen človeka se bosta še spreminjala in krepila v vsakem dinamičnem gospodarskem razvoju (Lipičnik, 2005, str. 39 in 40). Kadrovska funkcija se

vključuje v delovanje drugih funkcij ob dodatnem izobraževanju zaposlenih, njihovem premeščanju iz ene organizacijske enote v drugo, njihovemu napredovanju, itd. Kadrovska službe ter njena intenzivnost delovanja morata biti v ustreznem razmerju do drugih funkcij glede na velikost in naloge združbe kot celote (Mihelčič, 2004, str. 23).

Delo je izmed vseh prvin poslovnega procesa najpomembnejše. Nosilci delovnega procesa so delavci, ki predstavljajo potencial fizičnih in umskih sposobnosti in bistveno vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja. Pomembno je, da podjetje svoje zaposlene dodatno izobražuje, saj s tem povečuje človeški kapital s katerim razpolaga. Delavce podjetje ocenjuje na podlagi različnih vidikov. Osnovne zadeve, ki jih spremljajo podjetja pa so obseg in struktura zaposlenih, dinamika ter izkoriščanje delovnega časa v podjetju. S podrobnejšim opazovanjem in analizo dela zaposlenih prepoznamo posameznikov potencial, posledično je izkoristek njegovega dela boljši. Sama uspešnost pa je odvisna tudi od tehnične opremljenosti, saj različni stroji in računalniški programi lahko znatno olajšajo in skrajšajo čas dela.

Zaposlene moramo spremljati in ocenjevati z vseh tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja. Ti vidiki so predvsem obseg zaposlenih in njihove različne strukture, dinamika kadra, izkoriščanje delovnega časa v podjetju, različne proizvodne lastnosti kadra in tehnična opremljenost dela (Pučko, 2005, str. 62 in 63). V nadaljevanju bom analizirala pomembnejše lastnosti podjetja X d. d., to so število zaposlenih, njihova izobrazbena struktura ter dinamika zaposlenih za leti 2008 in 2009.

2.1.1 Število zaposlenih

Pri ugotavljanje obsega zaposlenih v podjetju se lahko opremo na različne podatke. Lahko se ravnamo po podatkih iz kadrovske evidence, kjer vsi zaposleni na listi prikazujejo ustrezno število kadra v podjetju. Obseg kadra lahko ugotovimo tudi s podatki o številu delavcev, ki so prišli na delo v določenem dnevu. Tako ugotovljeni obseg praviloma ni enak tistemu, ugotovljenemu po spisku zaposlenih v kadrovski družbi (Pučko, 2004, str. 63).

Najboljši način za pregled števila delavcev je vpogled v kadrovske evidenco, saj so naloge posameznega delavca v podjetju lahko zelo različne in tako določen delavec ni prisoten na istem delovnem mestu ali pa celo ne znotraj podjetja skozi celoten delovni čas. V kadrovski evidenci so podatki o številu zaposlenega osebja, ki ima v podjetju delovno razmerje. Pri tem ni pomembno, ali je delovno razmerje za določen ali nedoločen čas.

Obseg zaposlenih v podjetju je moč ugotoviti tudi tako, da pogledamo stanje zaposlenih po delovnih mestih na določen trenutek. Ali pa, da kot obseg zaposlenih upoštevamo neko povprečje stanja zaposlenih v določeni dobi. Če hočemo ocenjevati obseg zaposlenih, se moramo nasloniti na neko osnovo, kot na primer obseg zaposlenih v predhodnem obdobju, glede na načrtovan obseg, sorodnem podjetju ali pa število zaposlenih v povprečnem podjetju

v panogi (Pučko, 2004, str. 64). V tabeli 1 je prikazana analiza števila zaposlenih v podjetju X d. d. za leta 2007, 2008 in 2009 ter povprečno število zaposlenih v panogi v enakem obdobju.

Tabela 1: Analiza števila zaposlenih v podjetju za leta 2007-2009

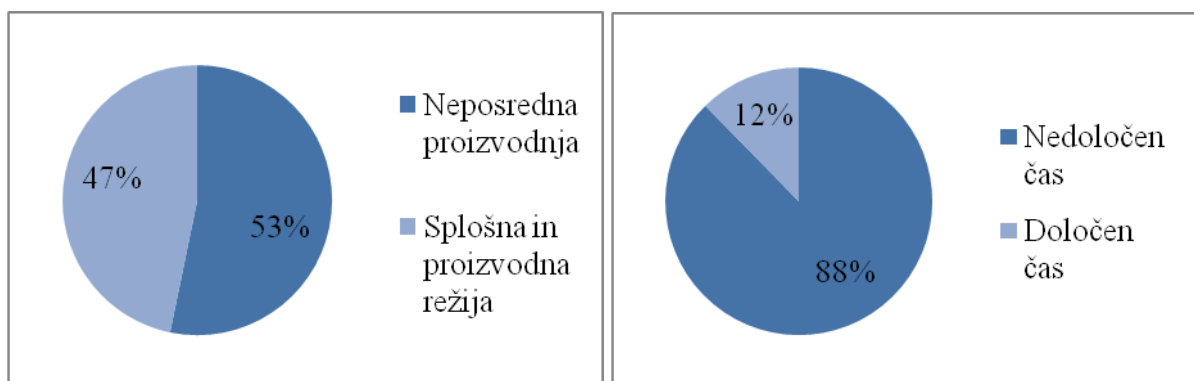
Postavka	2007	2008	2009	Indeks 08/07	Indeks 09/08
Število zaposlenih na dan 31. 12.	176	171	154	97,2	90,1
Povprečno št. zaposlenih v panogi	106	114	ni podatka	107,6	ni podatka

Vir: Kadrovska evidenca podjetja za leta 2007-2009, ter Statistični urad republike Slovenije.

V podjetju X d. d. je število delavcev skozi zadnja leta upadalo. Zaradi učinkov globalne gospodarske krize je podjetje že konec leta 2008 začelo prilagajati število zasedenosti kapacitet, še odločneje pa so to izvajali v letu 2009. Zaradi ukinitve tretje izmene so se soočili s presežkom delovne sile. Zaradi vseh teh sprememb je bilo v letu 2009 realiziranih 27 prenehanj oziroma 16 odstotkov zaposlenih. Razlogi za prenehanja so bili različni. Podjetje se je s posamezniki dogovarjalo o možnostih starostnega upokojevanja, predčasnega prenehanja pred izpolnitvijo pogojev za upokožitev, prišlo je do sporazumnih razvez pogodb o zaposlitvi in odpovedi pogodb o zaposlitvi iz poslovnih razlogov. Večino prenehanj je bilo realiziranih v proizvodnem delu, nekaj pa tudi na režijskih delovnih mestih.

Za boljšo predstavo o gibanju zaposlenih v celotni panogi sem podatke primerjala s povprečnim številom zaposlenih v sorodnih podjetjih v Sloveniji. Podatke sem dobila na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije, od koder sem za primerjavo vzela podjetja, ki prav tako kot podjetje X d. d. spadajo med srednje velika podjetja in ki imajo enako SKD. Tako sem ugotovila kakšno je povprečno tam število zaposlenih. V letu 2007 je bilo v sorodnih podjetjih povprečno zaposlenih 106 delavcev, število pa je v letu 2008 naraslo na 114. Podatkov za leto 2009 na SURS-u še ni. Gibanje števila zaposlenih v sorodnih podjetjih je bilo torej z začetkom globalne krize ravno obratno kot pa v proizvodnem podjetju, ki ga opisujem. Glede na vsesplošno stanje na trgu delovne sile danes, pa menim, da so podatki za leto 2009 precej podobni stanju v podjetju X d. d..

Slika 1 in slika 2: Delež zaposlenih v podjetju X d. d. po delovnih mestih in glede na pogodbeno razmerje na dan 31. 12. 2009



Vir: Kadrovska evidenca podjetja X d. d. za leto 2009.

Na dan 31. 12. 2009 je podjetje zaposlovalo 154 delavcev, od tega 82 delavcev v neposredni proizvodnji in 72 delavcev v splošni in proizvodni režiji. 135 delavcev je imelo sklenjeno pogodbo o zaposlitvi za nedoločen čas, od tega 8 delavcev pogodbo o zaposlitvi za delovno mesto s posebnimi pooblastili in odgovornostmi (individualno pogodbo), 19 pa zaradi nadomeščanja začasno odsotnih delavcev oziroma začasno povečanega obsega dela pogodbo o zaposlitvi za določen čas, od tega 6 pogodb sklenjenih s tujci, za katere je podjetje zaprosilo za delovna dovoljenja.

2.1.2 Struktura zaposlenih

Podjetje mora poznati osnove karakteristike svojih zaposlenih, saj le tako lahko predvidi potrebna nadaljnja vlaganja v razvoj svojega kadra. Najosnovnejše razdeljevanje zaposlenih je glede na njihov spol, starost in izobrazbo.

Na dan 31. 12. 2009 je podjetje X d. d. zaposlovalo 154 delavcev, od tega 93 moških in 61 žensk. Razmerje med moškimi (60,4 odstotkov) in ženskami (39,6 odstotkov) ni presenetljivo, saj gre za proizvodno podjetje. V proizvodnji je potrebno vložiti veliko fizične sile in zato so moški bolj primerni za takšno delo kot ženske. V spodnji tabeli je prikazana izobrazbena struktura v podjetju X d. d. za leti 2008 in 2009.

Tabela 2: Analiza strukture zaposlenih po izobrazbi podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009

Izobrazbena struktura	2008		2009		Indeks 09/08
	Št.	%	Št.	%	
I. II. III.	55	32	53	34	96,4
IV.	51	30	41	27	80,4
V.	35	20	29	19	82,9
VI.	7	4	3	2	42,9
VII.	22	13	26	17	118,2
VIII. IX.	1	1	2	1	200,0
Skupaj	171	100	154	100	103,4

Vir: Kadrovska evidenca podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Iz tabele razberemo, da v obeh letih prevladuje kader z nižjo stopnjo izobrazbe. Višja izobrazba zaposlenih v proizvodnji je nepotreba, saj bi predstavljala višji strošek dela. Po izračunanih indeksih pa lahko opazimo, da se je delež vseh zaposlenih z nižjo izobrazbo od sedme stopnje zmanjšal, kader z izobrazbo najvišjih stopenj pa povečal. Znižanje v prvih štirih skupinah lahko razložimo z zmanjšanjem števila delovne sile v letu 2009, saj je zaradi zmanjšanja obsega poslovanja prišlo do večjega števila predčasnih upokojitev in odpuščanj.

Z vidika strokovnega kadra je podjetje v letu 2009 namenoma okrepilo službo razvoja. To je predvsem pomembno zaradi prijav na razpise, ker mora podjetje pogojno imeti dober

strokovni kader, če želi, da mu bodo denarna sredstva odobrena. V letu 2009 je podjetje tudi dodatno okrepilo sektor razvoja s tremi razvojnimi inženirji, od tega enim doktorjem znanosti, načrtno pa so sklenili sofinancirati študij zaposlene razvojne inženirke na tretji stopnji bolonjskega študija, ki bo pridobila naziv doktor znanosti.

Izobrazbena struktura se zlasti v proizvodnem sektorju iz leta v leto izboljšuje. To dejstvo gre pripisati predvsem novim zaposlitvam v proizvodnji. Še vedno pa se v podjetju srečujejo z dejstvom, da so na ključnih delovnih operacijah oziroma delovnih mestih zaposleni delavci, ki nimajo ustrezne izobrazbe. Na področju usposabljanja so v letu 2009 naredili velik korak, vendar so se tudi racionalno vedli v glade na stroške. Zaradi gospodarske krize so se zlasti interno usposabljali. Pri funkcionalnem usposabljanju so se posvetili predvsem usposabljanju najvišjega vodstva ter srednjega managementa na področju vodenja ter nadaljevali z usposabljanjem in svetovanjem prodajnim komercialistom.

V podjetju skrbijo tudi za funkcionalno izobraževanje svojih zaposlenih. Gre za krajša izobraževanja, ki jih izvedejo s pomočjo zunanjih izvajalcev, večino pa je namenjenih predvsem na prodajnim veščinam in voditeljstvu. Obsežno pa je v letu 2009 potekalo tudi notranje usposabljanje, zlasti na področju prodaje in prodajnih aktivnosti, kot tudi na področju tehničnega spoznavanja prodajnega programa. Zaradi specifičnosti proizvodnega programa v podjetju se pod vodstvom notranjega predavatelja izvajajo tudi obdobja teoretična in praktična usposabljanja zaposlenih na področju ravnanja z nevarnimi kemikalijami. Pri novo zaposlenih pa vsako leto izvajajo izobraževanje na temo varno in zdravo telo ter ravnanje s strojno opremo in napravami. Pridobjena znanja izboljšujejo poslovno uspešnost, vendar pa niso prikazana s spremembo formalne stopnje izobrazbe zaposlenih.

Starostno strukturo lahko prikažemo tako, da oblikujemo starostne razrede kadra do 20 let, nad 20 do 30 let, nad 30 do 40 let, nad 40 do 50 let, nad 50 do 60 let in nad 60 let (Pučko, 2004, str. 65). Po tem ključu je v spodnji tabeli prikazana analiza starostne strukture zaposlenih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009.

Tabela 3: Analiza starostne strukture zaposlenih v letih 2008 in 2009

Starost	2008		2009		Indeks 09/08
	Št.	%	Št.	%	
Do 20 let	2	1	1	1	50,0
Od 21 do 30 let	56	33	43	28	76,8
Od 31 do 40 let	54	32	46	30	85,2
Od 41 do 50 let	33	19	34	22	103,0
Od 51 do 60 let	25	15	28	18	112,0
Nad 60 let	1	1	2	1	200,0
SKUPAJ	171	100	154	100	90,1
Povprečna starost	36		38		104,5

Vir: Kadrovska evidenca podjetja za leti 2008 in 2009.

Povprečna starost v podjetju je 39 let. Kar 41 odstotkov vseh zaposlenih je starejših od 41 let, ker je zlasti pereče glede na starost v proizvodnem sektorju, kjer prihaja lahko do izgorelosti. V letu 2008 je bil delež starejših od 41 let nekoliko nižji, znašal je 35 odstotkov. Podjetjebi lahko pomladilo svoj kolektiv z zaposlovanjem mlajšega kadra, ampak glede na trenutne razmere na trgu si novih zaposlenih ne more še privoščiti.

2.1.3 Dinamika zaposlenih

Glavni pripomoček pri spremljanju in ocenjevanju dinamike zaposlenih je bilanca gibanja zaposlenih. Ta bilanca nam kaže vsa povečanja in vsa zmanjšanja števila zaposlenih v podjetju in tudi fluktuacijo osebja. Iz te izračunamo fluktuacijo kadra v podjetju s pomočjo bruto količnika fluktuacije. To je kazalec, ki pokaže, kakšen je delež zamenjanega osebja v določenem obdobju glede na povprečno število zaposlenih v istem obdobju. Gre za rast in upadanje števila zaposlenih oziroma stabilnost zaposlitve delovne sile. Fluktuacija vpliva na uspešnost poslovanja, zato jo skušajo v podjetju čim bolj predvideti. Ločimo fluktuacijo, ki jo lahko v podjetju vnaprej predvidijo, in tisto, ki je ne morejo in predstavlja za podjetja velik problem. Bruto koeficient fluktuacije in stopnja bruto fluktuacije sta opredeljena takole (Pučko, 2005, str. 67):

$$\text{bruto koeficient fluktuacije} = \frac{\text{število zamenjanega osebja v podjetju}}{\text{povprečno število zaposlenih}} \quad (1)$$

$$\text{stopnja bruto fluktuacije} = \frac{\text{število delavcev, ki so odšli}}{\text{skupno število zaposlenih na koncu leta}} \times 100 \quad (2)$$

S pomočjo kazalcev lahko ocenimo, ali gre v podjetju za problemski položaj ali ne. Ugotoviti moramo vzroke za fluktuacijo. Če so razlogi upokožitev, bolezen, nesreča ipd., gre za 'normalno fluktuacijo'. Če pa so razlogi velikih kadrovskih sprememb odhodi zaradi prenizkih plač, nezadovoljstvo zaposlenih, slabe delovne razmere ipd.), pa gre za 'neto fluktuacijo' in zato je potrebno ukrepati, saj take spremembe podjetju povzročajo neželene stroške.

Neto fluktuacija je torej praviloma negativen pojav, saj povzroča stroške, ki bi se jim bilo moč izogniti. Osebje, ki je odšlo, je največkrat treba nadomestiti z zaposlitvijo novih delavcev. Na novo zaposlene delavce je potrebno rekrutirati, razporediti na delo, uvesti in usposobiti za delo, vse to pa povzroča podjetju dodatne stroške (Pučko, 2005, str. 68).

V spodnji tabeli so za leti 2008 in 2009 prikazani podatki o številu zaposlenih na začetku in koncu obeh obdobj, prikazana je fluktuacija delovne sile in izračunani so količniki za bruto ter neto fluktuacijo.

Tabela 4: Analiza dinamike zaposlenih v podjetju X d. d. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
1. Število zaposlenih na začetku obdobja	176	171	97,2
2. Število na novo zaposlenih v obdobju	6	10	166,7
3. Število zaposlenih, ki so v obdobju odšli iz podjetja	11	27	245,5
4. Število zaposlenih na koncu obdobja	171	154	90,1
5. Povprečno število zaposlenih v obdobju	173,5	162,5	93,7
6. Bruto število zamenjav (2+3)	17	37	217,7
7. Neto število zamenjav (2-3)	-5	-17	340,0
Stopnja bruto fluktuacije (3/5)	0,06	0,17	262,1
Bruto koeficient fluktuacije (6/5)	0,10	0,23	232,4
Neto koeficient fluktuacije (7/5)	-1	-3,4	-

Vir: Kadrovska evidenca podjetja za leti 2008 in 2009.

Na temelju bilance gibanja zaposlenih podjetja X d. d. znaša izračunani bruto koeficient fluktuacije 0,10 v letu 2008, leto kasneje pa 0,23, kar predstavlja nizko stopnjo fluktuacije in ne pomeni problemske situacije v podjetju. V enakem obdobju pa je bil neto koeficient obakrat negativen, in sicer je v letu 2008 znašal -1, v letu 2009 pa -3,4. To pomeni, da so v obdobju zabeležili večje število odhodov zaposlenih kot pa prihodov. Kljub temu da je negativna neto fluktuacija praviloma slaba za podjetje, je v tem primeru šlo v podjetju X d. d. za normalno fluktuacijo, saj je bilo zmanjšanje števila zaposlenih predvsem posledica večjega števila upokojitev in odpuščanja ali nenadnih odpovedi. Na poslovanje ni vplivala, saj so jo predvideli že vnaprej.

2.2 Analiza nabave

Bistvo nabavne funkcije je v priskrbi poslovnih prvin. V nabavno funkcijo štejemo nabavo delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile pa tudi tujih storitev. Nabavo je moč razlagati kot nakup različnih delovnih predmetov po dogovorjeni ceni na določenem trgu. Potrebno in hkrati tudi najtežje je najti ravnovesje, da v pravi količini in pravi kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno nabavimo potrebni material za proizvodnjo. V nabavno funkcijo spada raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje politike nabave, načrtovanje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, količinsko in kakovostno prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje, evidentiranje in analiziranje nabave (Pučko, 2005, str. 74).

V podjetju X d. d. sta v nabavni službi trenutno zaposleni 2 osebi. Podjetje sedaj sodeluje s približno 800 dobavitelji, od tega jih je največ namenjenih proizvodnemu programu A, saj je ta tudi največji. Podjetje je pred začetkom krize sodelovalo s še več dobavitelji, z racionalizacijo stroškov in proizvodnje, ki je v zadnjih letih še poostrena, pa se je število

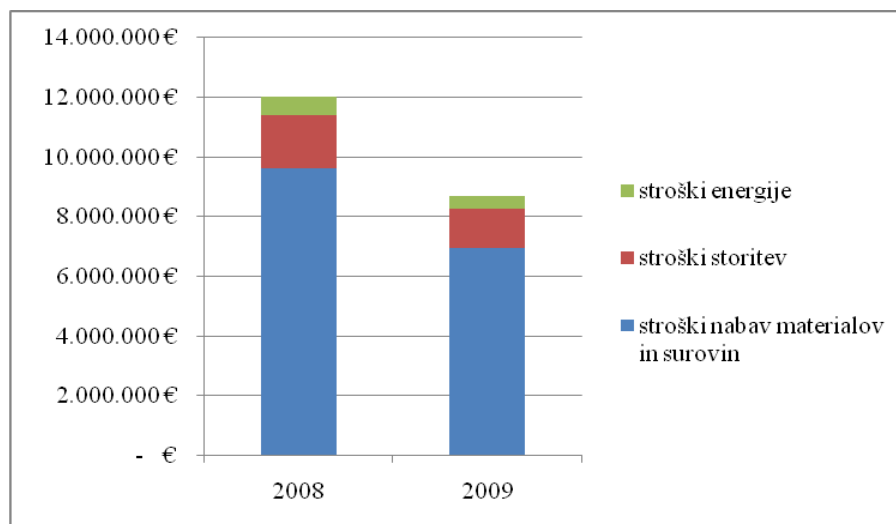
dobaviteljev zmanjšalo za približno 10 odstotkov. Kljub velikemu zmanjšanju dobaviteljev pa je podjetje X d. d. tudi v letu 2009 sklenilo pogodbe z nekaj novimi dobavitelji.

Pri strategiji izbire (enega ali več) konkretnih dobaviteljev za posamezno vrsto predmetov dela je potrebno določiti pot, kako najbolj učinkovito in gospodarno (sami ali skupaj z drugimi) najti dobavitelje, ki lahko ustrezajo zahtevam podjetja po prvinah poslovnega procesa (Mihelčič, 2004, str. 45).

Pri načrtovanju in procesu nabave je treba medsebojno uskladiti več akcij. Najprej je treba izbrati ustrezne surovine in materiale ter se odločiti, kakšno količino je potrebno kupiti za proizvodnjo. Prav tako mora podjetje skrbno izbrati svoje nabavne trge, kjer je odločilni faktor največkrat nabavna cena proizvoda. Podjetje se mora odločiti za ustrezno število dobaviteljev surovin, materialov in sestavnih delov. Med pomembne odločitve spada tudi sklep o tem, katerim nabavnim potem bo dalo prednost in katere ugodnosti zunajtrgovinskega sistema in politike bo poskušalo izkoriščati. V širšem smislu poleg samega nakupa funkcija nabave obsega (Lipičnik, 2002, str. 35):

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

Slika 3: Izdatki za nabavo po posameznih skupinah za leti 2008 in 2009



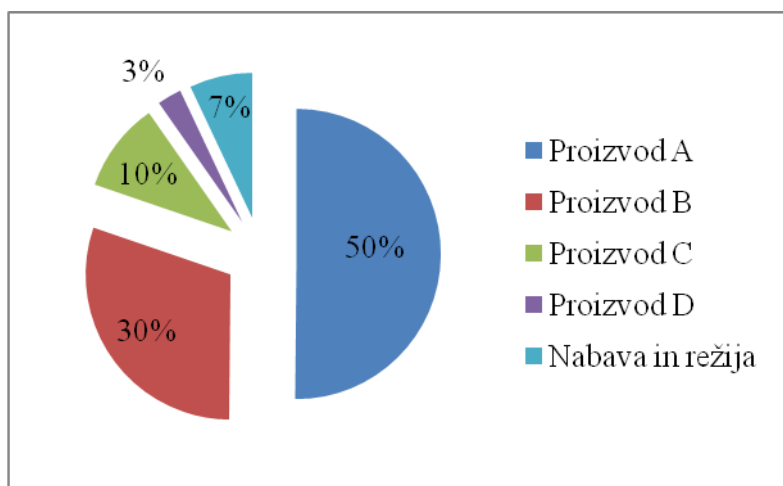
Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. za leto 2009.

Slika 3 predstavlja izdatke za nabavo v letih 2008 in 2009. Ti so v letu 2009 dosegli nivo 8,7 mio EUR in so v primerjavi z 2008 nižji za 38 odstotkov. Največji delež med stroški nabav v verigi vrednosti družbe predstavljajo stroški materiala in storitev. Skoraj 80 odstotkov

zavzemajo stroški nabav materialov in surovin, približno 15 odstotkov predstavljajo storitve, stroški energije pa predstavljajo 5 odstotkov.

Ključne aktivnosti nabave podjetja X d. d. so bile v letu 2009 usmerjene v zniževanje nabavnih cen, zniževanje zalog materialov, doseganje optimalnih letnih rabatov in vzpostavljanje sodelovanja z novimi dobavitelji.

Slika 4: Deleži izdatkov za nabavo po proizvodnih programih v letu 2009



Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. za leto 2009.

Polovico izdatkov za nabavo nosi program proizvoda A, sledi proizvodni program B s skoraj 30 odstotki, proizvodni program D zavzema približno 10 odstotkov, program proizvoda D pa 2,7 odstotka. Izdatki za nabavo in režijo znašajo 7 odstotkov.

Več kot polovico vrednosti nabav (53 odstotkov) predstavlja predvsem oskrba iz tujine, 47 odstotkov pa zajema oskrbo na slovenskem trgu. Od nabavnih trgov v tujini je za podjetje X d. d. najpomembnejše območje EU (90 odstotkov), ostalo pa predstavlja nabava iz tretjih držav.

Za podjetje je pomembno, da ni odvisno od enega samega dobavitelja, ampak da poskuša z večjim številom dobaviteljev diverzificirati tveganje. Na ta način na podjetje ne vplivajo spremembe cen na posameznem trgu oziroma nanj ne vplivajo spremembe cen pri posameznem dobavitelju.

Podjetje X d. d. ima cilj izboljševati svoj konkurenčni položaj in zato je v preteklem letu pričelo sodelovati z vrsto novih dobaviteljev (16) ter navezalo precej stikov s potencialnimi novimi (18), s katerimi pa pogajanja in tudi testiranja še potekajo. V podjetju se držijo načela nižanja stroškov in zato neprestano iščejo nove potencialne partnerje.

Če se število dobaviteljev poveča, temu sledijo posledice, ki pa so za podjetje lahko ugodne ali pa tudi ne. Med ugodne posledice večjega asortimana dobaviteljev spadajo predvsem razpršenost dobave in manjša odvisnost od dobaviteljev, ki sami postavljajo pogoje

poslovanja. Med neugodne posledice pa lahko štejemo to, da nimamo možnosti za pogajanje za nižjo ceno izdelka ali pa spreminjati dobavne roke, saj pri dobavitelju naročamo robo v manjših količinah.

2.3 Analiza proizvodnje

Proizvodnjo lahko opredelimo kot proces povezovanja (ali kombiniranja) prvin proizvodnega procesa, ki daje kot učinek proizvode v določeni kakovosti, količinah, po določeni stroškovni ceni in v določeni časovni dinamiki (Mihelčič, 2004, str. 70).

Temeljna naloga proizvodnje je proizvodjanje proizvodov. Cilj proizvodnje je proizvajati kar največji obseg takšnih dobrin, ki ustrezajo strukturi potreb. Poskuša ugotoviti, kako naj proizvodna enota pri dani tehnologiji uporablja oziroma kombinira produkcijske tvorce, da bi dosegla maksimalni produkt z danimi stroški oziroma dani produkt z minimalnimi stroški (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 65).

Načrtovanje proizvodnje se začne z izbiro proizvodnega procesa, kjer se podjetje odloča med linijskim, serijskim, posamičnim ter projektnim procesom. Ugotoviti je treba, ali je pametneje proizvajati na zalogo ali po naročilu. Potrebno je tudi izbrati ustrezno tehnologijo, primerno naši proizvodnji ter določiti ustrezno opremo, orodja in postopke. Velik pomen ima tudi uresničevanje rešitev glede notranje kakovosti proizvodov, kjer moramo upoštevati značilnosti proizvodov, načine merjenja kakovosti, standarde kakovosti ter načine kontroliranja kakovosti. Poznati je treba zmogljivost procesa, da le to lahko prilagajamo načrtovanemu obsegu proizvodnje z vidika velikosti obratov in načinov povečevanja zmogljivosti (ali z njihovo pomočjo prehitevati rast povpraševanja ali zamujati v prilagajanju njene rasti). Glede na velikost trga pa je smiselno ugotoviti, ali naj podjetje razvija proizvodni koncept množične prilagoditve porabniku, kjer ima podjetje izbiro med visoko prilagodljivostjo željam kupcev ali pa standardizacijo in visoko kakovostjo ter nizkimi stroški (Pučko, 2008, str. 140).

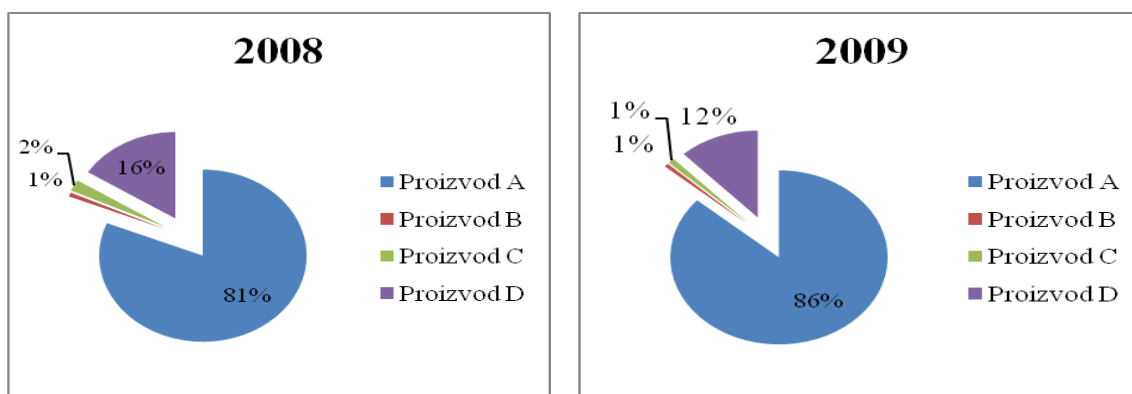
Obseg proizvodnje spremljamo v vsakem podjetju že v vsaki delavnici po izmenah, vrstah izdelanih proizvodov in polproizvodov pa tudi po obsegu opravljenih tehnoloških operacij. Obseg količinske proizvodnje opazujemo na dveh možnih točkah; na mestu, kjer opravljamo kontrolo kakovosti proizvodov, ali na mestu, kjer gotove proizvode skladiščimo (Pučko, 2005, str. 87). V spodnjih grafih so prikazani deleži proizvodnje posameznih proizvodnih skupin za leti 2008 in 2009, v tabeli pa je prikazana proizvodnja v tonah po različnih proizvodnih programih v enakem obdobju.

Tabela 5: Analiza proizvodnje proizvodov (v tonah) v letu 2008 in 2009

	2008	2009	Indeks 09/08
Proizvod A	2796	2180	0,78
Proizvod B	26,23	16,36	0,62
Proizvod C	72,12	24,73	0,34
Proizvod D	550	302	0,55

Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. za leto 2009.

Slika 5 in slika 6: Struktura proizvodnje glavnih proizvodnih skupin podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009



Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. za leto 2009.

Iz slik in izračunanih indeksov lahko razberemo, da je v obravnavanem obdobju proizvodnja vseh produktivnih skupin precej upadla. Zaradi znižanja obsega prodaje je delo na proizvodnem programu A skozi vse leto 2009 potekalo v dveh izmenah in ne v treh kot leta prej. Glede na znižane potrebe po številu zaposlenih se je število teh v letu 2009 zmanjšalo na ustrezno količino za dvoizmensko delo. Na programu proizvodnje B podjetje ni ustvarilo načrtovanih proizvedenih količin. Razlogov je več. Največji je raznolikost in majhnost naročil, zaradi česar so bile potrebne pogoste menjave proizvodnega programa in dnevno spremljanje proizvodnega procesa. Prodajni program proizvodnje B je vezan pretežno na gradbeništvo in tako so se soočili s hudo krizo na vseh svojih prodajnih trgih. Na programu proizvodnje C je bila proizvedena količina v letu 2009 za 66 odstotkov nižja kot v letu 2008. Vzrok je v drastičnem padcu naročil. V podjetju so se temu prilagodili tako, da so na programu znižali število zaposlenih s 5 delavcev na 3. Vzrok za manjšo proizvodnjo proizvodnje D so bila zmanjšana naročila. Zaradi stare tehnologije in povečanja zahtev po kakovosti plošč na trgu niso v podjetju mogli zagotoviti ustrezne kakovosti za kupce. V podjetju so ocenili, da glede na tržne okoliščine v letu 2010 ne bodo mogli zagotoviti naročil nad pragom rentabilnosti, zato proizvodnjo proizvodnje D ukinjajo.

2.4 Analiza financiranja

Financiranje ima drugačno naravo kot ostale poslovne funkcije. Njegova vloga je zagotavljanje potrebnih finančnih sredstev vsem drugim delnim procesom. Na ta način se v financiranju odraža celota poslovanja podjetja (Pučko, 2005, str. 126).

Pri oblikovanju strategije financiranja podjetja gre predvsem za načrtovanje toka denarnih sredstev, potrebnih obratnih sredstev, potrebnih investicijskih finančnih sredstev za naložbe v osnovna sredstva in povečana obratna sredstva ter za načrtovanje potrebnih sredstev rezerv (Pučko, 2008, str 141). Med naloge finančne funkcije tako spadajo: pridobivanje in nalaganje finančnih sredstev, preoblikovanje sredstev v reprodukcijskem procesu, vračanje finančnih sredstev in preoblikovanje obveznosti do virov sredstev.

Za podjetje je zelo pomembno, da že od samega začetka načrtuje svoje vire financiranja in se tako v prihodnosti izogne sprejemanju hitrih in neracionalnih odločitev. Financiranje z dolгови vpliva na finančno tveganje ter donosnost podjetja. Uporaba relativno cenejšega dolžniškega financiranja v uspešnih obdobjih več kot proporcionalno poveča dobičkonosnost kapitala, v manj uspešnih letih pa več kot proporcionalno zmanjša dobičkonosnost kapitala. Načeloma narava poslovanja in struktura sredstev vplivata na to, koliko se sme podjetje zadolževati. Podjetja s stabilnim, dobro predvidljivim poslovanjem lahko varneje uporabljajo več dolžniških virov kot podjetja, ki poslujejo z veliko negotovostjo, hitrimi spremembami v proizvodih, visokim deležem neopredmetenih sredstev, ki povečujejo njihovo poslovno tveganje (Mramor, 1993, str. 213-215).

Financiranje podjetja delimo na pasivno financiranje, ki se nanaša na preskrbo finančnih sredstev, ter aktivno financiranje, ki se nanaša na vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Pasivno financiranje sestavlja določen sestav obveznosti do virov sredstev, aktivno financiranje pa določen sestav sredstev podjetja (Pučko, 2005, str. 127).

V okviru analize financiranja bom analizirala stopnjo kapitalizacije in zadolženosti, plačilno sposobnost in finančno stabilnost.

2.4.1 Stopnja kapitalizacije in zadolženosti

S stopnjo kapitalizacije se izraža finančna varnost podjetja. Ta se izračuna z deležem kapitala v financiranju (SRS 29, 2006):

$$\text{delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (3)$$

Kazalnik kaže lastniško financiranje vseh sredstev podjetja. Večji kot je delež sredstev, financiran s kapitalom, manj je podjetje finančno tvegano za upnike - več tveganja nosijo lastniki.

Zadolženost podjetja nam pove, kolikšen je delež tujih virov je v vseh virih, oziroma kakšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Delež dolgov v podjetju izračunamo s pomočjo deleža dolgov v financiranju (SRS 29, 2006):

$$\text{delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgoročne fin. obvezn.} + \text{kratkoročne fin. obvez.}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (4)$$

Kazalnik kaže dolžniško financiranje sredstev podjetja. Je komplementaren prejšnjemu kazalniku, tj. deležu kapitala v pasivi.

$$\text{kazalnik finančnega vzvoda} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}} \quad (5)$$

Podjetje je finančno varnejše, če ima več trajnega kapitala kot tujih virov. V tabeli 5 so predstavljeni podatki o finančni varnosti ter podatki o stopnji zadolženosti podjetja za leti 2008 in 2009.

Tabela 6: Stopnja kapitalizacije in zadolženosti podjetja X d. d. na dan 31. 12. Za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Kapital	7.672.066,00	7.536.930,00	98,2
Dolgoročne obveznosti	1.051.052,00	817.368,00	77,8
Kratkoročne obveznosti	4.909.245,00	4.202.576,00	85,6
Pasivne časovne razmejitev	299.130,00	414.722,00	138,6
Obeznosti do virov sredstev	13.931.493,00	12.971.596,0	93,1
Delež kapitala v financiranju	0,55	0,58	105,5
Delež dolgov v financiranju	0,43	0,39	90,5
Delež trajnega in dolgoročnega financiranja ((1+2)/5)	0,63	0,64	102,9
Delež kratkoročnega financiranja ((3+4)/5)	0,37	0,36	95,2
Kazalnik finančnega vzvoda (2/1)	7,30	9,22	126,3

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Stopnja kapitalizacije je v letu 2008 znašala 55 odstotkov, v letu 2009 pa se je povečala na 58 odstotkov. S stopnjo kapitalizacije izražamo finančno varnost, povečanje pa predstavlja manjše finančno tveganje za upnike in večje za lastnike. V danem obdobju se je stopnja kapitalizacije povečala za tri odstotke, kar pomeni, da je podjetje v letu 2009 z lastnim kapitalom pokrivalo 3 odstotke več obveznosti do virov sredstev. Stopnja kapitalizacije se je povečala zato, ker so se obveznosti do virov sredstev v obravnavanem obdobju zmanjšale za

manjši delež, kot se je zmanjšal kapital. Obveznosti so se zmanjšale za 6,9 odstotkov, kapital pa le za 1,8 odstotka. Podjetje vzdržuje priporočljive vrednosti stopnje kapitalizacije, ki naj bi znašala vsaj 50 odstotkov, kar predstavlja celotno pokritje tujega kapitala z lastnim kapitalom. V podjetju X d. d. je bila stopnja kapitalizacije v obeh letih nad to mejo. Tako torej podjetje z lastnim kapitalom zagotavlja finančno varnost, kar predstavlja manjše tveganje za nesposobnost plačevanja podjetja ali vračanja dolgov podjetja.

Stopnja zadolženosti je bila v letu 2008 43-odstotna, v naslednjem letu pa se je zmanjšala na 39 odstotkov. Vzrok za zmanjšanje stopnje zadolženosti sta predvsem zmanjšanje dolgoročnih obveznosti, ki so se v letu 2009 zmanjšale za 22,23 odstotkov, ter zmanjšanje kratkoročnih obveznosti, ki so se v letu 2009 glede na leto 2008 zmanjšale za 14,4 odstotkov. Podjetje se torej financira predvsem iz trajnega in dolgoročnega financiranja, saj se je ta delež iz leta 2008 povečal za 1 odstotek v letu 2009, ko je znašal 64 odstotkov. Delež kratkoročnih virov financiranja pa se je v enakem obdobju zmanjšal za 1 odstotek in je v letu 2009 znašal 36 odstotkov.

2.4.2 Plačilna sposobnost

Podjetje je plačilno sposobno oziroma likvidno, če ima vsaj toliko denarja, da lahko tekoče poravnava svoje pogodbene obveznosti. Podjetju, ki v danem trenutku ne more poravnati svojih zapadlih obveznosti, je nelikvidno in lahko mu grozi stečaj. Potrebno je poiskati optimalno količino denarja za financiranje poslovanja, ki pa ne sme biti previsoka niti prenizka. Previsoka vrednost denarja na transakcijskem računu predstavlja oportunitetni strošek zaradi obresti, ki so manjše od drugih možnosti donosov na naložbe. V primeru prenizkega zneska financiranja pa podjetju grozi nelikvidnost in posledične sankcije, kot so plačevanje kazni in zamudnih obresti (Mramor, 1993, str. 299).

Plačilna sposobnost podjetja se grobo ugotavlja s primerjavo unovčenja sredstev z zapadlostjo obveznosti do virov financiranja. Kazalniki so namenjeni predvsem posojilodajalcem, ki želijo imeti čim boljše podatke o plačilni sposobnosti podjetja, kadar gre za odobritev posojila.

S pomočjo kratkoročno vezanih sredstev in virov sredstev lahko ugotavljamo likvidnost oziroma plačilno sposobnost podjetja. Temeljni kazalniki likvidnosti so (SRS 29, 2006):

Hitri koeficient oziroma koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki pokaže razmerje med likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi:

$$\text{Hitri koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (6)$$

Pospešeni koeficient oziroma koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki pokaže razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnimi terjatvami ter kratkoročnimi obveznostmi:

$$\text{Pospešeni koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (7)$$

Kratkoročni koeficient oziroma koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki ponazarja razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi; kazalnik sledi politiki izenačevanja ročnosti sredstev in obveznosti do virov sredstev ter prikazuje kratkoročno plačilno sposobnost podjetja:

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (8)$$

Tabela 7: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja X d. d. na dan 31. 12. Za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Likvidna sredstva	99.179,00	52.063,00	61,3
Kratkoročne oobveznosti	4.909.245,00	4.202.576,00	85,6
Kratkoročne terjatve	3.950.458,00	3.998.258,54	101,2
Kratkoročna sredstva	7.640.024,00	8.252.897,54	108,0
Hitri koeficient (1/2)	0,02	0,01	61,3
Pospešeni koeficient ((1+3)/2)	0,82	0,96	116,8
Kratkoročni koeficient (4/2)	1,56	1,96	126,2

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Iz tabele lahko razberemo, da so likvidna sredstva v obravnavanem obdobju padla za 38,7 odstotkov, moramo pa tu upoštevati, da stanje denarja niha dnevno in na podlagi tega podatka ne moremo dovolj natančno sklepati, kakšno je stanje skozi vse leto. Ravno iz tega razloga hitri koeficient ne pojasnjuje plačilne sposobnosti podjetja, njegova vloga pa je le groba ocena pred nadaljnjo analizo. Zmanjšanje denarnih sredstev je imelo precejšen vpliv na zmanjšanje hitrega koeficienta, ki se je v letu 2009 zmanjšal za 38,7 odstotkov. Pospešeni koeficient se je povečal za 16,8 odstotkov glede na leto 2008 in je v letu 2009 znašal 0,96. Na to pa je najbolj vplivalo zmanjšanje kratkoročnih obveznosti, ki so se v tem obdobju zmanjšale za 14,4 odstotkov. Za podjetje, ki ima primerno raven likvidnosti, naj bi pospešeni koeficient znašal vsaj 1, kratkoročni koeficient pa naj bi dosegal vrednost vsaj 2 (Pučko, 2005, str. 140). Po tem merilu podjetje X d. d. ne dosega priporočljive ravni likvidnosti, do katere naj bi bilo podjetje še finančno stabilno, je pa zelo blizu. Kratkoročni koeficient pa se je v letu 2009 zelo približal tej meji, saj znaša 1,96. Glede na leto 2008 se je povečal za 26,2 odstotkov. Če podjetje ne dosega vrednosti kazalnika 2, to pomeni, da ima to podjetje lahko težave z likvidnostjo, saj s kratkoročnimi sredstvi ni sposobno popolnoma pokrivati kratkoročnih virov financiranja. Ker so v števec vključene tudi zaloge in kratkoročne finančne naložbe, za katere ni nujno, da

zapadejo na dan, ko podjetje potrebuje denar, tudi tega kazalca ne moremo jemati kot povsem zanesljivega pokazatelja likvidnosti podjetja.

2.4.3 Finančna stabilnost

Finančna stabilnost oziroma solventnost podjetja pomeni, da je podjetje sposobno poravnati obveznosti in vrniti vloženi kapital lastnikom ob morebitnem prenehanju poslovanja družbe. Finančno stabilnost ugotavljamo na podlagi bilance dolgoročno vezanih sredstev in virov sredstev (Pučko, 2005, str. 137). Poleg količnika finančne stabilnosti lahko v podjetju iz danih podatkov ugotavljamo tudi dolgoročno pokritost dolgoročnih sredstev in zalog, kapitalsko pokritost dolgoročnih sredstev ter stopnjo samofinanciranja (SRS 29, 2006):

$$\text{Finančna stabilnost} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolgoročna sredstva}} \quad (9)$$

Finančna stabilnost oziroma koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev podaja razmerje med vsoto kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z dolgoročnimi rezervacijami) ter dolgoročnimi sredstvi. Pokaže dolgoročno financiranje dolgoročnih sredstev. Če je koeficient večji od 1, pomeni, da je dolgoročno financiran tudi del kratkoročnih sredstev. Koeficient manjši od 1 pa pomeni, da je del dolgoročnih sredstev financiran tudi kratkoročno.

$$\text{dolgoročna pokristost dolgoročnih sredstev in zalog} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolg. sredstva} + \text{zaloge}} \quad (10)$$

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog prikazuje razmerje med vsoto kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z dolgoročnimi rezervacijami) ter vsoto dolgoročnih sredstev in zalog. Pri izračunu tega kazalnika se poraja domneva, da zalog ni mogoče vnovčiti v kratkem obdobju, ker so relativno trajna sredstva.

$$\text{kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev} = \frac{\text{kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}} \quad (11)$$

Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev ponazarja razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi. Kaže lastniško financiranje stalnih sredstev. Nekatera podjetja stremijo k vrednosti več od 1, kar naj bi pomenilo, da so najbolj nelikvidna sredstva financirana z lastniškim kapitalom. To povečuje varnost upnikov. Vendar pa vrednost manj kot 1, neposredno ne pomeni plačilne nesposobnosti podjetja, saj so stalna sredstva lahko financirana z dolžniškimi dolgoročnimi viri.

$$\text{stopnja samofinanciranja} = \frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva}} \quad (12)$$

Stopnja samofinanciranja oziroma koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev ponazarja razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi (po neodpisani vrednosti); ta nakazuje lastniško financiranje osnovnih sredstev.

Tabela 8: Kazalci finančne stabilnosti podjetja X d. d. na dan 31. 12. Za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Dolgoročna sredstva	6.067.031,00	5.629.819,00	92,8
Zaloge	2.476.102,00	2.180.265,00	88,1
Kapital	7.672.066,0	7.536.930,0	98,2
Dolgoročni viri sredstev	8.777.399,7	8.601.605,0	98,0
Osnovna sredstva	6.090.481,00	5.660.304,00	92,9
Finančna stabilnost (4/1)	1,45	1,53	105,6
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog (4/(1+2))	1,03	1,10	107,2
Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev (3/1)	1,26	1,34	105,9
Stopnja samofinanciranja (3/5)	1,26	1,33	105,7

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Da podjetje posluje finančno stabilno, mora biti vrednost vseh zgoraj izračunanih kazalnikov približno enaka 1. Analize vrednosti kazalnikov za slovenska podjetja dokazujejo, da sta struktura aktive ter pasive resnično močno povezani: če je med sredstvi velik delež dolgoročnih sredstev, je tudi med viri financiranja večji delež dolgoročnih virov. Le tako razmerje zagotavlja solventnost podjetja.

Iz zgornje tabele lahko razberemo, da so se v obravnavanem obdobju povečali vsi količniki. Količnik finančne stabilnosti se v letu 2009 zrasel za 5,6 odstotkov in dosegel vrednost 1,53. Pri tem količniku je treba paziti, da ne naraste preveč, saj prevelika vrednost pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev. Koeficient dogoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog se je v obravnavanem obdobju povečal za 7,2 odstotka in je v letu 2009 znašal 1,1 kar je predvsem posledica zmanjšanja dolgoročnih sredstev in zalog. Zrasla je tudi kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev in sicer za 5,9 odstotkov in je v letu 2009 znašala 1,34. Stopnja samofinanciranja je v letu 2008 znašala 1,26, v letu 2009 pa se je povečala za 5,7 odstotkov in narasla na vrednost 1,33, kar pa je predvsem posledica zmanjšanja osnovnih sredstev.

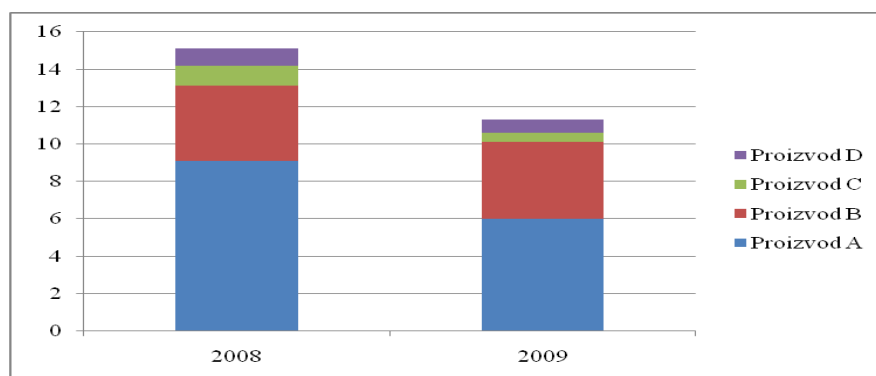
2.5 Analiza marketinga in prodaje

Razvijanje prodaje in trženja zajema v načelu izbiro posameznih prodajnih trgov oziroma odjemalcev na njih, ki jim bo podjetje poskušalo prodajati svoje proizvode v planskem obdobju. Analitično podlago za to razvijanje dajejo raziskave trgov in analize sposobnosti ter slabosti podjetja, strateški cilji ter predvidevanja razvojev trgov. Raziskovanje trga,

predvidevanje prihodnje dejavnosti konkurence, strateški cilji in analize učinkovitosti trženja služijo kot osnova za opredeljevanje trženjskih aktivnosti. (Pučko, 2008, str. 136).

Prodaja je končna faza poslovnega procesa, kjer pridemo s prodajo proizvoda do potrebnega denarja za nove nakupe prvin poslovnega procesa (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 57). Na temelju proučevanja prodajnega trga mora usmerjati proizvodnjo, hkrati pa pridobivati kupce za proizvode oziroma storitve podjetja ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod (Pučko, 2005, str. 11).

Slika 7: Struktura prodaje glavnih proizvodnih skupin podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009



Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. za leto 2009.

Prodaja je bila v letu 2009 soočena s hudo recesijo in s tem povezanim padcem na vseh tržnih segmentih. Skupna prodaja X d. d. v letu 2009 je znašala 11,4 mio EUR, kar predstavlja 32,6-odstotni padec prodaje v primerjavi z letom 2008. Padec prodaje so zabeležili tako na domačem trgu, kot tudi na izvoznih trgih.

Tržni segment proizvoda A je zaznamoval padec povpraševanja na evropskem tgu, ki je znašal od 30–50 odstotkov. Prodaja se je najbolj zmanjšala na trgih Španije, Italije in Francije. Veliki konkurenčni proizvajalci so se na padec povpraševanja odzvali z znižanjem prodajnih cen in agresivnejšo obdelavo manjših proizvajalcev. Kljub padcu prodaje pa podjetje X d. d. ocenjuje, da sta glavna konkurenta zabeležila še bistveno večje padce prodaje, tako da se je tržni položaj podjetja X d. d. v letu 2009 celo okrepil. Drugi pomembni trgi so Turčija, Hrvaška, Poljska in Slovaška. S programom A je podjetje v letu 2009 ustvarilo 50 odstotkov vseh čistih prihodkov od prodaje podjetja in ostaja najpomembnejši program družbe. Skupna prodaja na programu znaša 5,8 mio EUR.

Prodajni program proizvodnega programa B je pretežno vezan na gradbeništvo. V letu 2009 se je podjetje soočilo s hudo krizo na vseh ključnih trgih, največji padec pa so zabeležili na slovenskem trgu. Kljub velikemu padcu pa slovenski trg ostaja za proizvodni program B najpomembnejši, saj na tem trgu prodajo skoraj polovico proizvodov, kjer ima 35–40-odstotni tržni delež. Ostala pomembna trga sta še Avstrija in Hrvaška. S prodajo programa B je podjetje v letu 2009 ustvarilo 36 odstotkov vseh prihodkov. Skupna prodaja na programu je znašala 4,1 mio EUR. Največji padec prodaje je podjetje zabeležilo na slovenskem trgu

predvsem zaradi zastoja pri investicijah v nove poslovne in proizvodne objekte. Na hrvaškem trgu je podjetje X d. d. kljub neugodnim razmeram na trgu uspelo pridobiti in relaizirati nekaj večjih poslov. Tako so na tem trgu v primerjavi z letom 2008 celo povečali prodajo. Na avstrijskem trgu pa je podjetju uspelo pridobiti nekaj novih kupcev in tako so ublažili padec povpraševanja pri starih kupcih.

Program C se uporablja predvsem v strojnih konstrukcijah in pri vzdrževanju opreme, ker uspešno nadomešča barvne kovine in je bolj trajen. 95 odstotkov prodaje proizvoda C je vezane na slovenski trg, kjer podjetje dosega približno 75-odstotni tržni delež in je poznano kot kakovostni proizvajalec priznane blagovne znamke. Na ostalih trgih podjetje nima pomembnega tržnega deleža. V letu 2009 je podjetje s prodajo proizvoda C ustvarilo 5 odstotkov vseh prihodkov družbe. Skupna prodaja na programu je znašala 0,5 mio EUR.

S proizvodnjo programa D je podjetje pričelo v letu 2009. Med večje glavne trge so spadale Poljska, Srbija in Romunija. S prodajo je podjetje v letu 2009 ustvarilo 7 odstotkov vseh prihodkov iz prodaje, znašala pa je 0,7 mio EUR. Zaradi velikega padca povpraševanja dotedanjih kupcev je podjetje X d. d. več kot 50 odstotkov prodaje ustvarilo z novimi kupci. Ker so bila naročila mnogo manjša, kot je podjetje sprva predvidevalo, se jim tega proizvoda ne splača več proizvajati in zato so proizvodnjo leta 2010 ukinili.

3. ANALIZA SREDSTEV

Sredstva so v denarni merski enoti izražene stvari, pravice in denar, s katerimi premoženskopravno razpolaga podjetje. Gledano iz finančnega zornega kota so povezani z naložbenjem podjetja (SRS 24, 2006).

Sredstva lahko opredelimo kot ekonomske dejavnike, ki jih upravlja oziroma z njimi razpolaga podjetje in katerih vrednost je lahko objektivno določiti v trenutku pridobitve (Zaman, Hočevar, Igličar, 2007, str. 40).

Podjetje potrebuje tak obseg sredstev, ki omogoča nemoteno uresničevanje nalog. Prevelik obseg sredstev pomeni slabo izkoriščanje, premajhen obseg pa povzroča ovire v poslovnem procesu. Tedaj bomo z razpoložljivimi sredstvi dosegli čim več poslovnih nalog (Koletnik, 1997, str. 247).

Sredstva, ki jih ima poslovni sistem, se stalno preoblikujejo. Del se preoblikuje hitreje, del počasneje. Glede hitrosti preoblikovanja sredtev jih delimo na dolgoročna in kratkoročna sredstva (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 41 in 42).

Po Slovenskih računovodski standardih se sredstva delijo na dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva ter kratkoročne aktivne časovne razmejitve, zato bom po tej delitvi analizirala sredstva podjetja X d. d. Podrobneje bom opisala tudi obveznosti do virov sredtev.

3.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Z dolgoročnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in se v svojo prvotno pojavno obliko praviloma vračajo v obdobju, daljšem od enega leta (Zaman, Hočevnar & Igličar, 2007, str. 42). Za dolgoročna sredstva je značilno, da je koeficient obračanja manjši od 1 (Zadravec, 1997, str. 21).

Glede na obliko lahko dolgoročna sredstva razdelimo na (SRS 24, 2006):

- neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve,
- opredmetena osnova sredstva,
- naložbene nepremičnine,
- dolgoročne finančne naložbe,
- dolgoročne poslovne terjatve,
- odložene terjatve za davek.

Tabela 9: Analiza dolgoročnih sredstev za leti 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31.12.2009	%	Indeks 09/08
Neopredmetena sredstva in dolgoročne AČR	92.033,00	0,7	146.171,00	1,1	158,8
Opredmetena osnovna sredstva	5.680.321,00	40,8	5.187.548,00	40,0	91,3
Naložbene nepremičnine	14.021,00	0,1	13.145,00	0,1	93,8
Dolgoročne finančne naložbe	189.521,00	1,4	189.521,00	1,5	100,0
Odložene terjatve za davek	91.135,00	0,7	93.434,00	0,7	102,5
Dolgoročna sredstva SKUPAJ	6.067.031,00	43,5	5.629.819,00	43,4	92,8

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Dolgoročna sredstva podjetja X d. d. na dan 31. 12. 2009 predstavljajo 43,4 odstotkov sredstev podjetja, kar je za 0,1 odstotek manj kot v letu 2008.

Neopredmetena dolgoročna sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve zajemajo (SRS24, 2006):

- dolgoročne premoženjske pravice,
- dobro ime,
- predujme za neopredmetena sredstva,
- dolgoročno odložene stroške razvijanja,
- druge dolgoročne aktivne časovne razmejitve.

Neopredmetena dolgoročna sredstva za leto 2009 znašajo 146.171 EUR, kar je za 58,8 odstotkov več v primerjavi z letom 2008. Sestavljajo jih pretežno programska oprema za skladiščenje ter licence in ostala programska oprema za uporabo računalniškega programa ERP sistema. Izmed vseh dolgoročnih sredstev, so se neopredmetena sredstva in dolgoročne

AČR spremenile največ, vendar v skupnih sredstvih predstavljajo le dober odstotek, zato njihove spremembe nimajo večjega vpliva na spremembe sredstev v celoti.

V proizvodnih podjetjih največji del stalnih sredstev predstavljajo opredmetena osnovna sredstva. Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost ali pa vzdržuje in popravlja druge takšne stvari. Poleg teh mednje štejemo tudi stvari, ki jih podjetje pridobi ali izdelava z namenom, da jih bo samo uporabljalo, stvari, ki niso namenjena prodaji v okviru rednega delovanja, in še stvari, ki jih ima podjetje v lasti ali finančnem najemu (Hočevnar, Igličar & Zaman, 2007, str. 46). Mednje spadajo (SRS 24, 2006):

- zemljišča in zgradbe,
- proizvodjalne naprave in stroji,
- druge naprave in oprema,
- opredmetena osnovna sredstva;
 - a) Opredmetena osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi
 - b) Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev.

Po definiciji pa med opredmetena osnovna sredstva spadata še osnovna čreda ter večletni nasadi, ki sodita med biološka osnovna sredstva, običajno prisotna v kmetijstvu. V primeru proizvodnega podjetja, ki ga opisujem, ti dve postavki nista pomembni, saj nista prisotni v nobenem delu proizvodnega procesa.

Opredmetena osnovna sredstva podjetja X d. d. so na dan 31. 12. 2009 znašala 5.187.548 EUR in v tej višini predstavljajo 40 odstotkov bilančne vsote. V primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta so nižja za 8,7 odstotkov. V letu 2009 je družba povečala vrednost zgradb za 30.610 EUR in vrednost naprav, strojev in opreme za 304.136 EUR. Nabavili so za 254.581 EUR opredmetenih osnovnih sredstev.

Vrednost naložbenih nepremičnin je na dan 31. 12. 2009 znašala 13.145 EUR. Med naložbene nepremičnine podjetja X d. d. spadajo tri garaže (18m²), namenjene oddajanju v najem, ki jih je podjetje kupilo v letu 2004. V primerjavi z letom 2008 so se naložbene nepremičnine zmanjšale, ker je podjetje v letu 2009 eno garažo prodalo.

Dolgoročne finančne naložbe so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države, območja in občine ali drugih izdajateljev. Čas posojila sredstev je pri dolgoročnih finančnih naložbah daljši od leta dni. Po SRS jih delimo na (SRS 24, 2006):

- delnice in deleže v družbah in skupini,
- delnice in deleže v pridruženih družbah,
- druge delnice in deleže
- druge dolgoročne finančne naložbe.

Dolgoročne finančne naložbe v višini 189.521 EUR so naložbe v delnice in deleže v druge družbe ter dano dolgoročno posojilo. V letu 2009 se te naložbe niso spreminjale glede na leto 2008.

Družba je konec leta 2008 izkazovala odložene terjatve za davek v višini 91.135 EUR. V letu 2009 so v podjetju X d. d. odložene terjatve za davke odpravili za 16.936 EUR in na novo pripoznali za 19.235 EUR. Sprememba je v celoti pripoznana skozi izkaz poslovnega izida. Konec leta 2009 je bilo izkazanih 93.434 EUR odloženih terjatev za davek.

3.2 Kratkoročna sredstva

Kratkoročna sredstva so sredstva, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju, krajšem od leta dni. Glede na obliko delimo kratkoročna sredstva sredstva na (SRS 24, 2006):

- sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo,
- zaloge,
- kratkoročne finančne naložbe,
- kratkoročne poslovne terjatve,
- denarna sredstva.

Tabela 10: Analiza kratkoročnih sredstev za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	31.12.2008	%	31.12.2009	%	Indeks 09/08
Zaloge	2.476.102,00	17,8	2.180.265,00	16,8	88,1
Kratkoročne poslovne terjatve	5.064.743,00	36,4	5.026.236,00	38,7	99,2
Denarna sredstva	99.179,00	0,7	52.063,00	0,5	52,5
Kratkoročna sredstva SKUPAJ	7.640.024,00	54,8	7.258.564,00	56,0	95,0

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Delež kratkoročnih sredstev se v letu 2009 ni znatno spremenil od leta 2008, sa je narasel le za 1,2 odstotka.

Zaloge so se v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 znižale za približno 300.000 EUR oz. za en odstotek. Med zaloge spadajo (SRS 24, 2006): material, nedokončana proizvodnja, proizvodi in trgovsko blago ter predujmi za zaloge. Družba je na koncu leta 2009 odpisala material v znesku 2.760 EUR. Izdelkov je bilo odpisanih za 738 EUR. Odpisi so nastali zaradi uničenja in zastarelosti materialov oziroma izdelkov. Material je bil neuporaben za proizvodnjo, izdelki pa so imeli neiztržljivo vrednost.

Med kratkoročne finančne naložbe sodijo (SRS 24, 2006): kratkoročne finančne naložbe razen posojil (to so delnice in deleži v skupini, druge delnice in deleži ter druge kratkoročne finančne naložbe) in kratkoročna posojila (to so kratkoročna posojila družbam v skupini,

kratkoročna posojila drugim in kratkoročno nevplačani vpoklicani kapital). Družba na dan 31. 12. 2009 ni izkazovala kratkoročnih finančnih naložb.

Kratkoročne poslovne terjatve so sestavljene iz (SRS 24, 2006): kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev, kratkoročnih poslovnih terjatev do podjetij v skupini ter kratkoročnih poslovnih terjatev do drugih. Kratkoročne terjatve do kupcev predstavljajo kratkoročne terjatve do kupcev v državi v višini 1.419.070 EUR in kratkoročne terjatve do kupcev v tujini v višini 2.531.388 EUR. Kratkoročne terjatve do podjetij v skupini za leto 2009 predstavljajo terjatve do podjetja, ki je večinski lastnik X d. d.. V primeru zamude plačil družba zaračunava kupcem zakonske oziroma pogodbene zamudne obresti. Pri tujih kupcih ima družba zavarovane terjatve skladno s pogodbo, zavarovanih je približno 60 odstotkov terjatev pri zavarovalnici. Terjatve večjega tujega kupca so zavarovane z akreditivi.

Denarna sredstva predstavljajo (Hočevar, Igličar & Zaman, 2007, str. 68): gotovino, knjižni denar in denar na poti. V podjetju X d. d. denarna sredstva v skupni višini 52.063 EUR predstavljajo denarna sredstva v blagajni, denarna sredstva v banki na transakcijskih računih in denarni depozit na odpoklic v banki, kjer ima podjetje račun. Od vseh kratkoročnih sredstev so se denarna sredstva spremenila največ, saj so se skoraj razpolovila. Ker pa predstavljajo le majhen delež v skupnih sredstvih podjetja, njihova sprememba ni znatno vplivala na celotno bilančno spremembo. Treba pa je tudi upoštevati, da denarna sredstva nihajo dnevno in tako niso najboljši pokazatelj sprememb.

3.3 Kratkoročne časovne razmejitve

V kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitvah so zajeti kratkoročno odloženi stroški in kratkoročno nezaračunani prihodki. Ker so na aktivni strani bilance (med sredstvi), jih Slovenski računovodski standardi imenujejo tudi usredstvene časovne razmejitve (Hočevar, Igličar & Zaman, 2007, str. 69).

Tabela 11: Analiza kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitev za leti 2008 in 2009

	31.12.2008	%	31. 12. 2009	%	Indeks 09/08
Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	224.438,00	1,6	83.213,00	0,6	37,1

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Ob koncu leta 2009 je družba oblikovala aktivne časovne razmejitve v skupni višini 83.213 EUR, kar je za 62,9 odstotkov manj kot v letu 2008. To so vračunani količinski rabati dobaviteljev za leto 2009, za katere je družba prejela dobropise v letu 2010. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve v letu 2009 predstavljajo 0,6 odstotka skupnih sredstev.

3.4 Analiza obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev so obveznosti, ki temeljijo na pravno zasnovanem razmerju družbe do virov sredstev, s katerimi se financira podjetje. Podjetje ohranja tista sredstva financerjev, ki so pri njem, in jih vrača v ustreznih rokih z obrestmi ali drugim nadomestilom za gospodarjenje vred. Gledano iz finančnega zornega kota so povezane s financiranjem podjetja (SRS 24, 2006).

Spremljanje in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev nam omogoča ugotavljanje, od katerih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšno sestavo ima in koliko je ta sestava ustrezna. Obveznosti do virov sredstev so lahko obveznosti do tujih virov ali vračljivih virov, ki so ponavadi dolgoročne in kratkoročne obveznosti podjetja ter dolgoročne rezervacije ali pa obveznosti do lastnih virov oziroma nevračljivih virov, katere predstavlja kapital podjetja (Pučko, 2005, str. 129).

Po Slovenskih računovodskih standardih delimo obveznosti do virov sredstev na (SRS 24, 2006):

- kapital,
- rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev,
- dolgoročne obveznosti,
- kratkoročne obveznosti,
- kratkoročne pasivne časovne razmejitev.

Kapital delimo na (SRS 24, 2006): vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, presežek iz prevrednotenja, preneseni čisti poslovni izid in čisti poslovni izid poslovnega leta. V bilanci stanja podjetja X d. d. kapital predstavlja največji delež med vsemi obveznostmi do virov sredstev, v letu 2009 je njegov delež predstavljal 58,1 odstotkov vseh obveznosti. Kljub temu da se je kapital v letu 2009 zmanjšal za 1,8 odstotka glede na leto 2008, se je njegov delež v enakem obdobju povečal za 3 odstotke. Sama sestava kapitala se ni bistveno spreminjala, z izjemo čistega poslovnega izida, ki se je zmanjšal za 86,2 odstotkov in je tako v letu 2009 predstavljal le 0,8 odstotka vseh obveznosti, v letu 2008 pa je ta odstotek znašal 5,3. Glavni razlog za povečanje deleža kapitala med celotnimi obveznostmi je znatno zmanjšanje dolgoročnih in kratkoročnih obveznosti, ki tudi predstavljata večja deleža med obveznostmi.

Tabela 12: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009

Postavka	31.12.2008	%	31. 12. 2009	%	Indeks 09/08
Kapital	7.672.066,00	55,1	7.536.930,00	58,1	98,2
Vpoklicani kapital	867.055,00	6,2	867.055,00	6,7	100,0
Kapitalske rezerve	1.329.245,00	9,5	1.329.245,00	10,2	100,0
Rezerve iz dobička	2.935.523,00	21,1	2.940.929,00	22,7	100,2
Preneseni čisti poslovni izid	1.795.507,00	12,9	2.296.977,00	17,7	127,9
Čisti poslovni izid poslovnega leta	744.736,00	5,3	102.724,00	0,8	13,8
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	284.754,00	2,0	396.722,00	3,1	139,3
Dolgoročne obveznosti	1.051.052,00	7,5	817.368,00	6,3	77,8
Dolgoročne finančne obveznosti	1.051.052,00	7,5	817.368,00	6,3	77,8
Kratkoročne obveznosti	4.909.245,00	35,2	4.202.576,00	32,4	85,6
Kratkoročne finančne obveznosti	1.878.239,00	13,5	1.995.921,00	15,4	106,3
Kratkoročne poslovne obveznosti	3.031.006,00	21,8	2.206.655,00	17,0	72,8
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	14.376,00	0,1	18.000,00	0,1	125,2
Obveznosti do virov sredstev	13.931.493,00	100,0	12.971.596,00	100,0	93,1

Vir: Bilanca podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Iz tabele 12 lahko razberemo, da se je vrednost celotnih obveznosti do virov sredstev leta 2009 zmanjšala za 6,9 odstotka glede na leto 2008.

Kratkoročne obveznosti so se v letu 2009 zmanjšale za 14,4 odstotkov in v letu 2009 predstavljajo 32,4 odstotka skupnih obveznosti do virov sredstev. Glavno zmanjšanje med kratkoročnimi sredstvi predstavlja zmanjšanje kratkoročnih poslovnih obveznosti, ki so se v letu 2009 zmanjšale za približno 800.000 EUR oziroma za 27,2 odstotkov glede na leto 2008.

Dolgoročne obveznosti so se zmanjšale za 32,2 odstotkov, vendar v skupini obveznostih do virov sredstev predstavljajo manjši delež kot kratkoročne obveznosti, zato imajo njihove spremembe manjši vpliv na spremembe celotnih obveznosti.

Med povečanja med obveznostmi v letu 2009 sodijo rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev ter kratkoročne pasivne časovne razmejitev. Rezervacije so dolgoročne pasivne časovne razmejitev, ki so vzpostavljene za obveznosti, za katere lahko pričakujemo, da bodo nastopile v prihodnosti šele čez več kot eno leto. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev obsegajo vnaprej vračunane stroške in kratkoročno odložene prihodke. Ti dve postavki sta se v obravnavanem obdobju precej spremenili, a predstavljata med vsemi obveznostmi najmanjša deleža, zato njune spremembe niso imele velikega vpliva na spremembo med celotnimi obveznostmi do virov sredstev.

4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost poslovanja podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. Temeljna ocena problemskih položajev omogoča opredelitev glavnih problemov, ki terjajo rešitve oziroma ukrepanje (Pučko, 2005, str 143).

4.1 Analiza poslovnega uspeha

Temeljni smisel obstoja poslovanja podjetja je ustvarjanje poslovnega uspeha. Analiza poslovanja se trudi ugotavljati ekonomski uspeh poslovanja. Tega je možno povsem pravilno ugotoviti le v poslovnem obdobju, ki pokriva celo življenjsko dobo podjetja. Na krajše obdobje se nanaša računovodsko izkazan poslovni uspeh (Pučko, 2005, str. 145).

4.1.1 Analiza prihodkov

Prihodki predstavljajo povečanja gospodarskih koristi oziroma vrednosti podjetja v obračunskem obdobju. V podjetju izboljšujejo poslovni rezultat in ugodno vplivajo na poslovanje podjetja. Da podjetje v določenem obdobju posluje pozitivno, morajo prihodki preseči odhodke (SRS 18, 2006).

Prihodki so opredeljeni s prodajno vrednostjo prodanih količin (brez DDV), zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki prav tako povečujejo poslovni izid.

Prihodki se po SRS 18 razčlenjujejo na poslovne, finančne in druge. Poslovni in finančni predstavljajo redne prihodke, ki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, drugi oziroma izredni prihodki pa so tisti, ki kažejo nenormalne in enkratne pojave.

Poslovni prihodki so prodajne vrednosti prodanih proizvodov, storitev in trgovskega blaga, materiala in prejetih nadomestil v zvezi s prodajo, ki vplivajo na poslovni izid (Zaman, Hočeva &, Igličar, 2007, str. 121).

Finančni prihodki so prihodki v zvezi s finančnimi naložbami poslovnega sistema. Finančne prihodke lahko razčlenimo na prihodke od prejetih udeležb v poslovnem izidu tistega poslovnega sistema, v katerega so vložena sredstva (predvsem dividende), ter prihodke od prejetih obresti na dana posojila. Med finančne prihodke je treba torej šteti le prejete obresti in ne prejema vračila glavnice posojila (Zaman, Hočeva &, Igličar, 2007, str. 122).

Drugi prihodki (pogosto imenovani tudi izredni prihodki) so poleg rednih prihodkov pridobljene vrednosti v obračunskem obdobju. Nastajajo ob izrednem povečanju sredstev ali ob izrednem zmanjšanju obveznosti do virov sredstev izid (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 122).

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Poslovni prihodki	17.491.815,00	102,9	11.879.373,00	103,7	67,9
Čisti prihodki iz prodaje	17.002.768,00	100,0	11.456.711,00	100,0	67,4
Sprememba vrednosti zalog proizv. in nedok. proizvod.	470.743,00	2,8	127.936,00	1,1	27,2
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	10.541,00	0,1	26.816,00	0,2	254,4
Drugi poslovni prihodki (prevred. poslov. prihodki)	7.763,00	0,0	47.834,00	0,4	616,2
Subvencije, dotacije, regresi	-	-	220.076,00	1,9	ni podatka
Finančni prihodki	97.393,00	0,6	57.015,00	0,5	58,5
Finančni prihodki iz deležev	7.850,00	0,0	3.925,00	0,0	50,0
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	89.543,00	0,5	53.090,00	0,5	59,3
Izredni prihodki	34.726,00	0,2	19.270,00	0,2	55,5
SKUPAJ	17.623.934,00	103,7	11.955.658,00	104,4	67,8

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Iz tabele 13 lahko razberemo, da so se prihodki v letu 2009 zmanjšali za 32,2 odstotka glede na leto prej in so v letu 2009 znašali 11.955.658 EUR. Za skoraj polovico so se zmanjšale skoraj vse vrste prihodkov.

Poslovni prihodki so se iz leta 2008 na leto 2009 zmanjšali za 32,1 odstotka. Znotraj skupine so se najbolj zmanjšale sledeče postavke; sprememba vrednosti zalog in nedokončane proizvodnje, ki se je zmanjšala za 72,8 odstotka, zelo pa so se povečali usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve ter drugi poslovni prihodki (prevrednoteni poslovni prihodki). Usredstveni lastni proizvodi so lastni proizvodi in storitve, ki jih je družba aktivirala med svoja opredmetena osnovna sredstva, prevrednotenje prihodkov pa je sprememba njihove knjigovodske vrednosti. Ti so v letu 2009 znašali 47.834 EUR in so bili za 516 odstotkov višji kot v letu 2008, v glavnem pa predstavljajo odpravo dolgoročnih rezervacij. Kljub izrednemu povečanju teh dveh postavk pa v obravnavanem obdobju večjega povečanja med celotnimi prihodki ne moremo zaznati, saj ti dve postavki skupaj predstavljata med celotnimi prihodki le 6 odstotkov.

Finančni prihodki v višini 57.015 EUR so bili v primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta nižji za 41,5 odstotkov in predstavljajo prihodke iz naslova obresti, dividend in cassa scontov. Finančni prihodki predstavljajo 0,5-odstoten delež v vseh prihodkih.

Drugi prihodki, ki so bili v letu 2009 realizirani v višini 19.270 EUR, predstavljajo 0,2-odstoten delež vseh prihodkov, ki jih je družba ustvarila v letu 2009, v primerjavi z letom prej pa so se zmanjšali za skoraj polovico.

4.1.2 Analiza odhodkov

Odhodki so zmanjšanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (na primer zalog blaga zaradi prodaje) ali povečanj dolgov (na primer zaradi zaračunanih obresti); prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala. Razvrščajo se na poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke. Poslovni odhodki in finančni odhodki so redni odhodki (SRS 17, 2006).

Odhodki se nanašajo na prodane količine, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov kot pridobljenih vrednosti. Odhodke razčlenimo na redne odhodke ter druge odhodke. Redni odhodki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, ločimo jih na poslovne odhodke in finančne odhodke. Drugi odhodki (oziroma izredni odhodki) pa kažejo neobičajne pojave (Zaman, Hočevar & Igljučar, 2007, str. 108 in 112).

Poslovni odhodki so stroški, ki se nanašajo na prodane proizvodne in storitve, ter nabavna vrednost trgovskega blaga, materiala in podobno v obračunskem obdobju in jih je potrebno pokriti s prihodki iz istega obdobja (Zaman, Hočevar & Igljučar, 2007, str. 113).

Finančni odhodki so odhodki za financiranje in naložbenje. Prve sestavljajo predvsem stroški danih obresti, drugi pa imajo predvsem naravo prevrednotovalnih finančnih odhodkov (SRS 17, 2006).

Druge odhodke sestavljajo neobičajne postavke (izredni odhodki) in ostali odhodki, ki zmanjšujejo poslovni izid (SRS 17, 2006).

Iz tabele 14 lahko razberemo pozitiven vpliv spremembe odhodkov, saj so se odhodki v letu 2009 zmanjšali za 28,9 odstotkov glede na leto prej. Glavni razlog za tako zmanjšanje odhodkov so seveda slabe razmere na trgu, kjer je upad povpraševanja povlekel za seboj zmanjšanje prodaje in proizvodnje. V letu 2009 so se zmanjšale prav vse postavke, z izjemo odpisov vrednosti, kjer je zabeleženo blago povečanje. Odhodki leta 2009 so bili ugotovljeni v višini 11.816.584 EUR, od tega poslovni odhodki v višini 11.693.336 EUR, finančni odhodki v višini 121.169 EUR in drugi odhodki v višini 2.079 EUR. Poslovni prihodki so se v primerjavi z letom prej zmanjšali za 28,7 odstotkov.

Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Poslovni odhodki	16.407.761,00	96,5	11.693.336,00	102,1	71,3
Stroški blaga, materiala in storitev	12.162.990,00	71,5	7.812.931,00	68,2	64,2
Stroški dela	3.224.149,00	19,0	2.853.443,00	24,9	88,5
Odpisi vrednosti	989.749,00	5,8	998.442,00	8,7	100,9
Drugi poslovni odhodki	30.873,00	0,2	28.520,00	0,2	92,4
Finančni odhodki	199.993,00	1,2	121.169,00	1,1	60,6
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	163.354,00	1,0	98.823,00	0,9	60,5
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	36.639,00	0,2	22.346,00	0,2	61,0
Izredni odhodki	9.577,00	0,1	2.079,00	0,02	21,7
SKUPAJ	16.617.331,00	97,7	11.816.584,00	103,1	71,1

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Finančni odhodki so se v primerjavi s preteklim letom zmanjšali za 39,4 odstotkov. Glavna razloga za zmanjšanje sta bila posojila bank kot posledica padca EURIBOR-ja in finančni odhodki iz naslova poslovnih obveznosti, saj je bila prodaja manjša kot preteklo leto in zaradi tega je bilo tudi manj danih popustov kupcem. Drugih odhodkov je v letu 2009 družba izkazala v znesku 2.079 EUR, kar predstavlja 78,3 odstotkov zmanjšanje glede na leto prej, vendar v skupnih odhodkih predstavljajo zanemarljiv delež, in sicer 0,2 odstotka.

4.1.3 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid (dobiček ali izguba) je ralika med prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. V knjigovodskih razvidih in računovodskih izkazih se poslovni izid ugotavlja s primerjanjem ustreznih pripoznanih prihodkov in odhodkov. Presežek prihodkov nad odhodki je dobiček, presežek odhodkov nad prihodki pa izguba. Obstajajo temeljne in druge vrste poslovnega izida (dobička ali izgube). Temeljne vrste poslovnega izida so poslovni izid (dobiček ali izguba) iz prodaje, poslovni izid (dobiček ali izguba) iz celotnega poslovanja, poslovni izid (dobiček ali izguba) iz rednega delovanja, celotni poslovni izid (celotni dobiček ali celotna izguba) in čisti poslovni izid (čisti dobiček ali čista izguba). Pomembne so za zunanje in notranje uporabnike (SRS 19, 2006).

Izkaz poslovnega izida nam kaže uspešnost poslovanja podjetja v določenem obdobju. Je dinamičen računovodski izkaz, saj se nanaša na obdobje in ne na določen trenutek (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 261).

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja. Sestavi se za splošne ali posebne namene za potrebe zunanjega poročanja. Od njegove vrste in narave podjetja sta odvisna obseg in razčlenitev postavk v njem (SRS 25, 2006).

Tabela 15: Izračun dobička podjetja za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni prihodki	17.491.815,00	11.879.373,00	67,9
Poslovni odhodki	16.407.761,00	11.693.336,00	71,3
Dobiček iz poslovanja	1.084.054,00	186.037,00	17,2
Finančni prihodki	97.393,00	57.015,00	58,5
Finančni odhodki	199.993,00	121.169,00	60,6
Dobiček iz financiranja	- 102.600,00	- 64.154,00	62,5
Izredni prihodki	34.726,00	19.270,00	55,5
Izredni odhodki	9.577,00	2.079,00	21,7
Dobiček iz izrednega poslovanja	25.149,00	17.191,00	68,4
Celotni dobiček	1.006.603,00	139.074,00	13,8
Davek iz dobička	220.049,00	33.243,00	15,1
Odloženi davki	2.621,00	- 2.299,00	-87,7
Čisti dobiček	783.933,00	108.130,00	13,8

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

V obeh obravnavanih letih je podjetje X d. d. poslovalo z dobičkom. Čisti dobiček se je v letu 2009 glede na leto 2008 zmanjšal za 86,2 odstotkov. Glavni razlog za to je veliko zmanjšanje poslovnih prihodkov, ki so se v letu 2009 glede na leto prej zmanjšali za 32,1 odstotkov. Poslovni odhodki so se v enakem obdobju zmanjšali za manjši delež, in sicer za 28,7 odstotkov. Dobiček iz poslovanja se je tako v letu 2009 zmanjšal za 82,8 odstotkov, kar je glavni razlog za zmanjšanje čistega dobička, saj poslovni prihodki in poslovni odhodki predstavljajo največji strukturni delež med prihodki in odhodki. Podobno je bilo pri dobičku iz financiranja, saj so se tudi finančni prihodki zmanjšali za večji delež kot finančni odhodki. Izredni prihodki so se v letu 2009 zmanjšali za skoraj polovico, izredni odhodki pa za dobre tri četrtine, vendar pa dobiček iz izrednega poslovanja predstavlja manjši strukturni delež celotnega poslovanja, zato njuna sprememba ni bistveno vplivala na celotni izid poslovanja.

4.2 Analiza poslovne uspešnosti

Mera uspešnosti poslovanja podjetja ne more biti že sam poslovni uspeh. Le-tega je nujno izmeriti v skladu z načelom racionalnosti z vlaganji, ki so bila potrebna za dosego tega uspeha. Z vidika lastnikov podjetja so ta vlaganja njihov vloženi kapital. Tako pridemo do

donosnosti lastnega kapitala kot temeljnega kazalca poslovne uspešnosti zasebnega podjetja (Pučko, 2005, str. 151).

Uspešnost poslovanja lahko merimo na več načinov. V nadaljevanju bom poslovno uspešnost podjetja X d. d. prikazala s podrobnejšo analizo naslednjih postavk: z analizo gospodarnosti, z analizo produktivnosti dela der analizo dobičkonosnosti. Z izračuni teh analiz lažje odgovorimo na vprašanja o vplivu posameznih problemskih oziroma prednostnih stanj na uspeh in o uspešnosti poslovanja podjetja.

4.2.1 Analiza gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti kažejo na učinkovitost poslovanja podjetja oziroma na razmerje med prihodki in odhodki Poslovni sistem posluje gospodarno takrat, ko so prihodki večji od odhodkov.

Osnovne oblike te vrste kazalnikov so (Zaman, Hočeva &, Igličar, 2007, str. 298 -299):

$$\text{gospodarnost poslovanja} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} \quad (13)$$

Gospodarnost poslovanja kaže učinkovitost podjetja pri opravljanju njegove osnovne (poslovne) dejavnosti, saj so iz koeficienta izločeni finančni prihodki in finančni odhodki in drugi odhodki. Dano razmerje bi lahko opredelili tudi kot razmerje med ciljem gospodarjenja in sredstvi za doseganje cilja.

$$\text{celotna gospodarnost} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} \quad (14)$$

Kazalnik celotne gospodarnosti je podoben prejšnjemu kazalniku, le da sedaj primerjamo vse prihodke z vsemi odhodki. Pozitiven kazalnik pomeni, da je podjetje poslovalo z dobičkom. Če primerjamo vrednost kazalnika celotne gospodarnosti s kazalnikom gospodarnosti poslovanja, lahko ugotovimo vpliv neposlovnih dejavnosti (predvsem financiranja) na gospodarnost podjetja.

Glavni namen izračunanih kazalnikov je zagotavljanje podpore poslovodstvu za boljše odločanje. Kader v podjetju mora biti strokoven in sposoben razmeti pomen kazalnikov, ki pokažejo, kašna je finančna stabilnost, finančno ravnovesje in nakazujejo smer nadaljnegga poslovanja.

Na naslednji strani so v tabeli podani izračuni zgoraj naštetih kazalnikov v obdobju 2008 - 2009.

Tabela 16: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju X d. d. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	INDEKS 09/08
1. Celotni prihodki	17.623.934,00	11.955.658,00	67,8
2. Celotni odhodki	16.617.331,00	11.816.584,00	71,1
3. Redni prihodki	17.589.208,00	11.936.388,00	67,9
4. Redni odhodki	16.607.754,00	11.814.505,00	71,1
5. Poslovni prihodki	17.491.815,00	11.879.373,00	67,9
6. Poslovni odhodki	16.407.761,00	11.693.336,00	71,3
Celotna gospodarnost (1/2)	1,0606	1,0118	95,4
Gospodarnost iz rednega poslovanja (3/4)	1,0591	1,0103	95,4
Gospodarnost poslovanja (5/6)	1,0661	1,0159	95,3

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Iz izračunanih kazalcev lahko razberemo, da je podjetje v obravnavanih letih poslovalo gospodarno. Vsi kazalci so večji od ena, kar pomeni, da so bile vse vrste prihodkov večje od odhodkov v obravnavanih obdobjih. Kljub pozitivnim kazalcem po posameznih letih pa so se prav vsi izračunani kazalci v letu 2009 zmanjšali glede na leto 2008 za skoraj 5 odstotkov. Razlog za to je večje zmanjšanje prihodkov v obravnavanem obdobju v primerjavi z zmanjšanjem odhodkov.

4.2.2 Analiza produktivnosti dela

Produktivnost opredeljujemo kot odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. Produktivnost dela je opredeljena kot razmerje med vložnim delovnim časom, ki je bil potreben za dosego teh pridobljenih poslovnih učinkov in poslovnimi prihodki (Pučko, 2005, str. 160).

Spodnja tabela prikazuje podatke o poslovnih prihodkih, ki jih je v obravnavanem obdobju ustvaril en zaposleni delavec ter prihodke, ki so bili ustvarjeni na eno opravljeno delovno uro.

Tabela 17: Izračun produktivnosti dela v podjetju X d. d. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	INDEKS 09/08
1. Poslovni prihodki	17.491.815,00	11.879.373,00	67,9
2. Povprečno število zaposlenih	168	151	89,9
3. Število opravljenih delovnih ur	306.432	247.099	80,6
Produktivnost I (1/2)(EUR/zaposl.)	104.117,9	78.671,3	75,6
Produktivnost II (1/3)(EUR/uro)	57,1	48,1	84,2

Vir: Izkaz poslovnega izida in kadrovska evidenca podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Produktivnost dela v podjetju X d. d. sem izračunala s pomočjo prihodkov iz poslovanja, ki sem jih primerjala s povprečnim številom zaposlenih (produktivnost I). Nato sem prihodke

primerjala tudi z obsegom porabljenega dela oziroma s številom opravljenih delovnih ur v podjetju (produktivnost II).

Obe produktivnosti sta se v letu 2009 zmanjšali. Prihodki na zaposlenega so se v obravnavanem obdobju zmanjšali za 24,4 odstotkov, prihodki na posamezno uro dela v podjetju pa so se zmanjšali za 15,8 odstotkov. Glavni razlog za upad produktivnosti je veliko zmanjšanje prihodkov, slednje pa je posledica velikega upada naročil zaradi neugodnih razmer na trgu.

4.2.3 Analiza dobičkonosnosti

Pri kazalnikih dobičkonosnosti opazujemo dobičkonosnost sredstev, kapitala in prihodkov. Obstajajo številne inačice teh kazalnikov, v praksi pa se največkrat uporabljajo naslednji kazalniki (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 299 -301):

$$\text{čista dobičkonosnost sredstev} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \quad (15)$$

Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja. Čim večja je vrednost kazalnika, tem uspešnejše je poslovanje podjetja.

$$\text{čista dobičkonosnost kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje kapitala}} \quad (16)$$

Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala kaže, koliko denarnih enot je 'ustvarila' ena denarna enota kapitala.

$$\text{dobičkonosnost prihodkov} = \frac{\text{celotno poslovni izid}}{\text{prihodki}} \quad (17)$$

$$\text{čista dobičkonosnost prihodkov} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} \quad (18)$$

Kazalnika dobičkonosnosti in čiste dobičkonosnosti prihodkov prikazujeta delež oziroma odstotek dobička v prihodkih. Zmanjšanje teh kazalnikov je največkrat sporočilo za poslovodstvo podjetja, da mora skrbneje spremljati stroške podjetja.

V obravnavanem obdobju je podjetje poslovalo donosno, saj je ustvarjalo dobiček. V letu 2009 se je dobiček zelo zmanjšal, kar je vplivalo na zmanjšanje vseh izračunanih kazalnikov. Izmed vseh kazalnikov se je najbolj zmanjšala čista dobičkonosnost kapitala, in sicer za 87 odstotkov, razlog za to pa je poleg zmanjšanja čistega dobička tudi povečanje povprečnega kapitala v letu 2009 za 5,7 odstotkov. Konec leta 2009 je čista dobičkonosnost kapitala znašala 0,0142, kar pomeni, da je 100 EUR vloženega kapitala v tem letu prineslo 1,42 EUR čistega dobička. Čista dobičkonosnost sredstev se je zmanjšala za 85,6 odstotkov in je znašala

konec leta 2009 0,008, kar pomeni, da je 100 EUR vloženih sredstev v tem letu ustvarilo 0,8 EUR čistega dobička. Precej sta se zmanjšala tudi dobičkonosnost prihodkov in čista dobičkonosnost prihodkov, in sicer oba za skoraj 80 odstotkov.

Tabela 18: Izračun kazalnikov dobičkonosnosti podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009

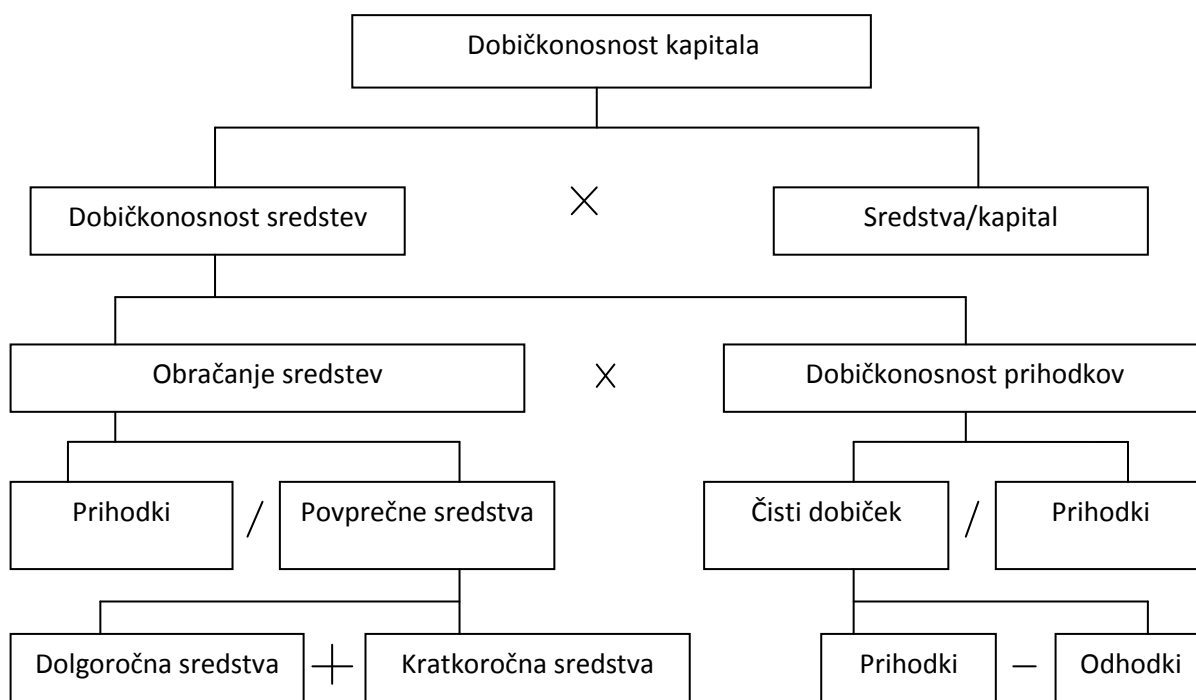
POSTAVKA	2008	2009	INDEKS 09/08
1. Čisti dobiček	783.933,00	108.130,00	13,8
2. Povprečni kapital	7.192.045,87	7.604.498,00	105,7
3. Povprečna sredstva	13.998.803,57	13.451.544,50	96,1
4. Celotni poslovni izid	1.006.603,00	139.074,00	13,8
5. Celotni prihodki	17.623.934,00	11.955.658,00	67,8
Čista dobičkonosnost kapitala (1/2)	0,109	0,0142	13,0
Čista dobičkonosnost sredstev (1/3)	0,056	0,0080	14,4
Dobičkonosnost prihodkov (4/5)	0,0571	0,0116	20,4
Čista dobičkonosnost prihodkov (1/5)	0,0445	0,0090	20,3

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

4.2.4. Povezava kazalcev uspešnosti

Vse kazalnike, ki jih izračunamo na podlagi finančnih izkazov podjetja in drugih virov, lahko združujemo v povezane kazalnike.

Du Pontov sistem povezanih kazalnikov (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 302):



Du Pontov sistem povezanih kazalnikov spada med najbolj znane in najstarejše sisteme povezanih kazalnikov. Uvedla ga je ameriška družba I. E. Du Pont de Nemours & Company. Ta sistem predstavlja izbor logično povezanih kazalnikov v piramidno obliko z izhodiščnim kazalnikom dobičkonosnosti kapitala, zajema pa podatke iz izkaza stanja in iz izkaza uspeha.

Du Pontov sistem povezuje donosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev in ekonomičnostjo. Obračanje osnovnih sredstev namreč lahko znatno vpliva na spremembo. Če se recimo hitrost obračanja celotnih sredstev poveča, ekonomičnost pa ostane nespremenjena, se dobičkonosnost poveča v podjetju, ki učinkovito upravlja s celotnimi sredstvi. Lahko pa se poveča s povečanjem donosnosti prihodkov pri nespremenjeni hitrosti obračanja celotnih sredstev, na kar vpliva ekonomičnost poslovanja, ki pa jo poleg dejavnikov stroškov poslovanja določajo tudi dejavniki produktivnosti zaposlenih (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 89).

Če Du Pontov sistem dodelamo tako, da bo izhodišče sistema povezanih kazalcev uspešnosti donosnost kapitala in ne donosnost sredstev, kot jih opredeljuje Du Pontov sistem, dobimo naslednjo povezavo (Pučko, 2005, str. 154-156):

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povp. poslovna sredstva}} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečen kapital}} \times \frac{\text{povprečen kapital}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} \quad (19)$$

V nadaljevanju je naveden postopek izpeljave povezanosti kazalcev, v kateri znak (E) predstavlja koeficient ekonomičnosti:

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{\text{prihodki} - \text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{\text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{1}{E} \quad (29)$$

Na podlagi Du Pontovega sistema lahko dobičkonosnost sredstev izrazimo kot:

$$\begin{aligned} \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} &= \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} \times \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} \\ &= \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} \times \left(1 - \frac{1}{E}\right) \end{aligned} \quad (21)$$

Obračanje poslovnih sredstev lahko razčlenimo na:

$$\frac{\text{prihodki}}{\text{povp. poslovna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}} \times \frac{\text{povprečno število zaposlenih}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} \quad (22)$$

Povezavo med donosnostjo, produktivnostjo dela, opremljenosti dela s sredstvi in ekonomičnostjo lahko sedaj izrazimo tako:

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povp. poslovna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. število zaposlenih}} \times \frac{\text{povp. število zaposlenih}}{\text{povp. poslovna sredstva}} \times \left(1 - \frac{1}{E}\right) \quad (23)$$

Tabela 19: Du Pontov sistem povezanih kazalcev podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	INDEKS 09/08
1. Celotni prihodki	17.623.934,00	11.955.658,00	67,8
2. Celotni odhodki	16.617.331,00	11.816.584,00	71,1
3. Povprečna vrednost sredstev	13.998.803,57	13.451.544,50	96,1
4. Povprečno število zaposlenih	168	151	89,9
a) opremljenost dela s sredstvi (3/4)	83.326,21	89.083,08	106,9
b) gospodarnost (1/2)	1,0606	1,0118	95,4
c) produktivnost dela (1/4)	104904,3690	79176,5430	75,5
d) (1/opremljenost dela s sredstvi)*10⁶	12,0010	11,2255	93,5
e) (1-(1/gospodarnost))*10²	5,7116	1,1632	20,4
Dobičkonosnost sredstev (c*d*e)*10⁻⁸	0,0719	0,0103	14,4

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. za leti 2008 in 2009.

Iz izračunanih kazalcev lahko razberemo, da se je dobičkonosnost sredstev v podjetju v letu 2009 zmanjšala za 85,6 odstotkov glede na leto 2008. Gospodarnost se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 4,6 odstotkov. Do zmanjšanja dobičkonosnosti sredstev pa je prišlo predvsem zaradi velikega zmanjšanja dobičkonosnosti prihodkov za 79,6 odstotkov. Precej se je zmanjšala tudi produktivnost dela, in sicer za 24,5 odstotkov. Opremljenost dela s sredstvi se je v letu 2009 glede na leto prej povečala za 6,9 odstotkov, kar je imelo negativen vpliv na dobičkonosnost sredstev, ki so se na račun povečanja te postavke zmanjšala za 6,5 odstotkov. Razlog za povečanje opremljenosti dela s sredstvi pa je v tem, da se je povprečna vrednost sredstev v obravnavanem obdobju sicer zmanjšala, a za manjši odstotek kot število zaposlenih, in posledično je kazalec opremljenosti dela s sredstvi v letu 2009 zrasel.

SKLEP

V diplomski nalogi sem analizirala poslovanje podjetja X d. d. v letih 2008 in 2009. Na osnovi analize sem poskušala ugotoviti značilnosti poslovanja podjetja in njegove uspešnosti ter določiti dejavnike, ki so na to vplivali.

Globalna finančna in gospodarska kriza je imela neposreden učinek na zmanjšanje gradbene dejavnosti na najpomembnejših trgih podjetja X d. d.. Zato so se v podjetju prilagodili z ukrepi na različnih področjih delovanja, ki so najpomembnejša za uspešno poslovanje v kriznih razmerah. Okrepili so prodajne aktivnosti in optimizirali procese. Globalna kriza pa ni edini izziv za podjetje X d. d., saj se mora podjetje tudi ustrezno odzivati na spreminjajoče globalne trende. Zaradi globalnega segrevanja bodo v naslednjih desetletjih ključne inovacije na

področju energetske učinkovitosti, rabe obnovljivih virov, izboljševanje izolativnih materialov in razvoja novih tehnologij.

Pri analizi zaposlenih sem ugotovila, da se je število zaposlenih v zadnjih dveh letih precej zmanjšalo. Zaradi razmer na trgu je bilo zmanjšanje večje v letu 2009, in sicer za kar 17 ljudi oziroma skoraj 10 odstotkov zaposlenih manj kot v letu prej. Za boljšo predstavo o gibanju zaposlenih v celotni panogi sem podatke primerjala s povprečnim številom zaposlenih v sorodnih podjetjih v Sloveniji. Na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije sem dobila le podatke za leti 2007 in 2008, kasnejših podatkov še ni. Podatke sem iskala za podjetja, ki prav tako kot podjetje X d. d. spadajo med srednje velika podjetja in ki imajo enako SKD. V letu 2007 je bilo v sorodnih podjetjih povprečno zaposlenih 106 delavcev, število pa je v letu 2008 naraslo na 114. Gibanje števila zaposlenih v sorodnih podjetjih je bilo torej z začetkom globalne krize ravno obratno kot v proizvodnem podjetju, ki ga opisujem. Glede na splošno stanje na trgu delovne sile danes pa menim, da so podatki za leto 2009 precej podobni stanju v podjetju X d. d..

Pri analizi nabave sem ugotovila, da so se izdatki za nabavo zmanjšali za vse proizvodne skupine podjetja. Ključne aktivnosti nabave podjetja X d. d. so bile v letu 2009 usmerjene v zniževanje nabavnih cen, zniževanje zalog materialov, doseganje optimalnih letnih rabatov in vzpostavljanje sodelovanja z novimi dobavitelji. Izdatki za nabavo so tako bili v letu 2009 nižji za 38 odstotkov, znašali pa so 8,7 mio EUR. Polovico izdatkov je bilo namenjenih za proizvodni program A, tretjina za B, ostalo pa za proizvodna programa D in D ter stroške in režijo. Podjetje X d. d. ima cilj izboljševati svoj konkurenčni položaj in zato je v preteklem letu pričelo sodelovati s šestnajstimi novimi dobavitelji ter navezalo stike z osemnajstimi potencialnimi novimi.

Veliko sprememb je bilo v letu 2009 zaznati tudi pri analizi proizvodnje. Proizvodnja vseh proizvodov se je zelo zmanjšala. Proizvodnja proizvoda A se je zmanjšala za 22 odstotkov, proizvoda B za 38 odstotkov, proizvoda C za kar 66 odstotkov in proizvodnja proizvoda D za 45 odstotkov. Zaradi zmanjšanja proizvodnje se je na proizvodnem programu A ukinila trozemska proizvodnja in delo je potekalo le še v dveh izmenah. Prodajni program proizvoda B je vezan pretežno na gradbeništvo in zato so se soočili s hudo krizo na vseh svojih prodajnih trgih. Pri programu C so zabeležili drastičen upad naročil, v proizvodnem programu D so ugotovili, da ne bodo mogli zagotoviti naročil nad pragom rentabilnosti in zato proizvodnjo D ukinjajo.

Zaradi zmanjšanja števila zaposlenih ter zmanjšanja obsega proizvodnje in prodaje ni presenetljivo, da sem pri analizi produktivnosti ugotovila tudi precejšnje zmanjšanje prihodkov na zaposlenega in tudi prihodkov na posamezno uro dela v podjetju. Prva se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za skoraj četrtino, druga pa za dobrih 15 odstotkov.

Pri analizi financiranja sem ugotovila, da je delež kapitala v financiranju v letu 2009 znašal 58 odstotkov, kar je 5,5-odstotno povečanje glede na leto prej. Stopnja kapitalizacije se je

povečala zato, ker so se obveznosti do virov sredstev v obravnavanem obdobju zmanjšale za manjši delež, kot se je zmanjšal kapital. Podjetje vzdržuje priporočljive vrednosti stopnje kapitalizacije, ki naj bi znašala vsaj 50 odstotkov, kar predstavlja celotno pokritje tujega kapitala z lastnim kapitalom. V podjetju X d. d. je bila stopnja kapitalizacije v obeh letih nad to mejo. Tako torej podjetje z lastnim kapitalom zagotavlja finančno varnost, kar predstavlja manjše tveganje za nesposobnost plačevanja podjetja ali vračanja dolgov podjetja. Prav tako je mogoče opaziti izboljšanja na področju plačilne sposobnosti. Za podjetje, ki ima primerno raven likvidnosti, naj bi pospešeni koeficient znašal vsaj 1, kratkoročni koeficient pa naj bi dosegal vrednost vsaj 2, v podjetju X d. d. pa sta oba kazalca le 4 odstotke manjša od te vrednosti, oba pa sta se v letu 2009 povečala glede na leto 2008. Bolj neugodne rezultate sem dobila pri računanju finančne stabilnosti. Da podjetje posluje finančno stabilno, mora biti vrednost vseh zgoraj izračunanih kazalnikov približno enaka 1, v podjetju X d. d. pa vsi kazalniki presegajo to vrednost. Prevelika vrednost je še posebej neugodna pri količniku finančne stabilnosti, saj prevelika vrednost pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev. Ta količnik je v podjetju X d. d. v letu 2009 znašal 1,53, glede na leto 2008 pa se je povečal za 5,6 odstotkov.

Pri analizi dolgoročnih sredstev v obravnavanem obdobju ni bilo večjih sprememb, v skupni vrednosti so se zmanjšala za 7,2 odstotka in tako v letu 2009 predstavljala odstotek manj v skupnih vrednostih kot v letu 2008. Med kratkoročnimi sredstvi je bila največja sprememba ugotovljena s padcem denarnih sredstev, ki pa nihajo dnevno, predstavljajo pa le manjši delež med celotnimi sredstvi. Zmanjšale so se tudi zaloge, in sicer za 18,9 odstotkov, kar je bilo pričakovano glede na zmanjšan obseg povpraševanja in proizvodnje.

Pri izkazu poslovnega izida je podjetje tudi v letu 2009 poslovalo z dobičkom, vendar pa je bil ta glede na leto 2008 ta 86,2 odstotka manjši. Poleg velikega zmanjšanja obsega poslovanja je potrebno upoštevati tudi to, da so se vsi prihodki zmanjšali za večji odstotek, kot so se zmanjšali odhodki. Z izračunom kazalcev gospodarnosti sem ugotovila, da je podjetje v obeh letih obravnavanega obdobja poslovalo gospodarno. Vsi kazalci so večji od ena, kar pomeni, da so bile vse vrste prihodkov večje od odhodkov v obravnavanih obdobjih. Pri izračunih kazalcev dobičkonosnosti sem tudi ugotovila upad kazalnikov v obdobju za 80 odstotkov in več.

Na podlagi celotne analize lako ocenim, da gre za uspešno podjetje. Leto 2009 so zaznamovale izjemno zahtevne gospodarske okoliščine, povezane z globalno finančno krizo in njenimi učinki na realni sektor. V podjetju so se s težavami spoprijemali na različne načine in ukrepali na več področjih, predvsem na prodajnem, nabavnem in razvojnem, ter z zniževanjem stroškov. Dosežena raven gospodarskih aktivnosti je bila na vseh trgih bistveno nižja od pričakovanja, kar je posledično povzročilo zmanjšanje povpraševanja in obsega poslovanja. Kljub težkim pogojem na trgu pa je podjetju X d. d. uspelo letu zaključiti s pozitivnim rezultatom. Predvidevam, da bo podjetje v prihodnosti še naprej poslovalo uspešno in povečevalo svoje poslovanje na obstoječih in tudi perspektivnih trgih.

LITERATURA IN VIRI

1. Berk, A., Lončarski, I. & Zajc, P. (2002). *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
2. *Informacijski pooblaščenec*. Zakon o gospodarskih družbah 2003. Najdeno 15. oktobra na spletnem naslovu <http://www.ip-rs.si/zakonodaja/zakon-o-gospodarskih-druzbah/>
3. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
4. Lipičnik, B. (2005). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Mihelčič, M. (2004). *Poslovne funkcije*. Ljubljana: Fakulteta za računalništvo in informatiko.
6. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
7. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovajne poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Pučko, D. (2008). *Strateški management 1*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. *Register predpisov Slovenije 2009*. Najdeno 12. Oktobra 2010 na spletnem naslovu http://zakonodaja.gov.si/rpsi/r02/predpis_NAVO912.html
10. Rozman, R. (1993). *Organizacija proizvodnje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. *Si-stat podatkovni portal*. Statistični urad Republike slovenije 2010.
Najdeno 11. Oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp>
12. *Slovenski računovodski standardi 2006*. Najdeno 15. Oktobra 2010 na spletnem naslovu http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/srs_2006/srs_2006.zip
13. *Standardna klasifikacije dejavnosti 2008*. Najdeno 11. Oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/Registri/Drugo/SKD>
14. Turk, I. (2003). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
15. Zaman, M., Hočevar, M., Igličar, A. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Žnidaršič Kranjc, A. (1995). *Ekonomika podjetja*. Postojna: Dej.

PRILOGI

Tabela 1: Bilanca stanja podjetja X d. d. na dan 31. 12. v letih 2008 in 2009 (v EUR)

	31.12.2009	%	31.12.2008	%	Indeks 09/08
SREDSTVA	12.971.596,00	100,00	13.931.493,00	100,00	93,1
Dolgoročna sredstva	5.629.819,00	43,4	6.067.031,00	43,5	92,8
Neopredmetena sredstva in dolgoročne AČR	146.171,00	1,1	92.033,00	0,7	158,8
Opredmetena osnovna sredstva	5.187.548,00	40,0	5.680.321,00	40,8	91,3
Naložbene nepremičnine	13.145,00	0,1	14.021,00	0,1	93,8
Dolgoročne finančne naložbe	189.521,00	1,5	189.521,00	1,4	100,0
Odložene terjatve za davek	93.434,00	0,7	91.135,00	0,7	102,5
Kratkoročna sredstva	7.258.564,00	56,6	7.640.024,00	54,8	95,0
Zaloge	2.180.265,00	16,8	2.476.102,00	17,8	88,1
Kratkoročne poslovne terjatve	5.026.236,00	38,7	5.064.743,00	36,4	99,2
Denarna sredstva	52.063,00	0,5	99.179,00	0,7	52,5
Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	83.213,00	0,6	224.438,00	1,6	37,1
Zunajbilančna sredstva	1.414.264,00	100	1.414.264,00	100	100,0

OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	12.971.596,00	100,0	13.931.493,0	100,0	93,1
Kapital	7.536.930,00	58,1	7.672.066,0	59,1	98,2
Vpoklicani kapital	867.055,00	11,5	867.055,0	6,7	100,0
Kapitalske rezerve	1.329.245,00	153,3	1.329.245,0	10,2	100,0
Rezerve iz dobička	2.940.929,00	221,2	2.935.523,0	22,6	100,2
Preneseni čisti poslovni izid	2.296.977,00	78,1	1.795.507,0	13,8	127,9
Čisti poslovni izid poslovnega leta	102.724,00	4,5	744.736,0	5,7	13,8
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve	396.722,00	386,2	284.754,0	2,2	139,3
Dolgoročne obveznosti	817.368,00	206,0	1.051.052,0	8,1	77,8
Dolgoročne finančne obveznosti	817.368,00	100,0	1.051.052,0	8,1	77,8
Kratkoročne obveznosti	4.202.576,00	514,2	4.909.245,0	37,8	85,6
Kratkoročne finančne obveznosti	1.995.921,00	47,5	1.878.239,0	14,5	106,3
Kratkoročne poslovne obveznosti	2.206.655,00	110,6	3.031.006,0	23,4	72,8
Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	18.000,00	0,8	14.376,0	0,1	125,2
Zunajbilančna sredstva	1.414.264,00	100	1.414.264,00	100	100,0

Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. na dan 31. 12. za leti 2008 in 2009.

Tabela 2: Izkaz poslovnega izida podjetja X d. d. v letih 2008 in 2009 (v EUR)

	2009	%	2008	%	Indeks 09/08
Čisti prihodki iz prodaje	11.456.711,0	100,0	17.002.768,0	100,0	67,4
Čisti prihodki od prodaje proizv. in stor. na domačem trgu	4.360.083,0	38,1	6.967.461,0	41,0	62,6
Čisti prihodki od prodaje blaga in mat. na domačem trgu	1.941,0	0,0	134.274,0	0,8	1,4
Čisti prihodki od prodaje proizv. in stor. na trgu EU	3.314.915,0	28,9	4.406.367,0	25,9	75,2
Čisti prihodki od prodaje blaga in mat. na trgu EU	189,0	0,0	413.712,0	2,4	0,0
Čisti prihodki od prodaje proizv. in stor. na trgu izven EU	3.540.683,0	30,9	4.338.927,0	25,5	81,6
Čisti prihodki od prodaje blaga in mat. na trgu izven EU	238.900,0	2,1	742.027,0	4,4	32,2
Sprememba vrednosti zalog proizv. in nedok. proizv.	127.936,0	1,1	470.743,0	2,8	27,2
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	26.816,0	0,2	10.541,0	0,1	254,4
Drugi poslovni prihodki (prevred. poslov. prihodki)	47.834,0	0,4	7.763,0	0,0	616,2
Subvencije, dotacije, regresi	220.076,0	1,9	-	-	n.a.
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA	11.879.373,0	103,7	17.491.815,0	102,9	67,9
POSLOVNI ODHODKI	11.693.336,0	102,1	16.407.761,0	96,5	71,3
Stroški blaga, materiala in storitev	7.812.931,0	68,2	12.162.990,0	71,5	64,2
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	217.294,0	1,9	968.057,9	5,9	22,4
Stroški porabljenega materiala	6.329.532,0	55,2	9.188.346,2	56,0	68,9
Stroški storitev	1.266.105,0	11,1	1.591.552,8	9,7	79,6
Stroški dela	2.853.443,0	24,9	3.224.149,0	19,0	88,5
Stroški plač	2.039.294,6	17,8	2.231.455,5	13,6	91,4
Stroški pokojninskih zavarovanj	57.283,6	0,5	49.223,3	0,3	116,4
Stroški drugih zavarovanj	332.244,6	2,9	393.786,3	2,4	84,4
Drugi stroški dela	423.898,3	3,7	426.601,8	2,6	99,4
Odpisi vrednosti	998.442,0	8,7	989.749,0	5,8	100,9
Amortizacija neopred. dolg. sred. in opr. osn. sred.	853.613,5	7,3	836.795,8	5,1	102,0
Prevred. posl. odhodki pri neopr. dolg. sredstvih in OOS	2.149,2	0,0	164,1	0,0	1309,9
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obr. sredstvih	163.706,7	1,4	121.417,4	0,7	134,8
Drugi poslovni odhodki	28.520,0	0,2	30.873,0	0,2	92,4
Dobiček ali izguba iz poslovanja	186.037,0	1,6	1.084.054,0	6,4	17,2
Finančni prihodki	57.015,0	0,5	97.393,0	0,6	58,5
Finančni prihodki iz deležev	3.925,0	0,0	7.850,0	0,0	50,0
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	53.090,0	0,5	89.543,0	0,5	59,3
Finančni odhodki	121.169,0	1,1	199.993,0	1,2	60,6
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	98.823,0	0,9	163.354,0	1,0	60,5
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	22.346,0	0,2	36.639,0	0,2	61,0
Drugi prihodki	19.270,0	0,2	34.726,0	0,2	55,5
Drugi odhodki	2.079,0	0,0	9.577,0	0,1	21,7
CELOTEN DOBIČEK	139.074,0	1,2	1.006.603,0	5,9	13,8

se nadaljuje...

...nadaljevanje

Davek iz dobička	34.768,5	0,3	251.650,8	1,5	13,8
Odloženi davki	- 2.299,0	0,0	2.621,0	0,0	-87,7
ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	108.130,0	0,9	783.933,0	4,6	13,8

Vir: Letno poročilo podjetja X d. d. na dan za leti 2008 in 2009.