

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
KOVINOPLASTIKA LOŽ D.D.**

LJUBLJANA, AVGUST 2004

UROŠ KOVAČ

IZJAVA

Študent UROŠ KOVAČ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. MATEJA LAHOVNIKA in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 3.8.2004.

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. PREDSTAVITEV PODJETJA	2
2.1. NASTANEK IN RAZVOJ PODJETJA	2
2.2. PROIZVODNI IN PRODAJNI PROGRAM	3
2.3. ZNAČILNOSTI PANOGE	4
3. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI	5
3.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	5
3.1.1. ANALIZA PRIHODKOV	6
3.1.2. ANALIZA ODHODKOV	7
3.1.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	9
3.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI	10
3.2.1. ANALIZA PRODUKTIVNOSTI DELA	11
3.2.2. ANALIZA EKONOMICNOSTI	12
3.2.3. ANALIZA DONOSNOSTI	13
4. ANALIZA SREDSTEV	15
4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	16
4.1.1. OBSEG IN STRUKTURA STALNIH SREDSTEV	16
4.1.2. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV	18
4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	19
4.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV	20
4.2.2. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV	21
5. ANALIZA ZAPOSLENIH	22
5.1. OBSEG IN STRUKTURA ZAPOSLENIH	23
5.1.1. OBSEG ZAPOSLENIH	23
5.1.2. STAROSTNA STRUKTURA ZAPOSLENIH	24
5.1.3. IZOBRAZBENA STRUKTURA ZAPOSLENIH	24
5.1.4. SPOLNA STRUKTURA ZAPOSLENIH	25
5.2. DINAMIKA ZAPOSLENIH	26
5.3. IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA	26
5.4. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA	27
6. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	28
6.1. ANALIZA NABAVE	28
6.1.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE PO DOBAVITELJIH	29
6.1.2. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE PO VRSTAH MATERIALA	30
6.2. ANALIZA PROIZVODNJE	31
6.2.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE PO PROFITNIH CENTRIH	31
6.3. ANALIZA PRODAJE	32
6.3.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO PROFITNIH CENTRIH	32
6.3.2. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO PRODAJNIH TRGIH	33
6.4. ANALIZA FINANCIRANJA	34
6.4.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	34
6.4.2. PLAČILNA SPOSOBNOST	37
6.4.3. FINANČNA STABILNOST	38
7. SKLEP	39
LITERATURA	42
VIRI	44

1. UVOD

Vsako podjetje kot osnovna celica gospodarstva ima opredeljeno strukturo, dinamiko, načela ter skupni cilj, h kateremu morajo usklajeno težiti vsi podcilji in aktivnosti. V ta namen vodstvo potrebuje ustrezne informacije, pridobljene na podlagi presojanja poslovnih dogodkov, da bi lahko sprejeli odločitve, ki omogočajo večjo uspešnost in ohranitev realne vrednosti sredstev. Uresničevanje ciljev pa praviloma ne poteka brez odklonov, zato z analiziranjem raziskujemo procese in stanja, da spoznamo vplive in pripravimo podlage za preudarnейše gospodarjenje (Koletnik, 1995, str. 29).

Analiza poslovanja je opredeljena s procesom spoznavanja oziroma proučevanja poslovanja konkretnega podjetja in podjetju oziroma organizacijskim enotam služi kot priprava za odločanje o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika (Rozman, 1995, str. 43).

Predmet mojega diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002. Namen analize je določen ekonomsko, organizacijsko in uporabniško. Ekonomski namen analize je v ugotavljanju smotnosti gospodarjenja podjetja in doseganju primerne uspešnosti poslovanja. Po organizacijski določenosti skuša analiza z iskanjem in predlaganjem ukrepov vplivati na smotno odločanje v podjetju in s tem na izboljšanje poslovanja, poleg tega pa je vedno namenjena določenemu uporabniku ter njegovim potrebam, zato jo je potrebno napraviti v njegovo korist (Lipovec, 1983, str. 16-22). Cilj analize poslovanja je predstaviti poslovanje podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter primerjati rezultate v obeh letih. Na podlagi tega se ugotovijo prednostna in problemska stanja in njihov vpliv na razvoj podjetja.

Za doseg zastavljenega cilja je potrebno izbrati ustrezno metodo oziroma pot, zato sem analizo poslovanja podjetja opravil po določenem načrtu. Pričel sem s sistematičnim zbiranjem podatkov o poslovanju podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge, v katero spada omenjeno podjetje. Na osnovi zbranih podatkov, ki sem jih razvrstil v tabele, sem izvedel primerjavo dosežkov podjetja v letu 2002 z preteklimi dosežki, torej z letom 2001, in izvedel še primerjavo z oddelkom 28 (proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav) predelovalne dejavnosti. V nadaljevanju bom za slednjo uporabljal pojem panoga. Izračunal sem različne kazalce, kazalnike in strukture ter dobljene odklone oziroma dinamiko pojavov izrazil z indeksi. Pri tem sem si pomagal s podatki iz bilanc stanja in izkazov poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002, z letnima poročiloma ter računalniškimi izpisi nabave in kadrovske funkcije. Dodatni vir so predstavljali bilanca stanja in izkaz poslovnega izida za vse družbe oddelka predelovalne dejavnosti 28 ter letna ocena gospodarjenja kovinske industrije Slovenije za leto 2002, ki sem jih prejel od Gospodarske zbornice Slovenije.

Ker so podatki v računovodskih izkazih izraženi vrednostno ter tako podvrženi vplivom rasti cen, sem zaradi primerljivosti vse vrednostno izražene podatke iz leta 2001 ustrezno inflacioniral na raven cen iz leta 2002. Podatke iz bilance stanja, ki se nanašajo na stanje ob koncu leta, sem inflacioniral z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki primerja raven cen v decembru tekočega leta in decembru predhodnega leta. Primerljivost podatkov iz izkaza poslovnega izida, ki so spremenljivka toka, pa sem zagotovil tako, da sem podatke iz leta 2001 popravil s povprečnim indeksom cen življenjskih potrebščin. Omenjena indeksa sta objavljena v statističnem letopisu Slovenije in znašata:

$$I_{\text{dec.02/dec.01}} = 107,2 \text{ in } I_{\text{jan.-dec.02/jan.-dec.01}} = 107,5.$$

Zgradba diplomskega dela temelji na sedmih vsebinsko povezanih poglavjih. Uvodu sledi predstavitev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in opredelitev glavnih značilnosti panoge. Tretje poglavje sem namenil proučitvi uspeha in uspešnosti poslovanja in v njem izračunal nekatere pomembne kazalnike gospodarjenja. Nadaljeval sem z analizo stalnih in gibljivih sredstev ter v petem poglavju prešel na analizo zaposlenih. Nato sem analiziral poslovne funkcije, in sicer nabavno, proizvodno, prodajno in finančno funkcijo, ter v sklepu poskušal povzeti pomembnejše rezultate in ugotovitve analize.

2. PREDSTAVITEV PODJETJA

2.1. NASTANEK IN RAZVOJ PODJETJA

Povod za ustanovitev Obrtno kovinskega podjetja Lož v daljnem letu 1954 je bila bojazen, da bi se ljudje iz Loške doline začeli izseljevati, saj nedonosne kmetije niso zagotavljale napredka in zaposlitve relativno velikemu številu ljudi. Leto zatem je bilo podjetje registrirano pri okrožnem gospodarskem sodišču v Kopru in je že zaposlovalo 72 delavcev in izdelovalo 11 artiklov gradbenega in pohištvenega okovja.

Ime Kovinoplastika Lož je bilo registrirano leta 1960. Hiter in ekstenziven razvoj je narekoval gradnjo novih proizvodnih prostorov, povečevanje števila zaposlenih ter dopolnjevanje proizvodnega programa z izdelki iz nerjavečega jekla in plastičnih snovi. Sedemdeseta leta so bila zaznamovana s stabilizacijo dejavnosti programa iz nerjaveče pločevine ter osvajanjem izdelkov, ki se v takratni Jugoslaviji še niso proizvajala. Izrednega pomena pa je tudi začetek dolgoletnega in plodnega sodelovanja z danes največjim evropskim proizvajalcem stavbnega okovja, tj. nemškimi podjetjem Roto Frank AG. Naslednje desetletje je prineslo opuščanje plastičnega programa ter usmeritev v tehnološko zahtevne, energetske manj potratne in ekološko naravnane izdelke, ki zahtevajo veliko znanja. Vzrok za takšno usmeritev tiči v širitvi tržnega segmenta na tuje trge.

Kovinoplastika Lož se nato, v skladu z Zakonom o privatizaciji in Zakonom o gospodarskih družbah, iz družbenega podjetja preoblikuje v delniško družbo in se leta 1995 vpiše v register gospodarskih družb. Začne se povezovanje s tujimi poslovnimi partnerji na osnovi kooperacijskih odnosov, ustanavljajo se hčerinske družbe, pridobljena sta mednarodna certifikata ISO 9001 in ISO 14001, kar ponese ime Kovinoplastika Lož d.d. med vodilne izdelovalce stavbnega okovja in pomivalnih korit v Evropi.

Danes je Kovinoplastika Lož d.d. s skoraj 1200 zaposlenimi nedvomno med pomembnejšimi podjetji v Sloveniji. O velikosti in drugih dejavnikih podjetja v slovenskem prostoru pričajo tudi podatki baze GVIN. Navezujoč se na objavljeno lestvico omenjene baze, zaseda Kovinoplastika Lož d.d. v letu 2002 po ustvarjenem dobičku 44. mesto med največjimi slovenskimi podjetji, po številu zaposlenih pa celo 37. mesto. Nekaj nižje se je uvrstila po vrednosti ustvarjenih prihodkov, in sicer na 68. mesto, po obsegu kapitala pa se je uvrstila na 64. mesto med vsemi slovenskimi podjetji.

Organizacijsko je podjetje opredeljeno kot enovita delniška družba s šestimi podpornimi službami in petimi profitnimi centri: PC Okovje, PC Inox, PC Orodjarna, PC Gradbeni elementi in PC Kovind, ki so zasnovana na tržnem konceptu. Poleg tega so na podlagi poslovnih vezi, stkanih v več kot 40 državah po svetu, v skladu z možnostmi, ki jih nudi zakonodaja, in tržnimi priložnostmi, ustanovili ali soustanovili štiri proizvodno hčerinska podjetja in sedem prodajno hčerinskih podjetij tako doma kot v tujini. Na tem mestu naj omenim samo dve hčerinski družbi, ki imata sedež v Sloveniji in se uvrščata med največje slovenske izvoznike: Roto Lož d.o.o. in Dynacast Lož d.o.o.

2.2. PROIZVODNI IN PRODAJNI PROGRAM

Kovinoplastika Lož d.d. je tekom svojega delovanja spreminjala in dopolnjevala svoj proizvodni program, ki sedaj zajema zelo širok asortima izdelkov. S trgovskim blagom dopolnjuje prodajni program ter tako zaokrožuje celostno ponudbo podjetja. Jedrni programi Kovinoplastike Lož d.d. se delijo po posameznih PC in obsegajo:

PC Okovje

- sodobno stavbno okovje za stavbno pohištvo, komponente iz jekla, barvnih kovin in polimernih materialov ter avtomobilske komponente (stavbno okovje razvijajo in tržijo z vodilnim evropskim in svetovnim proizvajalcem stavbnega okovja, podjetjem Roto Frank AG.),

PC Inox

- kuhinjski pomivalniki, gastronom posode in ostali izdelki za opremo kuhinj iz plemenitega nerjavečega jekla (podjetje je vodilni slovenski in eden večjih evropskih proizvajalcev kuhinjskih pomivalnikov, ki jih trži pod lastno blagovno znamko ALVEUS),

PC Orodjarna

- tehnološka oprema, avtomatizacija montažnih linij, stroji, orodja za globoki vlek, posamična rezilno upogibna orodja, orodja za avtomobilsko industrijo ter orodja za tehnologijo tlačnega litja (lastna blagovna znamka INTER CAST),

PC Gradbeni elementi

- stavbno pohištvo iz trdnih polimernih profilov, kamor spadajo okna za novogradnjo, obnovitvena okna, zimski vrtovi in vrata (računalniško podprta proizvodnja omogoča izdelavo oken po meri uporabnikov),

PC Kovind

- druge komponente iz umetnih mas (za avtomobilsko in pohištveno industrijo),

Trgovsko blago

- strešna okna ROTO, vratne kljuge in pololive HOPE, kuhinjske armature, nape itd.

2.3. ZNAČILNOSTI PANOGE

Analize poslovanja nisem omejil samo na podjetje Kovinoplastika Lož d.d., ampak sem jo razširil tudi na panogo, v katero se uvršča podjetje. Po standardni klasifikaciji dejavnosti je podjetje uvrščeno v predelovalno dejavnost, natančneje v podrazred proizvodnje ključavnic in okovja z oznako 28.630. To pomeni proizvodnjo obešank, ključavnic, ključev in drugega okovja za vrata zgradb, pa tudi pohištva in avtomobilov.

V diplomskem delu se nisem odločil zgolj za primerjavo podjetja in omenjenega podrazreda dejavnosti, kamor podjetje spada, ampak sem analizo zastavil širše. Podjetje sem namreč primerjal z oddelkom predelovalne dejavnosti 28, ki je opredeljen s proizvodnjo kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav. Razloga za to sta dva. V podrazred 28.630 je po podatkih baze GVIN, vsega skupaj, vključenih samo 11 podjetij, med katerimi je Kovinoplastika Lož d.d. daleč največje podjetje. Navezujoč se na Zakon o gospodarskih družbah o razdelitvi podjetij, je v tem podrazredu opredeljeno kot veliko podjetje samo še Lama d.d. Dekani; Roto Lož d.o.o. kot tretje največje že spada med srednja podjetja, vsa ostala pa se uvrščajo med mala podjetja. Gibanje spremljanih kategorij v tem podrazredu je torej odvisno od teh treh podjetij, upoštevajoč, da je Roto Lož d.o.o. hčerinsko podjetje Kovinoplastike Lož d.d., slednja pa ima v teku tudi pogajanja o nakupu večinskega deleža podjetja Lama d.d. Dekani. To podjetje ima v letu 2002 sicer velike poslovne prihodke, a negativen poslovni izid zaradi velikih dolgov. Drugi razlog se navezuje na proizvodni program Kovinoplastike Lož d.d., ki je mnogo širši od proizvodnje podrazreda 28.630. Podjetje se poleg tega ukvarja še s površinsko obdelavo in prekrivanjem kovin (skupina 28.5), proizvodnjo rezilnega in drugega orodja (skupina 28.6) ter proizvodnjo drugih kovinskih izdelkov (skupina 28.7), kamor prištevamo tudi pomivalna korita in kovinske izdelke za gospodinjstvo.

Na podlagi tega sem se torej odločil za oddelek predelovalne dejavnosti 28, kjer je bilo v letu 2002 med zajetimi 1162 družbami 1088 malih, 50 srednjih ter 24 velikih družb. V njih je bilo zaposlenih 24.105 delojemalcev.

Kovinoplastiko Lož d.d. označujemo kot veliko družbo, saj izpolnjuje vsa tri merila, ki jih za veliko družbo predpisuje ZGD (Zadravec, 2003, str. 17):

- povprečno število zaposlenih presega 250,
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu so večji od 4.000.000.000 SIT,
- vrednost aktive na koncu poslovnega leta presega 2.000.000.000 SIT.

Za boljšo predstavo o obravnavanem oddelku predelovalne dejavnosti naj navedem, da le-ta spada v kovinsko industrijo. Kovinska industrija se uvršča v sam vrh nosilnih dejavnosti predelovalne industrije Slovenije, saj je z 21,4% deležem zaposlenih v strukturi zaposlenih v letu 2002 dosegla kar 22,4% vseh prihodkov predelovalne dejavnosti (Kovinska industrija Slovenije, 2003, str. 2-3).

3. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki ju podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami ter ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje (Pučko, 2001, str. 141).

3.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Poslovni uspeh podjetja vedno pogojuje uresničen oziroma zamišljen cilj, ki mu vodstvo podjetja sledi, da bi čim bolj zadovoljili interese lastnikov. Ciljev podjetja je več, od maksimiziranja dobička, maksimiziranja prodaje, maksimiziranja tržnega deleža, pa vse do preživetja in doseganja zadovoljive ravni dobička. S prevedbo le-teh dobimo nekakšen operativni cilj, ki mu management skuša slediti s svojimi poslovnimi odločitvami, tj. maksimiziranje tržne vrednosti podjetja (Mramor, 2002, str. 38).

Na žalost obstaja določena razlika med računovodsko izkazanim uspehom poslovanja, ki odraža računovodsko vrednost skupaj s številnimi nezaželenimi vplivi, ter ekonomsko izkazanim uspehom poslovanja. Ekonomski uspeh je načeloma možno ugotoviti samo v obdobju, ki se pokriva s celo življenjsko dobo podjetja, kot razliko med končno vrednostjo lastnega kapitala in začetno vloženo vrednostjo tega kapitala, v krajšem poslovnem obdobju pa je ta uspeh možno ugotoviti le za podjetja, katerih delnice kotirajo na borzi (Pučko, 2001, str. 42).

Ker delnice podjetja Kovinoplastika Lož d.d. ne kotirajo na borzi in ker je v praksi težko izvesti takšno analizo, sem se odločil za ugotavljanje računovodsko izkazanega poslovnega uspeha s pomočjo izkaza poslovnega izida. V nadaljevanju sem analiziral celotne prihodke in celotne odhodke ter v izkazu poslovnega izida ugotovil dejanski dobiček kot razliko med njima.

3.1.1. ANALIZA PRIHODKOV

Podjetje se pri vrednotenju in prikazovanju prihodkov drži državnih predpisov, računovodskih načel in standardov. SRS 18 tako opredeljuje prihodke kot povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave) (Turk et al., 2004, str. 345). Razlikujemo tri vrste prihodkov, poslovne prihodke in finančne prihodke, ki skupaj tvorijo redne prihodke, ter izredne prihodke.

Poslovne prihodke sestavljajo vrednosti prodanih proizvodov oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju, če je realno pričakovati, da bodo plačane. Poleg tega pa sem prištevamo tudi subvencije, dotacije, regrese, kompenzacije, premije in podobne prihodke, v kolikor se nanašajo na prodane količine in njihove stroške, ter druge prihodke (Koletnik, 1995, str. 144). Pri tem naj omenim, da se prihodki ugotavljajo na podlagi fakturirane realizacije. Nastanejo torej takrat, ko proizvod ali storitev pravno preide v kupčeve roke in ne takrat, ko je račun plačan.

Finančni prihodki kot prihodki od naložbenja se pojavljajo tako v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami kot tudi v zvezi z njihovimi terjatvami. Mednje spadajo obresti za dana posojila, dividende ali deleži v dobičku drugih podjetij, prejeti popusti zaradi predčasnega plačila, pozitivne tečajne razlike ter prevrednotovalni finančni prihodki (Igličar, Hočevar, 1997, str. 127).

Izredni prihodki se za razliko od rednih pojavljajo občasno, sestavljeni pa so iz neobičajnih postavk in postavk iz preteklih obračunskih obdobj. To so predvsem prejete odškodnine, odpisane terjatve in določeni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki.

Podatki v tabeli 1 na naslednji strani kažejo, da so se skupni prihodki podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letu 2002 glede na leto 2001 povečali za 0,5%. Glavni razlog za tako minimalno povečanje je celo zmanjšanje poslovnih prihodkov s 16.897 mio SIT v letu 2001 na 16.744 mio SIT v letu 2002, kar pomeni zmanjšanje za 0,9%. To je predvsem posledica zmanjšanja usredstvenih lastnih proizvodov in lastnih storitev z 1.112 mio SIT v letu 2001 na 248 mio SIT, torej za 78% glede na prejšnje leto. Poslovni prihodki so v obeh letih predstavljali največji delež v celotnih prihodkih, vendar se je 95% delež iz leta 2001 v naslednjem letu zmanjšal za 1,3 odstotne točke na račun povečanja deleža finančnih prihodkov prav tako za 1,3 odstotne točke, medtem ko je delež izrednih prihodkov skozi proučevano obdobje ostal isti. Finančni prihodki so edini, ki so se v letu 2002 glede na leto 2001 povečali in pripomogli k pozitivni rasti celotnih prihodkov. 31,8% povečanje finančnih prihodkov je predvsem posledica porasta prihodkov od obresti. Izredni prihodki se v obeh letih niso bistveno spremenili, ostali so skorajda enaki. Zaradi nizkega deleža v celotnih prihodkih, ki znaša skromnih 0,9%, tudi niso bistveno vplivali na smer gibanja celotnih prihodkov.

Primerjava s panogo kaže, da je podjetje Kovinoplastika Lož d.d. glede na prihodke v svoji panogi nadpovprečno veliko. Dosega okoli 5% vseh prihodkov panoge, za razliko od povprečnega podjetja v panogi, ki realizira le 0,09% celotnih prihodkov panoge. Ne glede na to pa je v letu 2002 v panogi z ozirom na leto 2001 zabeležena 0,7% rast celotnih prihodkov, in le-ta presega rast obravnavanega podjetja za 0,2 odstotni točki. To povečanje gre na račun povečanja poslovnih prihodkov za 1,3%, ki, nasprotno od podjetja, dosegajo pozitivno rast. Zmanjšanje vrednosti zasledimo pri finančnih in izrednih prihodkih, vendar je zaradi majhnega deleža v skupnih prihodkih tudi vpliv nanje majhen. Struktura prihodkov v panogi in podjetju je zelo podobna, le da je pri podjetju delež finančnih prihodkov za 3,7 odstotne točke višji kot pri panogi, delež poslovnih prihodkov pa za 3,8 odstotne točke nižji.

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Poslovni prihodki	16.896.684	95,0	16.743.767	93,7	99,1	347.180.359	97,5	101,3
Finančni prihodki	739.426	4,1	974.824	5,4	131,8	6.206.749	1,7	87,3
Izredni prihodki	158.647	0,9	158.101	0,9	99,7	2.846.387	0,8	67,3
SKUPAJ	17.794.758	100,0	17.876.692	100,0	100,5	356.233.495	100,0	100,7

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

3.1.2. ANALIZA ODHODKOV

Nasprotno od prihodkov pojmuje SRS 17 odhodke kot zmanjšanje gospodarske koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (primer zaloge blaga zaradi prodaje) ali povečanj dolgov (primer zaračunanih obresti). Preko poslovnega izida skupaj z prihodki vplivajo na velikost kapitala (SRS, 2002, str. 127). Tako kot prihodke jih delimo na redne odhodke, katere tvorijo poslovni odhodki in finančni odhodki, ter izredne odhodke.

Poslovne odhodke pojasnimo s stroški, ki se navezujejo na prodane količine in s katerimi ustvarimo prihodke. Sem spadajo stroški materiala, blaga, storitev, stroški dela, amortizacije, odpisi obratnih sredstev ter drugi odhodki poslovanja. Samo ugotavljanje odhodkov poslovanja pa je odvisno od vrste dejavnosti podjetja. Za proizvodjalno podjetje, kakršno je obravnavano podjetje, so poslovni odhodki v načelu enaki vračunanim stroškom obdobja, povečanim za stroške, ki se zadržujejo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje, ter zmanjšanim za stroške, ki se zadržujejo v končnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje (Zadravec, 2003, str. 120).

Za razliko od poslovnih odhodkov se pri finančnih odhodkih stroški pojavijo istočasno kot odhodki. To so odhodki za financiranje in naložbenje, sestavljajo pa jih dane obresti, dani popusti zaradi predčasnega plačila, odpisi kratkoročnih in dolgoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike ter drugi finančni odhodki (Igličar, Hočevar, 1997, str. 146).

Podobno kot izredni prihodki so tudi izredni odhodki posledica nenormalnih dogodkov in neobičajnih postavk, ki se ne pojavljajo redno. To so lahko denarne kazni, rezervacije za bodoče izgube, nenazadnje pa tudi kritje izgub iz prejšnjih let.

V tabeli 2 prikazana obseg in struktura odhodkov kažeta na zmanjšanje celotnih odhodkov podjetja s 16.525 mio SIT na 16.265 mio SIT. Gre torej za 1,6% zmanjšanje, kar pozitivno vpliva na uspeh poslovanja podjetja. Med vsemi odhodki zabeležimo rast le pri poslovnih odhodkih, ki so se v letu 2002 povečali za zanemarljivih 0,1% glede na leto 2001. To je tudi razlog, da niso bistveno vplivali na smer gibanja celotnih odhodkov. Občutneje so se v negativno smer gibali finančni in izredni odhodki in tako pripomogli k zmanjšanju celotnih odhodkov. Prvi so se zaradi manjšega odpisa finančnih naložb zmanjšali za 37,1%, izredni pa so se z 48 mio SIT zmanjšali na 24 mio SIT. Struktura odhodkov se je skozi proučevano obdobje le malo spremenila. Zaznati je povečanje deleža poslovnih odhodkov za 1,6 odstotne točke na 97,2%, zaradi česar sta se znižala deleža finančnih in izrednih odhodkov.

Nasprotno od podjetja Kovinoplastika Lož d.d. so se odhodki panoge v letu 2002 povečali za 0,7% glede na predhodno leto. Gre za povečanje poslovnih odhodkov, saj so se za razliko od finančnih in izrednih odhodkov edino ti povečali, poleg tega pa s svojim 96,5% deležem v strukturi celotnih odhodkov bistveno pripomogli k smeri gibanja celotnih odhodkov. Razberemo torej lahko, da so se odhodki v panogi gibali bistveno slabše kot v podjetju, s svetlo izjemo finančnih in še posebej izrednih odhodkov, ki pa zaradi izredno majhnega strukturnega deleža v celotnih odhodkih niso posebej pripomogli k manjši rasti celotnih odhodkov.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Poslovni odhodki	15.798.375	95,6	15.814.526	97,2	100,1	333.888.452	96,5	101,7
Finančni odhodki	678.606	4,1	426.719	2,6	62,9	10.840.264	3,2	87,1
Izredni odhodki	47.648	0,3	24.237	0,2	50,9	1.149.279	0,3	38,9
SKUPAJ	16.524.629	100,0	16.265.482	100,0	98,4	345.877.995	100,0	100,7

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

3.1.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Poslovni uspeh podjetja ugotavljamo s pomočjo izkaza poslovnega izida. To je dinamičen in nekumulativen računovodski izkaz, ki sistematično zajema dosežene prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju, ter izkazuje ustvarjeni izid kot razliko med njima (Igličar, Hočevar, 1997, str. 57). Če je razlika med prihodki in odhodki pozitivna, podjetje izkazuje dobiček in posledično čisti dobiček, ki je že zmanjšan za davke iz dobička in pripada samo podjetju. Razporeja se ga na podlagi kapitala za oblikovanje rezerv, za povečanje osnovnega kapitala, na nerazporejeni del in na deleže, ki pripadajo lastnikom, lahko pa se lastniki odpovejo delu čistega dobička v korist zaposlenih (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 188). V nasprotnem primeru, če je razlika negativna, se izkazuje izguba, ki se mora poravnati najkasneje v petih letih. Skupaj z dobičkom in čistim dobičkom, izguba zaokrožuje temeljne vrste poslovnega izida.

Poslovni izid bom prikazal po I. različici, ki ustreza nemški računovodski šoli. Razčlenil sem ga na dobiček iz poslovanja in dobiček iz financiranja, ki skupaj izkazujeta dobiček iz rednega delovanja. Na koncu sem dodal še dobiček iz izrednega delovanja in dobil celotni dobiček oziroma čisti dobiček.

Podjetje Kovinoplastika Lož d.d. je v obeh obravnavanih letih doseglo pozitiven poslovni izid. Iz tabele 3 razberemo, da je večji dobiček doseglo v letu 2002. Ta je znašal 1.611 mio SIT in je v primerjavi z letom 2001 večji za 26,9%. Največji doprinos k tolikšnemu povečanju dobička je ustvarilo povečanje dobička iz izrednega delovanja ter, predvsem, veliko povečanje dobička iz financiranja. Pri slednjem zaradi povečanja pozitivnih tečajnih razlik, prodaje dela obveznic in že prej omenjenega povečanja prihodkov od obresti beležimo celo 801,2% rast v letu 2002. Pozitiven vpliv na dobiček iz financiranja doda tudi zmanjšanje finančnih odhodkov. Manjše povečanje kot pri dobičku iz financiranja razberemo iz naslova izrednih dogodkov. Tu se dobiček v letu 2002 glede na leto 2001 poveča le za 20,6%, ima pa zaradi manjše vrednosti tudi manjši vpliv na celotni dobiček. Največji delež znotraj celotnega dobička pripada, seveda, dobičku iz poslovanja, ki pa edini v obdobju ni dosegel pozitivne rasti. Dosegel je sicer vrednost 929 mio SIT, kar pa je še vedno manj kot 1098 mio SIT v letu 2001.

Čisti dobiček, dobljen po plačilu davka na dobiček, se je v letu 2002, v primerjavi z letom poprej, sicer povečal za 12 odstotnih točk manj kot bruto dobiček, vseeno pa dosegel 14,9% rast in dosegel vrednost 1.346 mio SIT. Primerjava s panogo kaže na izjemno velik čisti dobiček, saj dosega 15,4% vsega čistega dobička panoge, v kateri je zajeto 1162 podjetij. Le-ta se je v panogi gibal negativno in zabeležil padec za 2,7% glede na leto 2001. Razlog za tako nizek dobiček najdemo v dobičku oz. izgubi iz financiranja, ki je v obeh letih dosegel vrednost z negativnim predznakom. Tu se pojavi tudi največja razlika med podjetjem z visoko rastjo obravnavanega dobička in panogo, ki izgubo iz financiranja le postopno zmanjšuje.

Tabela 3: Poslovni izid podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002 (v 000 SIT in v %)

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
Poslovni prihodki	16.896.684	16.743.767	99,1	347.180.359	101,3
Poslovni odhodki	15.798.375	15.814.526	100,1	333.888.452	101,7
Dobiček/izguba iz poslovanja	1.098.309	929.242	84,6	13.291.907	92,2
Finančni prihodki	739.426	974.824	131,8	6.206.749	87,3
Finančni odhodki	678.606	426.719	62,9	10.840.264	87,1
Dobiček/izguba iz financiranja	60.820	548.106	901,2	-4.633.515	86,8
Dobiček/izguba iz rednega delovanja	1.159.130	1.477.348	127,5	8.658.392	95,3
Izredni prihodki	158.647	158.101	99,7	2.846.387	67,3
Izredni odhodki	47.648	24.237	50,9	1.149.279	38,9
Dobiček/izguba iz izrednega delovanja	110.999	133.864	120,6	1.697.108	133,1
Celotni dobiček/izguba	1.270.129	1.611.211	126,9	10.355.500	100,0
Davek iz dobička	99.121	265.602	268,0	1.592.544	117,7
Čisti dobiček/izguba	1.171.007	1.345.609	114,9	8.762.956	97,3

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

3.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Pojem gospodarske uspešnosti nam pojasni splošno ekonomsko načelo doseganja maksimalnega učinka, rezultata z danimi sredstvi oziroma doseganje rezultata z minimalnimi sredstvi (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203). Pri tem moramo uspešnost, ki pomeni delati "prave" stvari in je zunanja značilnost podjetja, strogo ločevati od pojma učinkovitost, ki je notranja značilnost delovanja podjetja in pomeni delati stvari "prav". Zgodi se lahko, da je nekdo povsem učinkovit, pa je v bistvu neuspešen, saj mu tržni pogoji ne omogočajo primerne realizacije (Koletnik, 1995, str. 165).

Uspešnost gospodarjenja podjetja ne merimo v absolutni velikosti, pač pa nas zaradi različnih velikosti podjetij in boljše primerljivosti med njimi zanima velikost rezultata v primerjavi z velikostjo sredstev, ki jih podjetje namenja za njihovo uresničitev. To je precej široka opredelitev, saj lahko rezultat in tudi sredstva izrazimo na več načinov.

V nadaljevanju bom omenjeno mero uspešnosti izrazil z produktivnostjo dela, ekonomičnostjo in donosnostjo.

3.2.1. ANALIZA PRODUKTIVNOSTI DELA

Produktivnost se na splošno opredeljuje kot razmerje med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne poslovne prvine. Ker je delo najaktivnejša poslovna prвина in ker želimo doseči čim večji produkt na enoto delovnega časa, ugotavljamo kazalnik produktivnosti dela z odnosom med pridobljeno količino proizvodov ali storitev ter porabljenim delovnim časom (Pučko, 2001, str. 154).

Ugotavljanje produktivnosti v podjetju Kovinoplastika Lož d.d. je oteženo zaradi širokega proizvodnega asortimaja oziroma heterogene proizvodnje. Pomagal sem si s tem, da sem enote produkta, ki so ponavadi izražene naturalno, izrazil vrednostno s stalnimi cenami. V imenovalcu pa sem uporabil povprečno število zaposlenih in opravljene delovne ure. Tako sem relativno gledano dobil tudi natančnejši kazalnik produktivnosti dela.

Faktorje, s katerimi pojasnjujemo oziroma kateri vplivajo na produktivnost dela, delimo v pet skupin (Pučko, Rozman, 1995, str. 265):

- tehnično-tehnološke (tehnična delitev dela, tehnološki proces),
- organizacijske (velikost obrata, standardizacija, izkoriščenost zmogljivosti),
- človeške (kvalifikacija, motivacija, intenzivnost dela),
- naravne (razpoložljivost surovin, klimatski pogoji),
- družbene (družbeno-ekonomski sistem in politika).

Iz spodnje tabele razvidna primerjava produktivnosti dela v letih 2001 in 2002 kaže na rahlo zmanjšanje produktivnosti dela II v zadnjem letu za 2% in na nespremenjeno produktivnost dela I. Produktivnost dela II nam za leto 2002 pove, da je bilo v eni opravljeni delovni uri ustvarjenih 7.224 SIT poslovnih prihodkov, kar je za 149 SIT manj kot leto poprej. Rezultat zmanjšanja produktivnosti dela II je posledica zmanjšanja poslovnih prihodkov za 0,9% ter, seveda, večjega števila opravljenih delovnih ur, ki je večje za 1,1%.

Tabela 4: Produktivnost dela podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA		
	2001	2002	I 02/01
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	16.896.684	16.743.767	99,1
2. Povprečno število zaposlenih	1.182	1.171	99,1
3. Število opravljenih delovnih ur	2.291.690	2.317.894	101,1
4. Produktivnost dela I (1/2) (v 000 SIT/povp. št. zap.)	14.295	14.299	100,0
5. Produktivnost dela II (1/3) (v 000 SIT/št. opr. del. ur)	7,373	7,224	98,0

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

Nasprotno se produktivnost dela I tekom obeh let skorajda ni spremenila, saj se je vzporedno z zmanjšanjem poslovnih prihodkov za enak procent zmanjšalo tudi število zaposlenih, predvsem v proizvodnji. Zaposlena oseba je tako v letu 2002 povprečno ustvarila 14,299 mio SIT poslovnih prihodkov.

3.2.2. ANALIZA EKONOMIČNOSTI

Ekonomičnost z vrednostnega vidika govori o učinkovitosti pretvorbe inputov v outpute in je tesno povezana z ekonomskim načelom racionalnosti. Izraža se kot razmerje med proizvedeno (in prodano) vrednostjo količine učinkov ter stroški, ki so bili za to ustvarjeno vrednost potrebni (Rebernik, 1997, str. 266). Stremimo k temu, da enota proizvodne prvine ustvari čim več proizvodov.

Primerjava ekonomičnosti s produktivnostjo dela pove, da pri izračunu ekonomičnosti v imenovalcu poleg porabljenega dela upoštevamo tudi ostale produkcijske tvorce. Ekonomičnost se ob produktivnosti poveča takrat, kadar je vrednost zmanjšane delovne sile večja od povečanja stroška delovnih sredstev in predmetov dela. Lahko pa se zgodi, da se produktivnost z znižanjem stroškov dela poveča, ekonomičnost pa se kljub temu zmanjša zaradi večjega povečanja stroškov delovnih sredstev (in delovnih predmetov). Ne glede na izid je ekonomičnost bolj merodajen podatek (Pučko, Rozman, 1995, str. 276).

Ekonomičnost lahko analiziramo na različnih ravneh, od stroškovnih mest, proizvodnje, pa vse do ravni podjetja kot celote. Zaradi heterogene proizvodnje bom v nadaljevanju za izračun uporabil obrazec s prihodki v števcu in odhodki v imenovalcu. Izračunal bom tudi količnik med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki ter rednimi prihodki in rednimi odhodki.

Iz izračunanih kazalnikov v tabeli 5 ugotavljam, da je podjetje tako v letu 2001 kot v letu 2002 poslovalo ekonomično, saj vsi kazalniki ekonomičnosti presegajo vrednost 1. Opazimo lahko, da sta se ekonomičnost I in II v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 povečali, kar pa ne moremo trditi za ekonomičnost III, pri kateri opazimo negativen trend. Ekonomičnost III se je torej zmanjšala za 1%, tako da je podjetje doseglo 105,9 SIT poslovnih prihodkov na 100 SIT poslovnih odhodkov. Pri ostalih dveh vrstah prihodkov in odhodkov, torej celotnih in rednih, beležimo v proučevanjem obdobju rast ekonomičnosti za približno 2%. V letu 2002 je 100 SIT celotnih odhodkov pokrito s 109,9 SIT celotnih prihodkov, redni prihodki pa so pokrili 109,1% rednih odhodkov.

Panoga, podobno kot podjetje Kovinoplastika Lož d.d., dosega v obeh letih pozitivne koeficiente ekonomičnosti, zato je lahko zaključimo, da je poslovanje panoge kljub temu, da je doseglo nekoliko manjše vrednosti kazalnikov kot podjetje, ekonomično. V letu 2002 je največjo vrednost dosegel kazalnik ekonomičnosti III, kljub dejstvu, da se je v primerjavi z prejšnjim letom zmanjšal za 0,4%,

Tabela 5: Ekonomičnost poslovanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	17.794.758	17.876.692	100,5	356.233.495	100,7
2. Redni prihodki (v 000 SIT)	17.636.110	17.718.591	100,5	353.387.108	101,0
3. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	16.896.684	16.743.767	99,1	347.180.359	101,3
4. Celotni odhodki (v 000 SIT)	16.524.629	16.265.482	98,4	345.877.995	100,7
5. Redni odhodki (v 000 SIT)	16.476.981	16.241.245	98,6	344.728.716	101,2
6. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	15.798.375	15.814.526	100,1	333.888.452	101,7
7. Ekonomičnost I (1/4)	1,077	1,099	102,1	1,030	100,0
8. Ekonomičnost II (2/5)	1,070	1,091	101,9	1,025	99,9
9. Ekonomičnost III (3/6)	1,070	1,059	99,0	1,040	99,6

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

3.2.3. ANALIZA DONOSNOSTI

Neupoštevanje časovnega vidika angažiranosti proizvodnih dejavnikov pri kazalnikih produktivnosti in ekonomičnosti nas pripelje do pojma rentabilnosti oziroma donosnosti, ki odpravlja pomanjkljivost in zadosti osnovnemu ekonomskemu načelu. Splošno rentabilnost izraža razmerje med določenim donosom in povprečnimi vlaganji, ki so za ta donos potrebna.

Najpogosteje ugotavljamo rentabilnost s tremi kazalniki. Rentabilnost kapitala (ROE - Return on Equity) je kazalnik, ki se ga izračunava kot razmerje med čistim dobičkom in povprečno vrednostjo kapitala. Ta kazalnik je najpomembnejši s stališča naložbenikov oziroma lastnikov kapitala, saj kaže, kako uspešno poslovodstvo upravlja z njihovim premoženjem. Pove, koliko denarnih enot čistega dobička se ustvari z denarno enoto kapitala. Z vidika podjetja in managementa ima velik pomen kazalnik rentabilnosti sredstev (ROA - Return on Assets). Le-ta je opredeljen kot razmerje med čistim dobičkom in vsemi povprečno vloženimi sredstvi, možno pa je povečati čisti dobiček za obresti na posojene vire in s tem izločiti vpliv sestave virov (Koletnik, 1995, str. 170). Tretji kazalnik je donosnost sredstev (ROI – Return on Investment), ki v števcu poleg čistega dobička in obresti na posojene vire upošteva tudi amortizacijo, in to primerja z povprečno vrednostjo sredstev. Zadeva je smiselna pri dolgoročnem gledanju na poslovanje, saj je vloga amortizacije na dolgi rok enaka dobičku (Pučko, Rozman, 1995, str. 285).

Rentabilnost je, kot rečeno, širši pojem kot produktivnost in ekonomičnost. S pomočjo Du Pontovega sistema kazalnikov je možno kazalnik rentabilnosti sredstev izraziti z kazalnikom obračanja poslovnih sredstev in ekonomičnostjo:

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povp. poslovna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. poslovna sredstva}} * \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}}$$

$$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{\text{prihodki-odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{\text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{1}{E}$$

Iz enačbe je razvidna odvisnost rentabilnosti sredstev od obračanja sredstev in ekonomičnosti. Obračanje sredstev je opredeljeno kot razmerje med prihodki in povprečnimi sredstvi, njihov vpliv na rentabilnost pa bo pozitiven, kadar bodo prihodki ob enakih sredstvih čim večji oziroma kadar bodo prihodki ob zmanjšanih sredstvih ostali enaki. Prav tako bo rentabilnost večja ob večji ekonomičnosti, torej če se večja količina proizvodov oziroma storitev proizvede z enakimi stroški ali če se enaka količina proizvodov oziroma storitev proizvede z nižjimi stroški. Nadaljnja delitev rezultira v povezavo rentabilnosti s produktivnostjo dela, opremljenostjo dela s sredstvi ter ekonomičnostjo.

Iz tabele 6 je razvidno, da je podjetje v proučevanem obdobju poslovalo rentabilno. Za lastnike najbolj zanimiv kazalnik ROE je leta 2002 znašal 9,5%, kar pomeni, da je 100 SIT vloženega kapitala lastnikom podjetja prineslo 9,5 SIT. To je za 9,4% več kot leto poprej, ko je ta kazalnik znašal 8,7%. Razloge za tako povečanje najdemo tako v povečanju čistega dobička za 14,9%, kot tudi v 5,1% rasti kapitala. Izračun dobičkonosnosti sredstev, pri katerem sem v števcu poleg čistega dobička upošteval tudi obresti za dolgove in s tem izločil vpliv financiranja sredstev na njihovo dobičkonosnost, je pokazal, da je ta kazalnik v obeh letih manjši kot tisti pri dobičkonosnosti kapitala, ob tem, da je sprememba v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 pri dobičkonosnosti sredstev za 3,7 odstotne točke višja kot pri dobičkonosnosti kapitala. Zadnji kazalnik, ki sem ga izračunal, je donosnost sredstev oziroma ROI. Njegova vrednost je v letu 2001 dosegla 15,1% in se nato v letu 2002 povečala le za 2,5%, saj se je v števcu poleg povečanja čistega dobička zmanjšala amortizacija za 5,6%.

V primerjavi s panogo je bilo podjetje vsekakor bolj uspešno. Vsi izračunani kazalniki rentabilnosti panoge so bili manjši od tistih v podjetju. Tako, denimo, panoga dosega na 100 SIT vloženega kapitala le 6,1 SIT čistega dobička, kar je za 3,4 SIT manj kot pri podjetju v enakem časovnem obdobju.

Tabela 6: Dobičkonosnost in donosnost poslovanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2001

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA
	2001	2002	I 02/01	2002
1. Čisti dobiček (v 000 SIT)	1.171.007	1.345.609	114,9	8.762.956
2. Čisti dobiček+obresti za dolgove (v 000 SIT)	1.204.960	1.414.016	117,3	11.922.499
3. Amortizacija (v 000 SIT)	1.337.677	1.290.096	94,4	16.996.742
4. Povprečna vrednost kapitala (v 000 SIT)	13.456.662	14.136.774	105,1	144.481.606
5. Povprečna vrednost sredstev (v 000 SIT)	16.825.046	17.460.425	103,8	301.871.032
6. Dobičkonosnost kapitala (1/4) (v %)	8,7	9,5	109,4	6,1
7. Dobičkonosnost sredstev (2/5) (v %)	7,2	8,1	113,1	3,9
8. Donosnost sredstev ((2+3)/5) (v %)	15,1	15,5	102,5	9,6

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja in izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

4. ANALIZA SREDSTEV

Podjetje za opravljanje svoje dejavnosti oziroma uresničevanje gospodarskih ciljev nujno potrebuje premoženje. Premoženje predstavljajo sredstva, s katerimi podjetje razpolaga v določenem trenutku. Ta imajo obliko denarja, stvari in pravic. Sredstva morajo podjetju zagotavljati trenutne in prihodnje koristi, razpolaganje z njimi mora biti svobodno, ob njihovi pridobitvi pa jim je razmeroma lahko določiti vrednost (Igličar, Hočevar, 1997, str. 81-82).

Obseg, strukturo in spreminjanje sredstev tekom časa ugotavljamo s pomočjo temeljnega računovodskega izkaza bilance stanja, ki izkazuje stanje na določen dan. Gre torej za statičen in kumulativen računovodski izkaz, ki na levi oziroma aktivni strani prikazuje sredstva, na desni oziroma pasivni strani pa obveznosti do virov sredstev. Iz tega je razvidno, kaj ima organizacija v gospodarskem lastništvu in kdo je lastnik teh sredstev. Pri razporejanju sredstev v bilanci stanja si pomagamo z načelom naraščajoče likvidnosti.

Bistvo sredstev, ki jih ima poslovni sistem, je, da stalno spreminjajo svojo pojavno obliko, torej se preoblikujejo. Ena se spreminjajo počasneje, druga hitreje, zato jih razvrščamo med stalna ali dolgoročna sredstva in gibljiva ali kratkoročna sredstva. Nekatera sredstva se lahko zadržujejo v kaki pojavnih oblikah dalj časa ali pa celo stalno, vendar pa je njihovo bistvo v preoblikovanju (Zadravec, 2003, str. 32).

4.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Stalna sredstva predstavljajo dolgoročno vezan del premoženja podjetja, ki postopno prenaša svojo vrednost na poslovne učinke. Koeficient obračanja je manjši od ena, kar pomeni, da se stalna sredstva vračajo v svojo prvotno pojavno obliko v obdobju, daljšem od enega leta (Igličar, Hočevar, 1997, str. 48). V primerjavi z dolgoročnimi sredstvi predstavljajo ožji pojem, in sicer zaradi vključenosti dolgoročnih poslovnih terjatev v okvir gibljivih sredstev, medtem ko v primerjavi z osnovnimi sredstvi predstavljajo širši pojem, saj vključujejo tudi dolgoročne finančne naložbe.

Iz tabele 7 je razvidno, da so skupna sredstva podjetja v letu 2002 znašala 17.862 mio SIT, kar pomeni, da so se glede na prejšnje leto povečala za dobrih 4,7%. To povečanje gre pripisati tako stalnim kakor tudi gibljivim sredstvom, ki so se povečala za 4,5% in 5%. Deleža obeh se skozi obdobje skorajda nista spremenila in sta v zadnjem letu znašala 50,6% proti 49,4% v korist stalnih sredstev.

Pri panogi gre za podobno razmerje med stalnimi in gibljivimi sredstvi, le da je tukaj odstotek stalnih za malenkost višji kot pri podjetju in znaša 52,3%. Bolj občutno razliko je zaznati pri spremembi gibljivih sredstev, ki so se v letu 2002 glede na leto poprej povečala za 9,1% in vplivala tudi na 7% povečanje celotnih sredstev panoge.

Tabela 7: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Stalna sredstva	8.656.236	50,7	9.042.155	50,6	104,5	163.128.378	52,3	105,1
Gibljiva sredstva	8.402.469	49,3	8.819.989	49,4	105,0	148.950.853	47,7	109,1
Sredstva skupaj	17.058.705	100,0	17.862.144	100,0	104,7	312.079.231	100,0	107,0

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

4.1.1. OBSEG IN STRUKTURA STALNIH SREDSTEV

Slovenski računovodski standardi (SRS, 2002, str. 168) opredeljujejo stalna sredstva kot vsoto neopredmetenih dolgoročnih sredstev, opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih finančnih naložb.

Med neopredmetena dolgoročna sredstva vključujemo naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine (koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice), dolgoročno odložene stroške (organizacijske stroške, stroške razvijanja, podobne

dolgoročno odložene stroške) in naložbe v dobro ime. V opredmetenih osnovnih sredstvih so zajeta zemljišča, zgradbe, proizvodjalna oprema, druga oprema, osnovna čreda, večletni nasadi in opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi.

Dolgoročne finančne naložbe pa so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države, območja in občine ali drugih izdajateljev, pojavljajo pa se tudi kot finančna sredstva drugačne dolgoročne narave, ki niso vezana na proizvodjanje in opravljanje storitev v proučevanem podjetju (SRS, 2002, str. 40).

Iz sledeče tabele razberemo, da v letu 2001 največji delež med stalnimi sredstvi s svojimi 58,3% zavzemajo opredmetena osnovna sredstva, ki pa so zaradi 9,5% zmanjšanja imela v letu 2002 le še 50,5% delež v stalnih sredstvih. Večjo vrednost v letu 2002 glede na prejšnje leto dosegajo dolgoročne finančne naložbe, ki so zaradi 19,7% povečanja dosegle 47,8% delež v stalnih sredstvih. Povečanje gre pripisati danim posojilom nekaterim hčerinskim družbam in naložbam v delnice drugih podjetij. Za vrednost oziroma na vrednost 155 mio SIT so se povečala tudi neopredmetena dolgoročna sredstva, katerih pravice se nanašajo na licenčne antivirusne programe ter aplikacijo poslovne rešitve SAP.

Če ocenjujemo panogo, vidimo, da gre za nekoliko drugačno strukturo stalnih sredstev, saj daleč največji delež v letu 2002 predstavljajo opredmetena osnovna sredstva. Ta so se, za razliko od zmanjšanja v podjetju, v panogi povečala za 2,4%. V panogi največje povečanje zasledimo pri dolgoročnih finančnih naložbah (znašalo je 25,4%) a je njihov delež v stalnih sredstvih predstavljal le 14,2%. Do razlik med podjetjem in panogo pa ne prihaja v strukturnem deležu neopredmetenih dolgoročnih sredstev, saj se delež pri obeh giblje okoli 1,6 oz. 1,7 odstotka.

Tabela 8: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stalnih sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Neopredmetena dolg. sredstva	0	0,0	154.879	1,7	0,0	2.638.967	1,6	103,0
Opredmetena osnovna sredstva	5.046.620	58,3	4.565.874	50,5	90,5	137.325.379	84,2	102,4
Dolgoročne finančne naložbe	3.609.616	41,7	4.321.402	47,8	119,7	23.164.032	14,2	125,4
Stalna sredstva	8.656.236	100,0	9.042.155	100,0	104,5	163.128.378	100,0	105,1

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

Kakor je razvidno iz tabele 9, večino opredmetenih osnovnih sredstev podjetja predstavljajo oprema (skupaj z drobnim inventarjem) ter zgradbe. Če temu priključimo še zemljišča z nekaj več kot tremi odstotki deleža, vidimo, da gre v letu 2002 pri vseh treh (v primerjavi s

prejšnjim letom) za zmanjšanje vrednosti. Največje zmanjšanje je evidentirano pri opremi in drobnem inventarju, in sicer za 19,3%. To zmanjšanje zaradi največjega deleža tudi najbolj vpliva na gibanje opredmetenih osnovnih sredstev. Edino povečanje, in to kar za 340,1%, pa so zaradi predujmov za izgradnjo galvanske linije, nove hidravlične stiskalnice in avtomata za prenašanje pomivalnih korit beležili pri osnovnih sredstvih, ki se pridobivajo.

Primerjava s panogo pokaže, da je v proučevanem obdobju pri vseh postavkah, razen pri postavki zgradb, prišlo do večjih ali manjših povečanj, največ pa so se, podobno kot pri podjetju, povečala osnovna sredstva v pridobivanju, ki so se povečala za 59,2%. Zanimivo je, da pri panogi zgradbe predstavljajo večji obseg kot pa oprema in drobni inventar. Pri Kovinoplastiki Lož d.d. je situacija ravno obratna.

Tabela 9: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Zemljišča	167.945	3,3	165.705	3,6	98,7	13.404.763	9,8	105,2
Zgradbe	1.746.849	34,6	1.559.907	34,2	89,3	57.664.332	42,0	96,5
Oprema in drobni inventar	3.045.039	60,4	2.458.284	53,8	80,7	53.570.472	39,0	100,0
Osnovna sredstva, ki se pridobivajo	86.788	1,7	381.978	8,4	440,1	12.685.812	9,2	159,2
Opredmetena osnovna sredstva	5.046.620	100,0	4.565.874	100,0	90,5	137.325.379	100,0	102,4

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

4.1.2. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV

Z odpisanostjo osnovnih sredstev posredno izražamo ekonomski pojav zastarevanja osnovnih sredstev, ki ga na žalost ne moremo natančno meriti. Med njima obstaja večja ali manjša razlika, saj je odpisanost posledica politike amortiziranja, le-ta pa ni popolnoma skladna z zastarevanjem osnovnih sredstev (Pučko, 2001, str. 60). Osnovno sredstvo je lahko že odpisano, vendar še ni zastarelo, lahko pa je že zastarelo, pa kljub temu ni še odpisano. Odpisanost osnovnih sredstev se izračuna s pomočjo formule:

$$\text{stopnja odpisanosti} = \frac{\text{odpisana vrednost osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} * 100$$

Pove nam, kolikšen del osnovnih sredstev je že odpisan oziroma kolikšen del nabavne vrednosti osnovnega sredstva je že prenesen med poslovne odhodke. Odpisana vrednost oz. nabrani popravek vrednosti, kot ga nekateri imenujejo, je kumulativa stroškov

amortizacije od prvega dne naslednjega meseca, ko se je sredstvo začelo uporabljati za opravljanje dejavnosti, pa do danes. Podjetje lahko pri tem uporablja časovno, funkcionalno ali kombinirano metodo amortiziranja.

V nadaljevanju sem izračunal tudi stopnjo neodpisanosti, ki ima v števcu namesto odpisane vrednosti neodpisano vrednost opredmetenega osnovnega sredstva in ki predstavlja nasprotje stopnje odpisanosti.

Podatki iz tabele 10 kažejo, da se stopnje odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev v podjetju v obeh letih zadržujejo okoli 80%, upoštevajoč, da se je v letu 2002 ta stopnja povečala za 1,6%. Stopnji odpisanosti sta torej veliki, kar negativno vpliva na poslovni rezultat, saj gre za velike stroške amortizacije, vendar pa si s tem podjetje hitreje zagotovi denarna sredstva za nakup novih opredmetenih osnovnih sredstev. Podjetje je v letu 2002 glede na leto poprej sicer nabavljalo opredmetena osnovna sredstva, vendar zaradi odpisov in odtujitev določenih opredmetenih osnovnih sredstev ni doseglo višje nabavne vrednosti, saj se je le-ta znižala za 3,6%. Manj se je znižal popravek vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev, kar je seveda pomenilo že prej omenjeno povečanje odpisanosti. Iz tega sklepam, da mora podjetje razmisliti o večjih vlaganjih v razvoj, tehnologijo in avtomatizacijo jedrnih programov.

Tabela 10: Stopnje odpisanosti in neodpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA		
	2001	2002	I 02/01
1. Nabavna vrednost (v 000 SIT)	24.348.042	23.482.070	96,4
2. Popravek vrednosti (v 000 SIT)	19.301.422	18.916.196	98,0
3. Neodpisana vrednost (v 000 SIT)	5.046.620	4.565.874	90,5
4. Stopnja odpisanosti (2/1) (v %)	79,3	80,6	101,6
5. Stopnja neodpisanosti (3/1) (v %)	20,7	19,4	93,8

Vir: Tabela gibanja vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letu 2001 in 2002.

4.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Gibljava sredstva se, v nasprotju s stalnimi sredstvi, zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabijo, torej prehajajo iz ene pojavnosti v drugo in se v prvotno obliko vračajo praviloma v obdobju, krajšem od enega leta (Igličar, Hočevar, 1997, str. 48). Značilno je torej, da hitro spreminjajo obliko, kar priča tudi njihov koeficient obračanja, ki je praviloma večji od ena.

Gibljava sredstva so opredeljena širše kot kratkoročna, saj poleg slednjih vključujejo še dolgoročne poslovne terjatve, pa tudi širše od pojma obratnih sredstev, ki pa ne obsegajo kratkoročnih finančnih naložb.

4.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV

Glede na Slovenske računovodske standarde spadajo med gibljiva sredstva zaloge, dolgoročne poslovne terjatve, kratkoročne poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe, dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina. Zaradi celovitejšega prikaza gibljivih sredstev bom upošteval še aktivne časovne razmejitev, katere pa se po spremembi standardov prikazujejo ločeno od stalnih in gibljivih sredstev.

Zaloge sestavljajo material, nedokončana proizvodnja, proizvodi in trgovsko blago ter predujmi za zaloge. Terjatve so, kot povedano, lahko dolgoročne ali kratkoročne, torej tiste, ki zapadejo po enem letu, ter tiste, ki imajo rok zapadlosti krajši od enega leta. To so pravice, zasnovane na premoženjskopравnih in drugih razmerjih, katere od določene osebe zahtevajo plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve (SRS, 2002, str. 55). Podjetje ima kratkoročne finančne naložbe zavoljo doseganja finančnih prihodkov, denarna sredstva pa za tekoče poslovanje kot tudi za poslovne namene. Aktivne časovne razmejitev zajemajo kratkoročno odložene stroške oziroma odhodke in kratkoročno nezaračunane prihodke z namenom, da bi se poslovnoizidni tokovi enakomerneje izkazovali (Igličar, Hočevar, 1997, str. 105).

Struktura gibljivih sredstev v tabeli 11 kaže, da se je vrednost teh sredstev v letu 2002, ko so znašala 8.820 mio SIT, povečala glede na leto 2001, ko so znašala 8.402 mio SIT, za 5%. Vzroke za takšno povečanje najdemo v povečanju zalog za 13,5% ter povečanju kratkoročnih poslovnih terjatev za 19,5%. Ravno tako na 5% povečanje gibljivih sredstev s svojim zmanjšanjem vplivajo kratkoročne finančne naložbe ter dobroimetja pri bankah s čeki in gotovino. Prva so se namreč zmanjšala za 36,0%, druga pa za 11,7%. Pregled strukture gibljivih sredstev kaže na največji delež kratkoročnih poslovnih terjatev, sledijo jim zaloge in kratkoročne finančne naložbe, katerih delež se je v letu 2002 zmanjšal na 12,4%.

V primerjavi s podjetjem zasledimo večje povečanje gibljivih sredstev pri panogi. To je tudi logično, saj so se skoraj vse postavke v gibljivih sredstvih panoge povečale za več kot 5%, za 0,5% so se zmanjšale le kratkoročne finančne naložbe. Po drugi strani pa je, seveda z manjšimi odstopanji, zaslediti zelo podobno strukturo gibljivih sredstev panoge in podjetja, z izjemo, da podjetje v letu 2002 tako pri dolgoročnih poslovnih terjativah kot pri aktivnih časovnih omejitvah ne prikazuje nobene vrednosti.

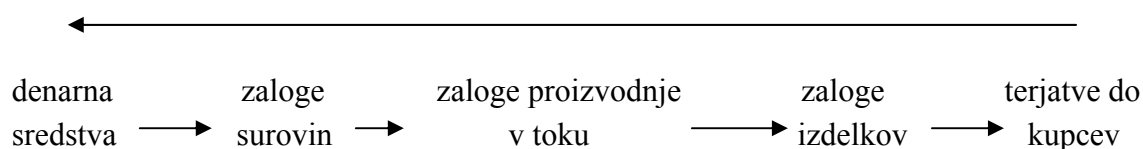
Tabela 11: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljivih sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Zaloge	2.739.471	32,6	3.110.471	35,3	113,5	46.025.131	30,9	110,8
Dolgoročne poslovne terjatve	55.264	0,6	0	0,0	0,0	827.678	0,6	197,4
Kratkoročne poslovne terjatve	3.763.646	44,8	4.497.008	51,0	119,5	79.828.290	53,6	108,5
Kratkoročne finančne naložbe	1.710.759	20,4	1.094.818	12,4	64,0	13.329.055	8,9	99,5
Dobroimetja pri bankah, čeki in got.	133.330	1,6	117.691	1,3	88,3	8.023.094	5,4	117,4
Aktivne časovne razmejitev	0	0,0	0	0,0	0,0	917.605	0,6	135,4
Gibljiva sredstva	8.402.469	100,0	8.819.989	100,0	105,0	148.950.853	100,0	109,1

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

4.2.2. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV

Kot smo spoznali, je osnovna lastnost obratnih sredstev, da v procesu proizvodnje in menjave krožijo, torej se spreminjajo iz ene oblike v drugo in v procesu ne ostajajo fiksirani v svoji naravni obliki (Lipovec, 1983, str. 237). Oblike obratnih sredstev si ponazorimo z tokom reprodukcije:



Vidimo torej, da se poslovna sredstva obračajo, vendar je hitrost preoblikovanja tista, ki bistveno vpliva na uspešnost poslovanja. Večkrat ko se v določenem obdobju obrnejo, večja bo uspešnost oziroma manj sredstev bo potrebnih za enak uspeh. Hitrost obračanja merimo s koeficientom obračanja in trajanjem enega obrata. Koeficient obračanja merimo z razmerjem med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev. Pove nam, kolikokrat v letu so se obratna sredstva pojavila v določeni obliki. Drug kazalec, izračunan kot razmerje med številom dni v letu ter prej izračunanim koeficientom obračanja, pa pojasni, koliko dni traja en obrat (Pučko, Rozman, 1995, str. 70). V nadaljevanju sem poleg trajanja enega obrata in koeficienta obračanja za obratna sredstva to izračunal še za kratkoročne terjatve in zaloge.

Tabela 12 prikazuje, da so se vsi trije izračunani koeficienti obračanja v proučevanem obdobju zmanjšali. Najmanj se je zmanjšal koeficient obračanja obratnih sredstev, ki se je z 2,4 obrata v letu 2001 zmanjšal na 2,2 obrata v letu 2002.

To pomeni, da je šlo za počasnejše obračanje, saj so bila obratna sredstva v povprečju vezana več dni kot leto poprej. Največje zmanjšanje koeficienta obračanja beležimo pri zalogah. Te so se še v letu 2001 obrnile 5,9 krat, nato pa je v letu 2002 sledilo povečanje obrata zalog za skoraj 6 dni, kar je pomenilo, da so se zaloge obrnile na vsakih 67,5 dni. Zaradi slabe izterjave plačil kupcev in slabe discipline na trgu so se povečali tudi dnevi vezave kratkoročnih terjatev, ki so se povečali za 7,6% ter tako negativno vplivali na poslovno uspešnost podjetja.

Pri primerjavi podjetja s panogo sem ugotovil, da so bili v panogi vsi koeficienti obračanja višji kot v Kovinoplastiki Lož d.d., kar pomeni, da so bila sredstva vezana manj dni. Dnevi vezave obratnih sredstev so v letu 2002 znašali (v primerjavi s podjetjem) le 141,4 dni, kar je za 25 dni manj kot v podjetju. To nakazuje, da panoga kot celota bolje gospodari z obratnimi sredstvi.

Tabela 12: Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev v podjetju Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter panoge v letu 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA
	2001	2002	I 02/01	2002
1. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	15.798.375	15.814.526	100,1	333.888.452
2. Povprečna obratna sredstva (v 000 SIT)	6.714.768	7.208.441	107,4	129.376.334
3. Povprečne zaloge (v 000 SIT)	2.668.231	2.924.971	109,6	43.782.029
4. Povprečne kratkoročne terjatve (v 000 SIT)	3.835.934	4.130.327	107,7	76.701.375
I. Koeficient obračanja obratnih sredstev (1/2)	2,4	2,2	93,3	2,6
II. Trajanje obrata obratnih sredstev (365/I)	155,1	166,4	107,2	141,4
III. Koeficient obračanja zalog (1/3)	5,9	5,4	91,3	7,6
IV. Trajanje obrata zalog (365/III)	61,6	67,5	109,5	47,9
V. Koeficient obračanja krat. terjatev (1/4)	4,1	3,8	93,0	4,4
VI. Trajanje obrata krat. Terjatev (365/V)	88,6	95,3	107,6	83,8

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja in izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

5. ANALIZA ZAPOSLENIH

Med vsemi poslovnimi prvinami, ki jih poznamo, zavzema delo posebno mesto. Je najaktivnejša prvina, poleg tega pa tudi izhodišče vsakega poslovnega procesa. Na žalost si dela ne moremo zamišljati brez delavca, ki s trošenjem potencialnih umskih in fizičnih sposobnosti opravlja delo. Zaradi omejenosti človeške energije je potrebno racionalizirati trošenje delovne sile (Pučko, Rozman, 1995, str. 39).

Vse večje zahteve po poslovni uspešnosti podjetij tako slonijo na večji potrebi po visoko strokovnih, usposobljenih in motiviranih kadrih, zaradi česar se močno krepi vloga kadrovske funkcije. Ta ima različne naloge: od iskanja in izbiranja kadrov, uvajanja novih delavcev v delo, izobraževanja, ocenjevanja uspešnosti in nagrajevanja, pa vse do zagotavljanja zadovoljivega razvoja kariere posameznika in motivacije (Vukasović-Žontar, 2000, str. 187).

Zaposlene bom analiziral z vidika obsega in njihove različne strukture, dinamike zaposlenih, izkoriščanja delovnega časa in tehnične opremljenosti dela.

5.1. OBSEG IN STRUKTURA ZAPOSLENIH

5.1.1. OBSEG ZAPOSLENIH

Podatki o številu zaposlenih variirajo v odvisnosti od načina njihovega zajemanja. Najširši podatek dobimo ob ugotavljanju števila zaposlenega osebja v kadrovskem oddelku; ožji podatek dobimo, če merimo število prisotnih, torej ob prihodu in odhodu z dela; še manjše pa je število zaposlenih na delovnih mestih, se pravi zaposlenih, ki dejansko delajo. Ti podatki kažejo stanje v določenem trenutku in se lahko hitro spremenijo, zato ponavadi za daljše obdobje izračunavamo povprečna stanja. Osnova za izračun so lahko mesečna ali dnevna stanja zaposlenih oziroma število opravljenih delovnih ur v letu (Lipovec, 1983, str. 176).

V pričujočem podjetju sem obseg zaposlenih spremljal s številom zaposlenih na zadnji dan posameznega leta in povprečnim številom zaposlenih, izračunanem tako na podlagi kadrovske evidence kot opravljenih delovnih ur. Poleg tega sem prikazal še kadrovsko strukturo zaposlenih glede na starost, izobrazbo in spol.

Tabela 13: Obseg zaposlenih podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ŠTEVILO ZAPOSLENIH	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
Število zaposlenih na dan 31.12	1.166	1.178	101,0	/	/
Povprečno število zaposlenih	1.182	1.171	99,1	/	/
Povp. št. zaposlenih iz opravljenih delovnih ur	1.155	1.164	100,8	24.105	102,0

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002 in osnovni podatki o stanju kovinske industrije v letu 2002

Iz zgornje tabele ugotavljam, da se je število zaposlenih ob koncu leta 2002 v primerjavi z letom 2001 povečalo za 1% oziroma za 12 delavcev. Glavnina teh povečanj odpade na proizvodnjo, predvsem profitna centra Okovje in Inox, medtem ko pri podpornih službah

zasledimo le minimalno povečanje. Nasprotno kaže izračun povprečnega števila zaposlenih zmanjšanje le-teh za skoraj 1% ter nekoliko višjo številko zaposlenih v letu 2001 in nekoliko nižjo v letu 2002, če gledamo primerjavo s statičnim stanjem ob zaključku leta.

5.1.2. STAROSTNA STRUKTURA ZAPOSLENIH

V tabeli 14 prikazana starostna struktura zaposlenih kaže, da v proučevanem obdobju prevladujejo zaposleni iz starostne skupine od 30 do 40 let s približno 35% deležem v celotni strukturi zaposlenih. Z nekaj manjšim deležem, ki dosega okoli 33%, jim sledi nekoliko starejša generacija in nato stari od 20 do 30 let z 21,9% deležem v letu 2002. Njihov delež se je glede na prejšnje leto povečal za 8,4%. To pomeni, da podjetje sledi politiki zaposlovanja mladega, visoko kvalificiranega kadra, kar pojasnjuje tudi dvig števila zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe (glej Tab. 15, na str. 25). Še večje povečanje je zaslediti v skupini mlajših od 20 let, ki pa zaradi majhnega deleža bistveno ne vpliva na dolgoročni razvoj podjetja.

Tabela 14: Obseg in struktura zaposlenih podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po starosti na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

STAROST	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Do 20 let	15	1,3	32	2,7	213,3
Od 20 do 30 let	238	20,4	258	21,9	108,4
Od 30 do 40 let	411	35,2	411	34,9	100,0
Od 40 do 50 let	389	33,4	382	32,4	98,2
Nad 50 let	113	9,7	95	8,1	84,1
Zaposleni skupaj	1.166	100,0	1.178	100,0	101,0

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002

5.1.3. IZOBRAZBENA STRUKTURA ZAPOSLENIH

Na podlagi tabele 15 na strani 25 sklepam, da izobrazbena struktura zaposlenih ni doživela drastičnih sprememb, z izjemo že prej omenjenega povečanja zaposlenih z visoko izobrazbo, katerih število se je povečalo s 86 v letu 2001 na 95 v letu 2002. Za identičnih 2,1% se je povečalo število tistih s I. in II. stopnjo izobrazbe, vendar gre pri tem omeniti, da zapolnjuje število zaposlenih s II. stopnjo izobrazbe le okoli 4% vseh zaposlenih, tisti s I. stopnjo pa v letu 2002 dosegajo celo največji delež med vsemi zaposlenimi. Struktura zaposlenih nam torej prikazuje, da je v podjetju relativno malo fakultetno izobraženih in da podjetje večinoma zaposluje osebe, ki imajo stopnjo izobrazbe manjšo od V. stopnje. To je tudi razumljivo, saj je Kovinoplastika Lož d.d. proizvodno orientirano podjetje in večino ljudi zaposluje prav v proizvodnji.

Tabela 15: Obseg in struktura zaposlenih podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po izobrazbi na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

STOPNJA IZOBRAZBE	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
I. Stopnja	333	28,5	340	28,8	102,1
II. Stopnja	48	4,1	49	4,2	102,1
III. Stopnja	2	0,2	2	0,2	100,0
IV. Stopnja	342	29,3	336	28,5	98,2
V. Stopnja	263	22,6	265	22,5	100,8
VI. Stopnja	92	7,9	91	7,7	98,9
VII. Stopnja	86	7,4	95	8,1	110,5
Zaposleni skupaj	1.166	100,0	1.178	100,0	101,0

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

Posebej naj omenim, da podjetje nenehno vlaga v razvoj zaposlenih, investira torej v človeški kapital. Izluščiti velja podatek, da se je v letu 2002 vsak zaposleni v povprečju izobraževal 20 ur, kar predstavlja 10% več kot leto poprej, ter da je bilo v najrazličnejše programe izobraževanja (učenje tujih jezikov, računalniško usposabljanje, poslovno komuniciranje ...) vključenih približno 62% vseh zaposlenih.

5.1.4. SPOLNA STRUKTURA ZAPOSLENIH

Struktura zaposlenih po spolu, ki je prikazana v tabeli 16, kaže na nekoliko večji delež moških v primerjavi z ženskami. Razmerje se v proučevanem obdobju giblje okoli 60% proti 40%. To razmerje je, seveda, razumljivo, če imamo v mislih fizično in tehnično zahtevno naravo dela v proizvodnji. To potrjuje tudi naraščanje števila moških, ki se je v letu 2002 spremenilo za 2,3%, in zmanjšanje števila žensk za 0,8%.

Tabela 16: Obseg in struktura zaposlenih podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po spolu na dan 31.12. v letih 2001 in 2002

SPOL	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Moški	690	59,2	706	59,9	102,3
Ženske	476	40,8	472	40,1	99,2
Zaposleni skupaj	1.166	100,0	1.178	100,0	101,0

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

5.2. DINAMIKA ZAPOSLENIH

Bilanca gibanja zaposlenih je osnova za spremljanje in ocenjevanje dinamike zaposlenih. Kaže nam število zaposlenih na začetku in koncu obdobja, pa tudi število prihodov in odhodov zaposlenih v tem obdobju (Lipovec, 1983, str. 181). Na tej podlagi ocenjujemo fluktuacijo zaposlenih, pri čemer si pomagamo z bruto koeficientom fluktuacije. Ta je opredeljen z razmerjem med številom zamenjanega osebja v določenem obdobju in povprečnim številom zaposlenih v obdobju. V primeru, da gre v podjetju za normalno fluktuacijo, ki jo povzročajo upokojitve, razne nesreče in opustitve dela zaradi zunanjih vzrokov, podjetje ne ukrepa. Nasprotno pa primeri notranjih vzrokov, kot npr. prenizke plače, slabi delovni odnosi, slabe možnosti za napredovanje in izobraževanje, vzbujajo skrb, saj podjetju povzročajo dodatne stroške in negativno vplivajo na poslovni uspeh (Pučko, 2001, str. 69).

Spodnja tabela prikazuje bilanco gibanja zaposlenih in koeficienta bruto fluktuacije zaposlenih, pri katerima beležimo v letu 2002 glede na leto 2001 povečanje za 117,9%. V prvem letu proučevanega obdobja je število zamenjanega osebja v podjetju predstavljalo 3,7% povprečnega števila zaposlenih, vendar se je delež že naslednje leto povečal na 8,1%. To je predvsem posledica spreminjanja prihodov, ki so v prvem letu manjši od odhodov, v drugem pa se situacija obrne, tako da je številka prihodov celo za 8 delavcev višja od tiste, ki označuje število odhodov. Veliko zaposlenih dela po pogodbi, zato v odvisnosti od potreb podjetja po njihovih uslugah tudi prihaja do teh nihanj med letom.

Tabela 17: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA		
	2001	2002	I 02/01
1. Število zaposlenih na dan 1.1.	1.198	1.164	97,2
2. Prihodi med letom	44	103	234,1
3. Odhodi med letom	80	95	118,8
4. Število zaposlenih na dan 31.12.	1.166	1.178	101,0
5. Število zamenjanega osebja v obdobju	44	95	215,9
6. Povprečno število zaposlenih	1.182	1.171	99,1
7. Bruto koeficient fluktuacije (5/6) (v %)	3,7	8,1	217,9

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

5.3. IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA

Povezanost uspešnosti poslovanja in izkoriščenosti delovnega časa zaposlenih, ki ponavadi ni polno izkoriščen, nas privede do analize slednjega. Stopnjo izkoriščenosti delovnega časa

ocenjujemo s pomočjo bilance koledarskega sklada delovnih ur, iz katere črpamo potrebne podatke. Nato izračunamo stopnjo izkoriščenosti delovnega časa, opredeljeno kot (Pučko, 2001, str. 71):

$$\text{stopnja izkoriščanja delovnega časa} = \frac{\text{število opravljenih plačanih delovnih ur}}{\text{možni koledarski sklad delovnih ur}} * 100$$

Omenjeni kazalec ni najbolj realen, saj zaradi razlike med opravljenimi plačanimi delovnimi urami in urami, ko so delavci resnično delali, nekoliko precenjuje izkoriščenost delovnega časa.

Stopnja izkoriščenosti delovnega časa v Kovinoplastiki Lož d.d. je izredno velika. Podatki v tabeli 18 kažejo, da v letu 2001 znaša 97,7%, v letu 2002 pa doseže celo 99,4%, kar pomeni, da se je v obdobju zvišala za 1,7%. Razlog za tako zvišanje je v povečanju števila opravljenih plačanih delovnih ur za 1,1% in, po drugi strani, v zmanjšanju možnega koledarskega sklada delovnih ur za 0,5%. Zadnje je predvsem posledica manjšega povprečnega števila zaposlenih v letu 2002.

Tabela 18: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA		
	2001	2002	I 02/01
1. Povprečno število zaposlenih	1.182	1.171	99,1
2. Število delovnih dni v letu	248	249	100,4
3. Možni koledarski sklad delovnih ur (1*2*8 ur)	2.345.088	2.332.632	99,5
4. Število opravljenih plačanih delovnih ur	2.291.690	2.317.894	101,1
5. Stopnja izkoriščanja delovnega časa (4/3) (v %)	97,7	99,4	101,7

Vir: Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

5.4. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA

Tehnično opremljenost dela pogosto povezujemo z produktivnostjo dela. Objektivno je določena z naravo uporabljene tehnologije - čim naprednejša je, tem višja je tudi tehnična opremljenost dela. Sorazmerno je ob boljši tehnologiji, torej višji stopnji mehanizacije produkcijskega procesa, ki bistveno skrajšuje delovni čas na enoto produkta, višja tudi produktivnost dela. Tehnično opremljenost dela opredelimo z razmerjem med vrednostjo osnovnih sredstev in številom zaposlenih. Za realnejši prikaz lahko namesto nabavne vrednosti osnovnih sredstev uporabimo tudi nabavno vrednost opreme, saj z njo neposredno ustvarjamo poslovne učinke. Po drugi strani pa drage zgradbe in zemljišča samo

povečujejo vrednost osnovnih sredstev, njihov vpliv na tehnično opremljenost dela oziroma produktivnost dela pa je minimalen (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 216).

Tabela 19 prikazuje tehnično opremljenost dela, ki se je v letu 2002 z ozirom na leto 2001 zmanjšala ne glede na to, kakšno vrednost upoštevamo v števcu. Tehnična opremljenost dela I se je z 20,882 mio SIT na zaposlenega na koncu leta 2001 zmanjšala na 19,934 mio SIT na zaposlenega na koncu proučevanega obdobja. Vzrok za to je tako v zmanjšanju nabavne vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev za 3,6% kot tudi v povečanju števila zaposlenih za 1%. Tehnična opremljenost dela II se je zmanjšala še bolj kot tehnična opremljenost dela I, tako da je v letu 2002 na zaposlenega odpadlo 13,765 mio SIT nabavne vrednosti opreme.

Tabela 19: Tehnična opremljenost dela v podjetju Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA		
	2001	2002	I 02/01
1. Nabavna vrednost opredmetenih osnovnih sredstev (v 000 SIT)	24.348.042	23.482.070	96,4
2. Nabavna vrednost opreme (v 000 SIT)	17.013.331	16.215.092	95,3
3. Število zaposlenih na dan 31.12	1.166	1.178	101,0
4. Tehnična opremljenost dela I (1/3) (v 000 SIT/zap.)	20.882	19.934	95,5
5. Tehnična opremljenost dela II (2/3) (v 000 SIT/zap.)	14.591	13.765	94,3

Vir: Bilanca stanja in računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.

6. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovni proces razumemo kot opravljanje določene dejavnosti, kar pa ni mogoče brez prisotnosti prvin poslovnega procesa. Le-te je potrebno v procesu primerno združevati tako s količinskega kot tudi s kakovostnega in časovnega vidika (Turk, 1993, str. 19). Da bi to uresničili, poslovni proces razdelimo na delne procese, imenovane poslovne funkcije. Poslovno funkcijo opredelimo kot sintezo s posebnim predmetom poslovanja medsebojno odvisnih in povezanih delnih nalog, ki jih v zaokroženem delnem poslovnem procesu opravljajo usposobljeni subjekti (Lipičnik, 1997, str. 22). V nadaljevanju bom na podlagi reprodukcijskega procesa analiziral temeljne funkcije poslovnega procesa. Te funkcije so nabava, proizvodnja, prodaja in financiranje.

6.1. ANALIZA NABAVE

Osnovno dejavnost nabavne funkcije opredelimo z dejavnostjo, usmerjeno na preskrbo podjetja s surovinami, materialom, stroji, napravami in storitvami, ki so nujne za nemoten

potek reprodukcije. Pomembna je torej preskrba določenega blaga v pravi količini, pravi kvaliteti, ob pravem času in po dogovorjeni ceni na določenem trgu. Vendar nabava, kakršno poznamo danes, močno presega te okvire, zato je pomembno, da jo razumemo bolj kompleksno. Raziskovanje nabavnega trga, planiranje nabave, oblikovanje nabavne politike, sklepanje nabavnih dogovorov, evidentiranje in analiziranje nabavnih poslov, stiki z dobavitelji, odločitve o oblikah in načinih nabavnega poslovanja zaokrožujejo funkcijo nabave (Ziherl, 1995, str. 111).

6.1.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE PO DOBAVITELJIH

Pri analizi nabavne funkcije sem se odločil spremljati obseg in strukturo nabave glede na glavne tuje in domače, pa tudi ostale dobavitelje, ki zaokrožujejo tuji in domači nabavni trg podjetja. Nesmiselno bi bilo spremljati vse dobavitelje, saj je bilo vseh tujih dobaviteljev v letu 2002 166, število domačih pa se je povzpelo celo do 433, zato sem na vsakem trgu posebej prikazal samo 5 največjih dobaviteljev.

Tabela 20: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabave podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po dobaviteljih v letih 2001 in 2002

DOBAVITELJI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Tuji dobavitelji	4.842.604	72,7	5.683.774	73,6	117,4
Thyssenkrupp Stainless	962.560	14,4	925.967	12,0	96,2
Roto Frank AG.(Karlsdorf)	477.698	7,2	597.109	7,7	125,0
Roto Frank AG.(Lainfelden)	386.983	5,8	345.316	4,5	89,2
Cipros AST	116.671	1,8	336.532	4,3	288,4
Siat Pittini SPA	239.507	3,6	315.720	4,1	131,8
Ostali tuji dobavitelji	2.659.185	39,9	3.163.130	41,0	119,0
Domači dobavitelji	1.822.239	27,3	2.036.702	26,4	111,8
Roto Lož d.o.o.	203.431	3,0	212.744	2,7	104,6
Merkur trgovina in storitve	139.493	2,1	178.688	2,3	128,1
Dynacast Lož d.o.o.	58.978	0,9	122.393	1,6	207,5
Valkarton d.d.	94.084	1,4	121.049	1,6	128,7
Web & R d.o.o.	139.858	2,1	106.108	1,4	75,9
Ostali domači dobavitelji	1.186.394	17,8	1.295.720	16,8	109,2
Dobavitelji skupaj	6.664.843	100,0	7.720.476	100,0	115,8

Vir: Računalniški izpis nabave podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po tujih in domačih dobaviteljih za leti 2001 in 2002.

Iz tabele 20 je torej razvidno, da se je vrednostni obseg vseh nabav iz leta 2001, ko je dosegel vrednost 6.665 mio SIT, v letu 2002 povečal za 15,8 %, ter da je v zadnjem letu 26,4% nabave odpadlo na domače in 73,6% na tuje dobavitelje. Daleč največji tuji

dobavitelj je Thyssenkrupp Stainless, ki ima v letu 2001 med vsemi dobavitelji 14,4% delež in v letu 2002 12% delež. Glavni tuji dobavitelji po vrednosti vseh dobav seveda močno prekašajo glavne domače, saj podjetje pri njih kupuje velike količine nerjavečega jekla, cinkove legure in drugih vrst jekla, ki predstavljajo pomembno surovino v proizvodnji. Pri tem velja omeniti še grupacijo Roto, ki z dvema tujima družbama in eno domačo hčerinsko družbo, ta je v polovični lasti Roto Frank AG. ter polovični lasti Kovinoplastike Lož d.d., prav tako predstavlja zavidljivih 15% vseh dobav omenjenega podjetja. Veliko povečanje obsega nabav v letu 2002 zasledimo predvsem pri tujem dobavitelju Cipros AST (za 188,4%) in domači hčerinski družbi Dynacast Lož d.o.o., katere obseg se je povečal za 107,5%.

6.1.2. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE PO VRSTAH MATERIALA

V tabeli 21 prikazujem pet strateških vrst materiala po največji vrednosti obsega nabave materiala v povezavi s tabelo, ki vsebuje njihove količine v merski enoti kilogramov. Pri analizi sem se torej navezal na pet vrst materialov, grupiranih po šifri materiala, ki v letu 2001 vrednostno predstavljajo 25,1%, v letu 2002 pa 22,3% vseh nabav podjetja. Razlog, da sem izbral te materiale, je ta, da ne morem zajeti vseh materialov, ki jih podjetje nabavlja v enaki količinski enoti, saj so le-ti lahko izraženi v kilogramih, kosih ali garniturah.

Tabela 21: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabave najpomembnejših vrst materiala podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

MATERIALI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Zn-legura ZL 0410	452.765	27,0	486.264	28,2	107,4
Trak 2,25x15,8	470.863	28,1	479.470	27,9	101,8
HVT 0,6x840	334.601	20,0	336.143	19,5	100,5
Trak 2,8-0,06x9,9-0,09	299.992	17,9	284.458	16,5	94,8
HVT 0,6x580	117.274	7,0	136.077	7,9	116,0
Skupaj	1.675.495	100,0	1.722.412	100,0	102,8

Vir: Računalniški izpis nabave podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po šifri materiala za leti 2001 in 2002.

Iz tabel 21 in 22 lahko razberemo, da se je pri skoraj vseh materialih vrednostni obseg gibal v isti smeri kot količinski obseg obravnavanih materialov, le pri traku z merami 2,8-0,06x9,9-0,09 je v letu 2002 glede na leto poprej zaslediti zmanjšanje vrednostnega obsega za 5,2% ob hkratnem povečanju nabavljene količine za 7,7%.

Razlog najdemo v znižanju nabavnih cen tega materiala. Podobno si s spreminjanjem cen razlagamo različne odstotne spremembe vrednostnega in količinskega obsega drugih obravnavanih materialov. Količinsko največ nabavljenega materiala v letu 2002 predstavlja

trak 2,25x15,8 s 4.169 tonami, z vrednostnega vidika pa je to cinkova legura, za katero so istega leta odšteli 486 mio SIT. Cena nabavljenega kilograma cinkove legure je bila torej občutno višja kot pri omenjenemu traku.

Tabela 22: Obseg (v kg) in struktura (v %) nabave najpomembnejših vrst materiala podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002

MATERIALI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Zn-legura ZL 0410	1.518.016	17,0	1.945.510	19,4	128,2
Trak 2,25x15,8	3.804.565	42,7	4.169.475	41,5	109,6
HVT 0,6x840	633.963	7,1	702.417	7,0	110,8
Trak 2,8-0,06x9,9-0,09	2.737.375	30,7	2.947.381	29,3	107,7
HVT 0,6x580	219.570	2,5	283.212	2,8	129,0
Skupaj	8.913.489	100,0	10.047.995	100,0	112,7

Vir: Računalniški izpis nabave podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po šifri materiala za leti 2001 in 2002.

6.2. ANALIZA PROIZVODNJE

Funkcija proizvodnje ali opravljanja storitev je funkcija, pri kateri se prvine poslovnega procesa, ki vstopajo v proizvodni proces, tekom procesa pretvorijo v poslovne učinke. Opraviti imamo z delovanjem potrebnih prvin poslovnega procesa, pri čemer se pojavljajo proizvodi ali opravljene storitve kot poslovni učinki celotnega poslovnega procesa in s katerimi lahko podjetje nastopa na trgu (Turk, 1993, str. 20). Proizvodna funkcija mora poleg reševanja vprašanj, katere proizvode proizvoditi in na kakšen način, odločati tudi, v kolikšnem času, v kakšnem zaporedju in v kako obsežni seriji bo lahko izvajala naročilo. Proizvodnjo je zaradi njenega vpliva na uspešnost poslovanja torej potrebno spremljati in spoznavati z vidika njenih razvojnih, tehničnih in organizacijskih značilnosti, pa tudi z vidika njene strukture, obsega ter dinamike (Avbelj, 1995, str. 154).

6.2.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE PO PROFITNIH CENTRIH

Proizvodnjo Kovinoplastike Lož d.d. je zaradi velikega števila heterogenih izdelkov težko spremljati na višjih ravneh podjetja. Tu merimo na količinski obseg proizvodnje, kar pa se reši s tem, da se ta obseg proizvodnje izrazi z porabljenimi normativnimi urami strojev. Tako sem v tabeli 23 prikazal normativno porabo ur strojev po posameznih profitnih centrih Kovinoplastike Lož d.d. V letu 2002 se je ta obseg ustavil pri 906.637 normativnih urah, kar je za 10% normativnih ur več kot leta 2001. Največji delež, pa tudi največje povečanje normativnih ur v obdobju zasledimo v PC Okovje, kjer je v letu 2002 realiziranih 55,8% vseh normativnih ur s 15,3% povečanjem glede na prejšnje leto. To je posledica uvajanja

nekaterih novih izdelkov za Roto Frank AG. ter izdelava avtomobilskih komponent. Po drugi strani se v PC Gradbeni elementi srečujejo s padcem obsega ur za 18,9%, kar je posledica prekinitve poslovnega odnosa s pomembnim avstrijskim kupcem ter recesije na področju gradbeništva.

Tabela 23: Obseg (v normativnih urah) proizvodnje podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po profitnih centrih v letih 2001 in 2002

PROFITNI CENTRI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Okovje	438.814	53,2	506.029	55,8	115,3
Inox	127.439	15,5	134.512	14,9	105,6
Kovind	28.706	3,5	30.951	3,4	107,8
Orodjarna	183.312	22,2	197.783	21,8	107,9
Gradbeni elementi	46.077	5,6	37.362	4,1	81,1
Skupaj	824.348	100,0	906.637	100,0	110,0

Vir: Pregled doseženih normativnih ur podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002

6.3. ANALIZA PRODAJE

Vsebina prodajne funkcije je prodaja proizvodov oziroma storitev tistim, ki se zanje zanimajo, za to pa dobimo določeno plačilo, s katerim zagotavljamo podjetju nemoten poslovni proces (Turk, 1993, str. 20). Gre torej za usmerjanje proizvodnje na osnovi proučevanja prodajnega trga hkrati ob pridobivanju kupcev za poslovne učinke, ob pospeševanju prodaje ter uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. Z vidika podjetja prodajo spremljamo v odvisnosti od objektivnih in subjektivnih dejavnikov. Med objektivne prištevamo obstoječe potrebe kupcev, razmere na prodajnem trgu, stopnjo razvitosti gospodarstva, gospodarski sistem ter politiko. Vendar so za spremljanje in ocenjevanje prodaje bolj pomembni subjektivni dejavniki, saj je brez sposobnosti in prizadevnosti prodajalcev uspešna prodaja manj verjetna (Pučko, 2001, str. 111).

V okviru analize obsega in strukture prodaje sem najprej analiziral vrednostni obseg prodaje po posameznih profitnih centrih, nato pa še po posameznih prodajnih trgih, kamor podjetje prodaja svoje izdelke in storitve.

6.3.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO PROFITNIH CENTRIH

Tabela 24 na strani 33, ki prikazuje gibanje prodaje po profitnih centrih, kaže na rast prodaje v letu 2002 za 5,9%, vendar brez neblagovne prodaje, ki vsebuje predvsem najemnine poslovnih prostorov. Največje povečanje prodaje zasledimo pri PC Kovind, ki je svojo prodajo povečal za 33,1%, a ima le majhen delež v celotni prodaji Kovinoplastike Lož d.d.,

tako da bistveno ne vpliva na trend gibanja prodaje. Večji vpliv imata PC-ja Okovje in Inox, ki sta v letu 2002 s 55,0% in 27,8% deležem ter 7,6% rastjo prodaje bistveno bolj krojila usodo podjetja. Pomembno dejstvo pri analizi prodaje je tudi razlika med deležem v obsegu prodaje PC Inox in PC Orodjarna ter deležem teh dveh PC-jev v obsegu normativnih ur v proizvodnji. PC Inox namreč ob le 14,9% deležu normativnih ur v letu 2002 dosega kar 27,8% delež v prodaji, medtem ko PC Orodjarna ob 21,8% deležu ur dosega le 4,2% delež v celotni prodaji podjetja. Neskladje je nastalo zaradi samega načina dela v posameznem PC-ju ter zaradi zaključevanja pomembnih projektov v PC Orodjarna, ki pa so bili dokončani šele v letu 2003.

Tabela 24: Obseg (v mio SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po profitnih centrih v letih 2001 in 2002

PROFITNI CENTRI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Okovje	8.104	54,2	8.722	55,0	107,6
Inox	4.091	27,4	4.403	27,8	107,6
Kovind	140	0,9	186	1,2	133,1
Orodjarna	606	4,1	671	4,2	110,7
Gradbeni elementi	1.196	8,0	989	6,2	82,7
Skupaj	14.138	94,6	14.971	94,4	105,9
Neblagovna prodaja	809	5,4	880	5,6	108,7
Skupaj KPL	14.948	100,0	15.851	100,0	106,0

Vir: Letno poročilo podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leto 2002

6.3.2. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO PRODAJNIH TRGIH

V tabeli 25 prikazana prodaja, razdeljena po prodajnih trgih, kaže na to, da je podjetje v letu 2002 realiziralo 27,7% celotne prodaje na domačem trgu, v Sloveniji torej, s tem, da je vrednost prodaje za 10,7% nižja kot je bila leto poprej. Največji trg sicer predstavljajo države Evropske unije, med njimi ima zelo pomembno vlogo Nemčija, kamor podjetje izvažava vedno več svojih izdelkov. V letu 2002 je v te države izvozilo za 5.238 mio SIT svojih produktov, kar je predstavljalo 48,4% vsega izvoza. Vztrajno se povečuje tudi delež ostalih trgov, tu gre predvsem za Rusijo in druge države vzhodnega bloka. Pomemben člen v obvladovanju tržišč postajajo tudi njihove hčerinske družbe, o čemer priča podatek, da so v letu 2002 na trge držav, kjer imajo te družbe organizirane, prodali kar 24% vsega blaga.

Tabela 25: Obseg (v mio SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja Kovinoplastika Lož d.d. po prodajnih trgih v letih 2001 in 2002

PRODAJNI TRGI	KOVINOPLASTIKA				
	2001	%	2002	%	I 02/01
Slovenija	4.640	32,8	4.143	27,7	89,3
CEFTA	1.885	13,3	1.836	12,2	97,4
EU	4.331	30,7	5.238	35,0	120,9
Bivša Jugoslavija	2.349	16,6	2.570	17,2	109,4
Ostali	933	6,6	1.183	7,9	126,8
Skupaj	14.138	100,0	14.971	100,0	105,9

Vir: Letno poročilo podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leto 2002.

6.4. ANALIZA FINANCIRANJA

Financiranje za razliko od drugih faz poslovnega procesa predstavlja delni proces, ki je prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. V njem se sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja, saj napaja vse druge delne poslovne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi. Financiranje kot povečanje sredstev podjetja v določenem obdobju delimo na pasivno in aktivno financiranje. Pri prvem gre za nabavo finančnih sredstev iz različnih virov, drugo pa govori o vlaganju finančnih sredstev v ostale oblike sredstev podjetja. Pri tem je pomembno, da so celotni viri financiranja vedno v ravnovesju s celotnimi sredstvi podjetja, kar izkazuje knjigovodsko izoblikovana bilanca stanja. Ker pa so znotraj tega formalnega ravnovesja lahko določena neravnovesja, se opazovanje financiranja skoncentrira na odkrivanje teh neravnovesij, saj le-ta vplivajo na poslovno uspešnost in raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 2001, str. 126).

6.4.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Vprašanje, od kod ima podjetje sredstva, nam pojasnijo viri sredstev. To so pravne in fizične osebe, ki podjetju s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočajo pridobivati sredstva. Ti ne zajemajo le vlagateljev kapitala in tistih, ki podjetju dajejo posojila, temveč tudi dobavitelje materiala in storitev, obveznosti do zaposlenih in drugo (Igličar, Hočevar, 1997, str. 49).

Pri opazovanju obveznosti do virov sredstev je pomembna še delitev na lastne, torej trajne vire, kjer obveznosti vračanja sredstev ni, potrebna pa je skrb za ohranjanje vrednosti in kapitalizacijo, ter tuje vire, ki pa se vračajo. Obveznosti do virov sredstev ločimo tudi po ročnosti na dolgoročne, ki vsebujejo kapital, rezervacije in dolgoročne obveznosti, ter na kratkoročne, ki zajemajo ostali del virov sredstev (Zadravec, 2003, str. 82).

Obveznosti do virov sredstev so prikazane na desni oziroma pasivni strani bilance stanja po načelu naraščajoče zapadlosti, torej od kapitala navzdol. Slovenski računovodski standardi zajemajo v obveznostih do virov sredstev naslednje (SRS, 2002, str. 169-170):

- kapital,
- rezervacije,
- dolgoročne finančne in poslovne obveznosti,
- kratkoročne finančne in poslovne obveznosti in
- pasivne časovne razmejitve

Podatki v tabeli 26 kažejo, da se je obseg obveznosti do virov sredstev v podjetju s 17.059 mio SIT (v letu 2001) v letu 2002 povečal za 4,7%. Povečanje gre pripisati porastu dolgoročnih finančnih in poslovnih obveznosti za enormnih 5270,3% na račun novih dolgoročnih finančnih obveznosti do bank. Povečanje zasledimo tudi pri kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznostih (za 24,4%) ter kapitalu (za 2,9%), ki zaradi največjega deleža v strukturi obveznosti tudi najbolj vpliva na trend gibanja virov sredstev. Z zelo majhnim deležem, ki se je v letu 2002 še znižal, nastopajo rezervacije in pasivne časovne razmejitve. Skupaj namreč v letu 2002 zavzemajo le 1,7% pasive.

Že na prvi pogled vidimo, da so se obveznosti do virov sredstev pri panogi povečale za 2,3 odstotnih točk več, kot je znašalo povečanje pri podjetju. To je posledica povečanj vseh postavk pasive, razen rezervacij, pri katerih gre v proučevanem obdobju za 18,5% zmanjšanje. Veliko razliko med podjetjem in panogo opazimo pri deležu kapitala v obveznostih do virov sredstev, saj kapital pri podjetju zavzema kar 80,3%, v panogi pa le 46,3% celotne pasive. Zavoljo tega imajo precej višji delež dolgoročne ter kratkoročne finančne in poslovne obveznosti.

Tabela 26: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA					PANOGA		
	2001	%	2002	%	I 02/01	2002	%	I 02/01
Kapital	13.936.629	81,7	14.336.918	80,3	102,9	144.481.606	46,3	100,0
Rezervacije	527.273	3,1	232.535	1,3	44,1	8.123.267	2,6	81,5
Dolgoročne fin. in posl. obveznosti	5.685	0,1	305.304	1,7	5370,3	41.302.755	13,2	140,3
Kratkoročne fin. in posl. obveznosti	2.345.267	13,7	2.917.824	16,3	124,4	116.173.437	37,2	109,6
Pasivne časovne razmejitve	243.851	1,4	69.563	0,4	28,5	1.998.166	0,7	121,1
Obveznosti do virov sredstev	17.058.705	100,0	17.862.144	100,0	104,7	312.079.231	100,0	107,0

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

Obveznosti do virov sredstev ocenjujemo tudi s strukturo le-teh. Pri tem si pomagamo z dvema kazalnikoma: s stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti. Stopnjo kapitalizacije izrazimo z razmerjem med lastnimi in vsemi viri financiranja. Pojasni nam, koliko lastnih virov ima podjetje v vseh virih financiranja. Nasprotno nam stopnja zadolženosti pove, kolikšen je delež tujih virov v vseh virih financiranja. Podjetje naj bi zasledovalo celotno pokritost tujih virov z lastnimi viri, kar pomeni strukturo virov vsaj 50% : 50%. V tem primeru je tuja naložba popolnoma varna, po drugi strani pa tuji viri nimajo odločilnega vpliva na poslovno politiko in tako ne ogrožajo lastnega kapitala (Lipovec, 1983, str. 245).

Izračun stopnje kapitalizacije za podjetje kaže na dokaj konzervativno politiko financiranja, saj podjetje močno presega priporočeno strukturo, ki narekuje, da je priporočljivo imeti vsaj polovico lastnih in polovico tujih virov. Iz tabele 27 namreč razberemo, da podjetje z lastnimi viri v letu 2001 pokriva kar 81,7% vseh virov, v letu 2002 pa le za 1,8 odstotka manj, kar še vedno znese 80,3%. To minimalno zmanjšanje lahko pripišemo povečanju tujih virov za 12,9%, ki pa zaradi majhnega deleža v vseh virih niso imeli tolikšnega vpliva na spremembo kapitalizacije in zadolženosti.

Panožno razmerje med lastnimi in tujimi viri je neprimerno bolj blizu teoretski opredelitvi stopnje kapitalizacije, saj ima panoga v letu 2002 skoraj polovico lastnih virov v vseh virih. Poglejmo bolj natančno: stopnja kapitalizacije znaša v letu 2002 46,3%, saj se je nekoliko poslabšala od tiste, dosežene leto poprej, ko je znašala 49,5% predvsem na račun povečanja tujih virov za 13,9%. Iz tega sklepamo, da se je tveganost finančne politike v panogi nekoliko povečala, kar se lahko odraža v manjših možnostih najemanja ugodnih kreditov in v ne tako zelo neodvisni politiki odločanja.

Tabela 27: Stopnje kapitalizacije in zadolženosti podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
1. Lastni viri (v 000 SIT)	13.936.629	14.336.918	102,9	144.481.606	100,0
2. Tuji vir (v 000 SIT)	3.122.076	3.525.226	112,9	167.597.625	113,9
3. Vsi viri (v 000 SIT)	17.058.705	17.862.144	104,7	312.079.231	107,0
4. Stopnja kapitalizacije (1/3) (v %)	81,7	80,3	98,2	46,3	93,5
5. Stopnja zadolženosti (2/3) (v %)	18,3	19,7	107,8	53,7	106,5

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

6.4.2. PLAČILNA SPOSOBNOST

S plačilno sposobnostjo podjetja merimo sposobnost poravnave njegovih obveznosti v določenem roku. Podjetje je plačilno sposobno takrat, kadar vsota denarja, s katero razpolaga, ustreza znesku obveznosti v določenem trenutku. (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 233). Podjetje si mora torej pravočasno zagotoviti zadostno količino likvidnih sredstev za poravnavo dolgov.

Plačilno sposobnost bomo spremljali na statičen način, tj. s primerjavo bilančnih postavk. Gre za razmerje sredstev in obveznosti, ki imajo enak čas vezave ali zapadlosti, in za iskanje odgovora, ali so ta sredstva in viri skladni s poslovnimi nalogami in cilji podjetja (Koletnik, 1995, str. 191). Pri analizi kratkoročne plačilne sposobnosti so nam na voljo trije kazalniki, pomembni predvsem za lastnike in upnike, nimajo pa tolikšne izrazne moči za potrebe odločanja. Opredeljeni so kot (Bergant, 1999, str. 396-406):

$$\text{kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročne naložbe}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Pove nam, da podjetje lažje dosega kratkoročno plačilno sposobnost, če so kratkoročne obveznosti pokrite s čim večjo vrednostjo kratkoročnih naložb. Optimalna velikost tega koeficienta se ocenjuje na približno 2, vendar pa tu ne gre za zanesljivo vrednost, tako zaradi specifičnosti podjetja kot zaradi dejavnosti.

$$\text{pospešeni koeficient} = \frac{\text{kratkoročne naložbe - zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Iz števca prejšnjega koeficienta odstranimo zaloge kot najbolj nelikvidni del kratkoročnih naložb, tako da dobimo bolj zanesljiv način izračuna poplačila obveznosti. Zaželena vrednost tega koeficienta naj bi znašala vsaj 1, kar bi pomenilo, da so zaloge v celoti dolgoročno financirane.

$$\text{hitri koeficient} = \frac{\text{kratkoročne naložbe - zaloge - terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tu števec zmanjšamo še za terjatve, tako da je števec enak denarju in vrednostnim papirjem, ki so popolnoma likvidni. Želena vrednost koeficienta naj bi znašala 0,5, vendar pa zaradi časovnega zamika pri izračunu ne pove veliko o likvidnosti samega podjetja.

Izračunan kratkoročni koeficient v tabeli 28 kaže na zelo dobro likvidnost podjetja, saj njegova vrednost v obeh letih znaša več, kot naj bi znašala optimalna vrednost tega koeficienta. V letu 2002 se je njegova vrednost glede na leto 2001 sicer zmanjšala za 15,1%, vendar je še zmeraj znašala 3,023. Podobno gibanje opazimo tudi pri ostalih dveh koeficientih, pri pospešenem koeficientu 18,2%, pri hitrem koeficientu pa celo 29,1% zmanjšanje. Če je doseganje likvidnosti, izračunane na podlagi pospešenega koeficienta, dokaj dobro, pa je bolj zaskrbljujoča izračunana vrednost hitrega koeficienta.

Ta namreč v letu 2001 dosega vrednost 0,057, v letu 2002 pa se celo zniža na pičlih 0,040, kar je več kot desetkrat manj od željene velikosti 0,5. Nekoliko boljšo plačilno sposobnost, vsaj z vidika hitrega koeficienta, dosega panoga. Vrednost njenega koeficienta se je v letu 2002 povečala za 7,1% in je znašala 0,069. Ostala dva panožna koeficienta sta se v istem letu gibala nasprotno, kar izpričuje njuno minimalno zmanjšanje.

Tabela 28: Koeficienti plačilne sposobnosti podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
1. Kratkoročne naložbe (v 000 SIT)	8.347.206	8.819.989	105,7	147.205.570	108,9
2. Kratkoročne naložbe-zaloge (v 000 SIT)	5.607.735	5.709.517	101,8	101.180.439	108,1
3. Likvidnostna sredstva (v 000 SIT)	133.330	117.691	88,3	8.023.094	117,4
4. Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	2.345.267	2.917.824	124,4	116.173.437	109,6
5. Kratkoročni koeficient (1/4)	3,559	3,023	84,9	1,267	99,2
6. Pospešeni koeficient (2/4)	2,391	1,957	81,8	0,871	98,4
7. Hitri koeficient (3/4)	0,057	0,040	70,9	0,069	107,1

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

6.4.3. FINANČNA STABILNOST

Ugotavljanje finančne stabilnosti podjetja se začne z razdelitvijo sredstev in njihovih virov na podlagi ročnosti na dolgoročni in kratkoročni del. Dobljena podbilanca nam služi kot izhodišče za izračun omenjenega količnika. Le-ta je opredeljen z razmerjem med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi. Podjetje s finančno stabilnim poslovanjem naj bi imelo vrednost količnika okoli 1. Če je le-ta manjši od 1, podjetju primanjkuje dolgoročnih virov za financiranje dolgoročno vezanih sredstev, se pravi, prisotna je nevarnost nelikvidnosti. Nasprotno pa pri vrednosti, ki je večja od 1, podjetje deluje zadržano in dosega nižjo donosnost lastnega kapitala, kot bi jo lahko (Pučko, 2001, str. 137).

Količnik finančne stabilnosti podjetja, izračunan v tabeli 29, se je v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 zmanjšal za 1% in je znašal 1,645. Gre za izredno visok količnik, saj podjetje vsa dolgoročna sredstva, pa tudi del kratkoročnih, financira z dolgoročnimi viri. To sicer pomeni da je podjetje finančno stabilno, vendar pa je cena, ki jo podjetje plačuje za tako stabilnost, dosti višja, kot bi bila, če bi del kratkoročnih sredstev, ki jih financira z dolgoročnimi, financiralo s kratkoročnimi viri.

Količnik finančne stabilnosti, izračunan za panogo, je še zmeraj višji od priporočene vrednosti, vendar pa je njegova vrednost za razliko od podjetja dosti manjša in znaša 1,183. Zaradi skorajda enakomernega povečanja dolgoročnih virov in dolgoročnih sredstev se je količnik skozi proučevano obdobje le minimalno povečal.

Tabela 29: Količnik finančne stabilnosti podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in panoge v letih 2001 in 2002

ELEMENT	KOVINOPLASTIKA			PANOGA	
	2001	2002	I 02/01	2002	I 02/01
1. Dolgoročni viri (v 000 SIT)	14.469.587	14.874.757	102,8	193.907.628	105,4
2. Dolgoročna sredstva (v 000 SIT)	8.711.500	9.042.155	103,8	163.956.056	105,3
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,661	1,645	99,0	1,183	100,1

Vir: Bilanca stanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. v letih 2001 in 2002 ter bilanca stanja za vse družbe po oddelkih dejavnosti: 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002.

7. SKLEP

Z analizo poslovanja podjetja Kovinoplastika Lož d.d. in primerjavo le-tega s panogo sem poskušal ugotoviti, kako uspešno je podjetje poslovalo v letih 2001 in 2002 in kateri dejavniki so ugodno ter kateri neugodno vplivali na uspešnost poslovanja.

Izkazalo se je, da je bilo poslovanje podjetja v obravnavanem obdobju zelo uspešno, kar potrjuje tudi dosežen čisti poslovni izid primerljiv tako s panogo kot z gospodarstvom Slovenije. Ta se je v letu 2002 za razliko od panoge povečal, predvsem zaradi rasti dobička iz financiranja in dobička iz izrednega delovanja. Slabši rezultat iz financiranja opazimo v panogi, kjer beležijo celo izgubo, pri podjetju pa vzbuja skrb zmanjšanje dobička iz poslovanja, ki je predvsem posledica povečanja stroškov storitev in drugih stroškov, povezanih z veliko dinamiko poslovanja, po drugi strani pa sta slab finančni položaj kupcev in manjši obseg usredstvenih lastnih proizvodov dodatno pripomogla k slabšemu rezultatu. Podobno dinamiko zasledimo tudi pri izračunih ekonomičnosti. Pri produktivnosti dela zaradi večjega obsega opravljenih ur beležimo zmanjšanje produktivnosti dela II, produktivnost dela I pa je ostala na ravni leta 2001. S povečanjem čistega dobička so se več ali manj povečali tudi kazalniki dobičkonosnosti in donosnosti ter za razliko od panoge v letu 2002 dosegli bistveno večje vrednosti.

Ob analizi sredstev podjetja in panoge opazimo razlike v strukturi njunih stalnih sredstev. Podjetje ima namreč v letu 2002 47,8% delež dolgoročnih finančnih naložb v stalnih sredstvih na račun večjih vlaganj v delnice drugih podjetij, medtem ko v panogi ta delež dosega le 14,2%. Posledično to pomeni, da ima podjetje manjši delež opredmetenih osnovnih sredstev v stalnih sredstvih, nadaljnja členitev pa kaže na še manjši delež zemljišč in zgradb podjetja v primerjavi s panogo. Večji delež opreme in drobnega inventarja podjetja v opredmetenih osnovnih sredstvih je za razliko od panoge nedvomno pripomogel k večji uspešnosti, saj oprema pomeni neposredni proizvodni potencial, kar pa za zgradbe in zemljišča ne velja v tolikšni meri. Pri tem velja poudariti, da mora podjetje zaradi visokih stopenj odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev razmisliti o večjih vlaganjih v nove programe in tehnologijo. V okviru gibljivih sredstev podjetja, katerih povečanje je bilo v letu 2002 glede na leto 2001 manjše kot v panogi, imajo daleč največji delež kratkoročne poslovne terjatve, z nekaj večjim deležem kot v panogi pa jim sledijo zaloge. Poleg tega se neugodna sprememba kaže tudi v zmanjšanju vseh treh koeficientov obračanja in daljši dobi vezave tako v primerjavi s prejšnjim letom kot v primerjavi s panogo, saj je bilo število dni vezave v panogi mnogo krajše.

Število zaposlenih v podjetju se je v proučevanem obdobju minimalno povečalo, predvsem na račun povečanega inkorporiranja oseb s VII. stopnjo izobrazbe. Poleg stopnje izobrazbe zaposlenih, ki je čedalje boljša in ki celo presega zahtevano, sta se spremenili tudi starostna in spolna struktura zaposlenih. Na poslovanje je neugodno vplivala povečana dinamika zaposlenih, saj je v letu 2002 iz najrazličnejših vzrokov, največ pa zaradi lastne želje in prevzema drugega delodajalca, delovno razmerje prekinilo kar 95 delavcev.

Analiza poslovnih funkcij je pokazala, da večjih problemov z dobavo materiala in surovin v zadostnih količinah in želenih dobavnih rokih ni bilo. To gre predvsem pripisati stalnim dobaviteljem iz tujine, pri katerih podjetje kupuje velike količine nerjavečega jekla in cinkove legure. Struktura med domačimi in tujimi dobavitelji se ni bistveno spremenila, sam vrednostni obseg nabave pa se je leta 2002 povečal za 15,8%.

V povečanju normativnih ur strojev se odraža povečana proizvodnja večjega števila novih izdelkov, predvsem v glavnem PC-ju Okovje. Tu je bilo doseženih skoraj 56% vseh normativnih ur v podjetju. Poslovanje je bilo dinamično in neuravnoteženo, v prvi polovici leta 2002 v korist proizvodnje in, posledično, povečevanja zalog, v drugi polovici leta pa v korist prodaje, kar je sprožalo zahteve po dodatnem delu in s tem višje stroške dela. Prodaja se je v proučevanem obdobju povečala za 5,9%, največji delež blaga je bil prodan v države Evropske unije in Slovenijo. Zaradi čedalje močnejše konkurence, tj. nekovinskih materialov, ki terjajo zniževanje cen standardnih proizvodov, bi morale podjetje razmisliti o povečanju izvoza na trge izven EU.

Z analizo financiranja sem ugotovil, da so se v letu 2002 obveznosti podjetja do virov sredstev povečale manj kakor v panogi. Manjše zmanjšanje stopnje kapitalizacije še ni zaskrbljujoče, saj delež kapitala v obveznostih še vedno predstavlja velikih 80%, za razliko od panoge, kjer je ta delež le 46%. Zmanjšali so se tudi vsi trije koeficienti plačilne sposobnosti, vendar samo hitri koeficient dosega nezaželene vrednosti in s tem nakazuje morebitno slabo plačilno sposobnost podjetja. Ima pa podjetje vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri, tako da ni mogoče govoriti o finančni nestabilnosti.

Iz analize je razvidno, da se dobiček iz poslovanja znižuje, zato mora podjetje v bodoče vso pozornost nameniti jedrnim programom ter z racionalizacijo in specializacijo stremeti k neprestani tehnični izboljšavi kakovostnih proizvodov. Vse večja konkurenca predstavlja izziv večjemu investiranju v raziskovalno-razvojne aktivnosti, s tem pa v visoko usposobljene, kakovostne kadre in sofisticirano tehnologijo. Na poslovanje ima, vsekakor, velik vpliv panoga, ki pa je odvisna od splošnih gospodarskih gibanj in uspešnosti glavnih ciklično značajskih odjemalskih panog. Ne glede na to mora Kovinoplastika Lož d.d. razmišljati o sebi kot o gospodarsko močnem subjektu z ugledom doma in v svetu, z oblikovanjem pravih strategij in temu primernih struktur pa stremeti k doseganju dolgoročno optimalnih rezultatov.

LITERATURA

1. Avbelj Iztok: Analiza proizvodnje. 1. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu: Zbornik referatov. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 154-172.
2. Bergant Živko: Ali so kratkoročni pospešeni in hitri koeficienti res informacije o kratkoročni plačilni sposobnosti podjetja? Zbornik referatov 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1999, str. 395-410.
3. Igličar Aleksander, Hočevar Marko: Računovodstvo za managerje. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
4. Kaplan Robert S., Norton David P.: Uravnoteženi sistem kazalnikov. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2002. 343 str.
5. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc). Maribor : Ekonomsko - poslovna fakulteta, 1995. 307 str.
6. Lahovnik Matej: Rešeni primeri: Naloge in pojasnila za predmet ekonomika podjetja 2. 1.izdaja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 71 str.
7. Lipičnik Bogdan: Organizacija podjetja. 2. predelana in dopolnjena izdaja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 243 str.
8. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : ČGP Delo - Tozd gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
9. Modic Nataša: Analiza podjetja Kovinoplastika Lož, d.d. v letih 1998, 1999 in 2000. Diplomsko delo visoke poslovne šole. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 36 str.
10. Mramor Dušan: Teorija financ. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 191 str.
11. Odar Marjan: Predpostavka previdnosti ter vrednotenje sredstev in dolgov po poštenu vrednosti. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2003. 326 str.
12. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 196 str.
13. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 289 str.
14. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 344 str.
15. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. 3.,dopolnjena izdaja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 445 str.
16. Rozman Rudi: Opredelitev analize kot metode spoznavanja. 1. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu: Zbornik referatov. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 39-50.
17. Rozman Rudi: Analiza in oblikovanje organizacije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 154 str.

18. Rozman Rudi, Kovač Jure, Koletnik Franc: Management. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 312 str.
19. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
20. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
21. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. 2. izdaja. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1998. 620 str.
22. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Splošni del. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2004. 814 str.
23. Vukasović-Žontar Maja: Analiziranje primernosti in učinkovitosti zaposlenih. 6. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije: Pomen analiziranja za kakovost odločitev (poslovodnih) in drugih ravnateljev ter strokovnjakov: Zbornik referatov. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 2000, str. 186-192.
24. Zdravec Rajko: Zaključni račun po novem, Prenovljeni računovodski izkazi in njihova analiza za poslovno odločanje. Ljubljana : Primath, 2003. 408 str.
25. Zihelr Mojca: Z analizo nabave do boljših poslovnih odločitev. 1. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu: Zbornik referatov. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 108-128.
26. Žnidaršič Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna : DEJ, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida za vse družbe po oddelkih dejavnosti (2 mesti): 28-Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav za leto 2002. Gospodarska Zbornica Slovenije, 2003
2. Internetna stran podjetja Kovinoplastika Lož d.d.
[URL: <http://www.kovinoplastika.si/slo/uvod.htm>], 07.04.2004
3. Kovinska industrija Slovenije: Letna ocena gospodarjenja za leto 2002. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 2003. 22 str.
4. Letno poročilo podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leto 2001. Lož, 2002. 28 str.
5. Letno poročilo podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leto 2002. Lož, 2003. 60 str.
6. Lestvica podjetij
[URL: <http://www.gvin.com/Lestvice>], 12.3.2004
7. Podatki o indeksih cen življenjskih potrebščin.
[URL: http://www.stat.si/letopis/index_vsebina.asp?poglavje=15&leto=2003&jezik=s], 24.02.2004
8. Računalniški izpis kadrovske strukture delavcev podjetja Kovinoplastika Lož d.d. za leti 2001 in 2002.
9. Računalniški izpis nabave materiala po šifri materiala, ter tujih in domačih dobaviteljev za leti 2001 in 2002.