

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA EVJ ELEKTROPROM D.O.O.

Ljubljana, november 2002

POLONA KOVAČ

UVOD.....	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA EVJ ELEKTROPROM D.O.O.....	2
2. ANALIZA POSLOVANJA	7
2.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA.....	8
2.1.1. ANALIZA PRIHODKOV	8
2.1.2. ANALIZA ODHODKOV.....	9
2.1.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA.....	11
2.2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	12
2.2.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	13
2.2.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI	13
2.3. ANALIZA SREDSTEV	18
2.3.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	19
2.3.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV.....	21
3. ANALIZA ZAPOSLENIH	24
3.1. ŠTEVILO ZAPOSLENIH.....	25
3.2. STRUKTURA ZAPOSLENIH.....	25
3.3. DINAMIKA ZAPOSLENIH	27
4. ANALIZA FINANCIRANJA	29
4.1. ANALIZA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV.....	30
4.1.1. KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA	32
4.2. ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI	35
4.3. ANALIZA FINANČNE STABILNOSTI.....	37
5. SKLEP	38
6. LITERATURA.....	40
7. VIRI.....	41

UVOD

Podjetja danes delujejo v hitro spreminjajočem se okolju in v zaostrenih konkurenčnih razmerah. Vsak dan smo v podjetjih priča neustreznim odločitvam, ki, namesto da bi prispevale k izboljšanju, stvari še poslabšajo. Večini neustreznih odločitev botruje predvsem slabo poznavanje predmeta, o katerem se odločamo, to pa je posledica njegovega nesistematičnega in nenačrtnega spoznavanja.

Podjetniki morajo dobro poznati in spoznavati potrebe trga in tistih, ki so jim ti izdelki ali storitve namenjeni. To je nujno, kajti v razvoj in sredstva za produkcijo izdelka ali procesiranje storitve je bilo vložena veliko. Produkcija pa naj bi bila namenjena uporabi in s tem tudi prodaji (Pompe, 1996, str. 97).

Cilji podjetja, ki naj bi jim vodstva podjetij sledila, so tako: maksimiranje dobička, tržnega deleža, prodaje, preživetje in doseganje zadovoljive ravni dobičkov. Da podjetje ugotovi, v kolikšni meri uspešno dosega zastavljene cilje, kje odstopa od le-teh ter kje se skrivajo vzroki za odstopanja, naredi analizo poslovanja. Torej je proces spoznavanja (analize) nujen, da se izognemo neustreznim odločitvam, katerih posledica je neuspešnost.

Predmet moje analize poslovanja je poslovanje podjetja EVJ Elektroprom d.o.o. Podjetje s svojim sedežem v občini Zagorje ob Savi spada med srednje velike družbe in glede na podatek Statističnega urada Republike Slovenije v septembru leta 2000 zaposluje slaba dva odstotka delovno aktivnega prebivalstva te občine.

Diplomsko delo je razdeljeno na dva sklopa: prvi temelji na predstavitvi podjetja, drugi sklop pa je analiza na osnovi računovodskih podatkov poslovanja v letih 1999 in 2000. Tu so upoštevani podatki iz izkaza uspeha in bilance stanja z namenom, da bi se predstavili dejavniki, ki so vplivali pozitivno oziroma negativno na uspešnost poslovanja.

Delo je razdeljeno na pet poglavij. Prvo poglavje predstavi podjetje EVJ Elektroprom d.o.o., njegov razvoj, dejavnost, prodajni program in pa nekaj najpomembnejših izhodišč, povezanih z uveljavljanjem trženjske miselnosti v podjetju. Sledi analiza poslovnega uspeha, uspešnosti poslovanja, analiza sredstev. Tretje poglavje je analiza zaposlenih, v četrtem pa analiziram financiranje. Diplomsko delo zaključujem s povzetkom pomembnejših rezultatov opravljene analize.

Ker analiza temelji na časovni primerjavi poslovanja dveh let in je pri analiziranju potrebno izločiti vpliv inflacije v proučevanem obdobju, sem podatke iz bilance stanja za leto 1999 (gre za spremenljivke stanja) pomnožila z indeksom cen na drobno za obdobje december 2000/ december 1999, ki po podatkih Zavoda Republike Slovenije za statistiko znaša 110,6 %. Podatke iz bilance uspeha za leto 1999, ki predstavljajo spremenljivke

toka, pa sem popravila s povprečnim indeksom cen na drobno (januar – december 2000/ januar – december 1999), ki znaša 110,9 %.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA EVJ ELEKTROPROM D.O.O.

EVJ Elektroprom d.o.o. je eno od vodilnih trgovsko storitvenih podjetij v Zasavju.

Začetki podjetja segajo v leto 1967, ko je sedanji direktor Janez Vidmar pričel z obrtno delavnico za **elektroinstalacije**. Izvajane so bile za fizične osebe, pa tudi za gradbena podjetja po Sloveniji, po celi bivši Jugoslaviji in Sovjetski zvezi. Velik vzpon v obsegu in razvoju del je dejavnost doživela po letu 1995. Vsa dela na objektih izvajajo sami, brez zunanjih kooperantov in pomoči na posameznem področju instalacij. Tudi sam pojem elektroinstalacij se je zelo razširil in danes zajema instalacije telefonije, računalništva, enolične jakotočne instalacije, varovanje, video nadzor, požarno javljanje, varnostne razsvetljave, kontrole pristopa, pregleda in meritev električnih instalacij.

Leta 1986 je dejavnost razširil na **izdelavo tiskanih vezij**, proizvodnja je vpeljana v novi delavnici. Za osvojitev novega znanja, ki ga v Zasavju za takšno proizvodnjo ni bilo, je bilo potrebno veliko truda. Tako je podjetje prav ta dejavnost v devetdesetih, ko je razpadla bivša Jugoslavija in so se tudi v Sloveniji zmanjšale gradnje industrijskih objektov in stanovanj, rešila pred razpadom.

Leta 1990 na Izlakah odprejo **trgovino** z elektroinstalacijskim materialom. Trgovina se širi in se leta 1992 zaradi novih artiklov in potreb po novih prostorih razdeli na tri lokacije; za elektromaterial na Izlake, akustiko in glasbila v Zagorje ob Savi, v Kisovec pa za vodovodni material in material za ogrevanje. Analiza dogodkov jim pokaže, da je bolj smotno vse tri dele trgovine združiti, kar se zgodi leta 1994, v obrtno industrijski coni v Kisovcu.

Iz želja kupcev se izrazi potreba po **izvajanju strojnih instalacij**, saj so si želeli, da jim je ob nakupu materiala za centralno ogrevanje in vodovod ta material tudi vgrajen. Sprva najemajo obrtnike, v letu 1994 pa začnejo v ta namen in pa zaradi potrebe po višji kvaliteti storitev in povečanem povpraševanju tudi z zaposlovanjem ljudi, ki po večini še sedaj delajo na tem področju. Strojne instalacije zajemajo instalacije vodovoda, plina, ogrevanja, hlajenja in prezračevanja; z njimi se srečujejo povsod (tako doma, v poslovnih objektih, industriji, šolah in bolnicah). To je zelo široko področje in zahteva obilo znanja in izkušenj.

Prav tako so v letu 1994 začeli tudi z gradnjo in vzdrževanjem **kabelsko komunikacijskih sistemov** (s kratico KKS). KKS se neprestano posodablja in širi, oziroma dograjujejo

na še nepokrita področja. Trenutno upravljajo KKS v občinah Zagorje ob Savi, Lukovici, Medvode, Litiji, Železniki, Žiri in pa v KS Mirna na Dolenjskem. Ker so med seboj nepovezani sistemi, vsak s svojo sprejemno postajo, pa tudi z različno stopnjo tehnološke razvitosti, so različna tudi vlaganja v posamezne sisteme. Sistem v Zagorju je še danes med vsemi najkvalitetnejši in referenca pri gradnji in posodabljanju ostalih sistemov. Po vzorcu gradnje, enakem zagorskem, so posodobili tudi KKS v občini Medvode, kjer so v letu 2001 ponudili tudi priklop na kabelski internet.

Leta 1998 so začeli tudi z **gradbeno dejavnostjo** – izgradnjo kablovodov za elektriko, kabelski sistem, telefonijo, vodovod in plin. Že leta 1998 so v ponudbo uvrstili tudi **izdelovanje grafitnih ščetk**. V letu 2001 pa so na tej dejavnosti pričeli malce resneje in bolj sistematizirano tržiti izdelke. Proizvodnja grafitnih ščetk ni serijska, ampak se ukvarjajo z njihovo butično proizvodnjo.

Njihovo geslo je TRADICIJA IN KVALITETA. Kot priznanje direktorju podjetja EVJ Elektroprom d.o.o. in pa njegovi dejavnosti pričajo štirje za podjetje pomembni dogodki:

- a) V letu 1996 so prejeli **visoko priznanje Gospodarske zbornice Slovenije »za izjemne dosežke trajnejšega pomena v podjetništvu«**. Obrazložitev komisije za dodeljevanje priznanj je bila, da je direktor uspešno širil svojo obrtno dejavnost in kaj kmalu zaposloval prve delavce, dela pa je opravljal doma in v tujini (Rusiji). Dejavnost podjetja je razvejal na različna področja, svoje izdelke pa bodisi neposredno, bodisi prek drugih slovenskih podjetij, pretežno izvažal na zahteven evropski trg. Z zahtevnim in drznim razvojem podjetja je veliko pripomogel k preprečevanju čedalje večje brezposelnosti v zasavskih občinah, s čimer je podjetje pomembno vplivalo tudi na razvoj okolja, v katerem deluje. Predvsem v zagorski občini je kot pobudnik povezovanja in združevanja obrtnikov in kasneje podjetnikov odločilno soprispeval k razvijanju podjetništva, in sicer s svojim strokovnim znanjem, osebno zavzetostjo ter z učinkovitimi in uspešnimi metodami vodenja podjetja.
- b) V letu 1998 so pridobili **znak kakovosti ISO 9001**, s čimer postane EVJ ELEKTROPROM d.o.o. deseto podjetje s pridobljenim standardom v Zasavju. Tako se uvršča med najboljša in najuspešnejša podjetja v regiji.
- c) V letu 2000 pa jim je Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve Republike Slovenije podelilo **nagrado za izredne dosežke na področju zaposlovanja**. Ta nagrada pa je utemeljena kot stalna skrb podjetja za izobraževanje in strokovno izpopolnjevanje že zaposlenih delavcev, za zaposlitev izjemnega števila pripravnikov in drugih težje zaposljivih oseb, za zmanjšanje števila brezposelnih v občini Zagorje ob Savi ter razvijanje in ohranjanje pozitivnega mišljenja in optimizma delavcev v odnosu do dela, sodelavcev, strank in poslovnih partnerjev.

- d) **Zlata plaketa za dolgoletno uspešno vodenje Obrtne zbornice Zagorje** ob njeni 30-letnici. Leta 1971 se je v Obrtno združenje občin združilo 335 članov iz občin Zagorje ob Savi, Trbovlje, Litija, Hrastnik in Radeče. V Zagorju ob Savi je bila ustanovljena skupščina leta 1985, prvi predsednik Obrtnega združenja Zagorje ob Savi pa je postal Janez Vidmar. Kot predsednik je Obrtno zbornico vodil 12 let. V letih, ko ni imel funkcije predsednika, pa se je ravno tako aktivno vključeval in sodeloval pri delu Obrtne zbornice.

Podjetje se udeležuje raznih sejmov in pomembnejših dogodkov z namenom predstavitve dejavnosti, pospeševanja trženja in pa utrjevanja poslovnih stikov:

- Pod okriljem Območne obrtne zbornice Zagorje ob Savi, ki je najela sejmski prostor, se je Mednarodnega obrtnega sejma v Celju, ki se je odvijal med 10. in 19. septembrom 1999, udeležilo tudi podjetje EVJ Elektroprom. Na razstavnem prostoru so predstavili predvsem dejavnost tiskanih vezij.

- Kot eden izmed razstavljalcev sejma oziroma iskalec perspektivnih kadrov so v oktobru 1999 sodelovali na sejmu zasavskih študentov.

- V januarju 2000 predstavi direktor EVJ Elektroproma (kot eden izmed treh govornikov) na učni delavnici Območne obrtne zbornice Zagorje, kako s svojim dolgoletnim in uspešnim delom v podjetju prenašajo teorijo v prakso.

- V letu 2000 pripada podjetju organizacija družabnega srečanja, ki ga vsako leto organizira eden od štirih proizvajalcev tiskanih vezij v Sloveniji.

1.1. PRODAJNI PROGRAM IN TRŽENJE V PODJETJU

Podjetje EVJ Elektroprom drži ves svoj prodajni asortiman v trgovini. Z njim tako oskrbuje vseh svojih šest dejavnosti (elektroinstalacije, izdelavo tiskanih vezij, izvajanje strojnih instalacij, kabelsko komunikacijske sisteme, gradbeno dejavnost in pa izdelavo grafitnih ščetk). Trgovina tako opravlja dejavnost prodaje, izdaja material za potrebe izvajanja dejavnosti podjetja in prevzema vlogo skladišča, ki edino drži zaloge.

Prodaja je v podjetju razdeljena na tri segmente:

a) prodaja na drobno

V podjetju se izraža prodaja na drobno v največji meri kot prodaja naključnim kupcem, ki zaradi poznavanja blagovne znamke podjetja prihajajo v prodajalno. Z usposabljanjem zaposlenih v podjetju skušajo poudariti razliko med njimi in konkurenti. Zaradi značilno tehničnega sortimenta morajo imeti zaposleni potrebno tehnično znanje o izdelkih in storitvah s tehničnega področja.

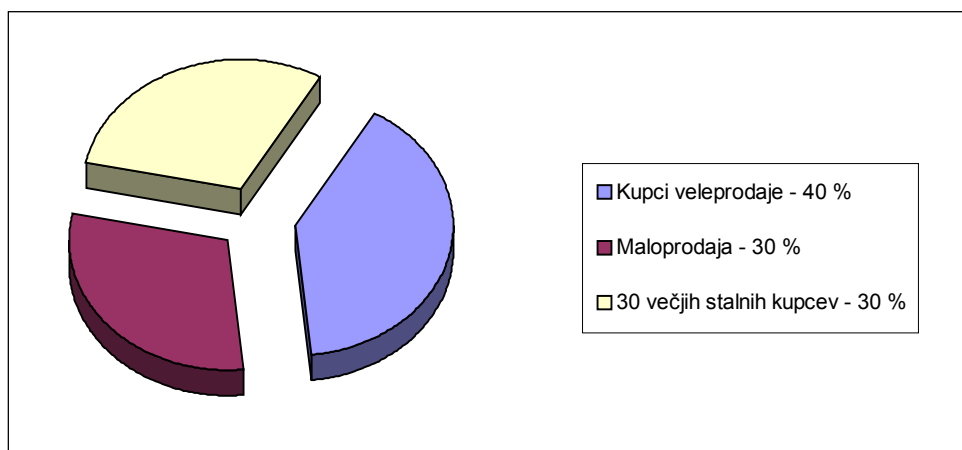
b) prodaja na debelo

Zaradi želje in potrebe po veliki širini in globini sortimenta za storitve, s tem pa zaradi premajhnega obračanja blaga na zalogi, so maloprodajo podprli z veleprodajo, ki je zadolžena za pospeševanje prodaje. Prek diskriminacije maloprodajnih cen tako podjetje EVJ Elektroprom d.o.o. konkurira Eri, Merkurju in Elektronabavi.

c) prodaja storitev

Le-te se tržijo posredno preko trgovine Makro, ki posluje v sklopu podjetja EVJ Elektroprom d.o.o., ki deluje kot postrežna trgovina na drobno in debelo. Te so spremljevalne dejavnosti pri prodaji in s tem neposredno pospešujejo prodajo. Posebno mesto pri trženju pa predstavlja izposoja vseh vrst osnovnih sredstev, s katerimi razpolaga podjetje. To so udarna kladiva, vrtalniki, kotne brusilke, delovni odri, lestve, generatorji električne energije, avtodvigala, video kamere in ostala osnovna sredstva. Ker ta sredstva potrebujejo le občasno, izposoja ugodno vpliva na njihovo večjo donosnost.

Slika 1: Prodaja podjetja EVJ Elektroprom na domačem trgu v letu 2000 (v %)



Vir: Interno poročilo podjetja EVJ Elektroprom v letu 2000.

Večje kupce lahko podjetje EVJ Elektroprom d.o.o. glede na odstotek dosežene prodaje v letu 2000 razdeli na:

- po 2,5 odstoten delež: Elektrounimont, RTH, SGP Zasavje, GD Hrastnik
- po 2 odstoten delež: Termoelektrarna, Elektroinstalacije Domadenik, Lesna Litija, Predilnica Litija
- po 1 odstoten delež: Inpos Celje, Merkur, ETI Elektroelement, Varnost Elektronika, SVEA
- po 0,5 odstoten delež: Vel kabel, Elektrovod, Ekmos, EIMD, Steklarna Hrastnik
- 0,1 odstoten delež: TKI Hrastnik
- 4,4 odstoten delež: ostali

Trgovina računalniško vodi seznam asortimana artiklov v obliki šifranta.

Prvi del šifre:

01 Elektroinstalacijski material (žice, vodniki, kabli, cevi, pribor, kanali in police, stikala, vtičnice, sponke, razdelilci (omarice), varovalni elementi, merilni inštrumenti, stikala za vgradnjo, kontaktorji, releji, termo leni, ozemljitveni material, transformatorji in tuljave)

02 Akustika (televizorji, videorekorderji, kasetofoni, stolpi in mini komponente, radio aparati, zvočniki, kasete in TV igrice, antene, ojačevalci, literatura, CD playerji in plošče, walkmani in diktafoni, kalkulatorji, slušalke, tunerji, teletekst)

03 Bela tehnika (štedilniki, hladilniki, pralni stroji, pečice, mali gospodinjski aparati, rezervni deli za belo tehniko, aparati za osebno higieno)

04 Glasbila (klaviature, pihala in trobila, kitare, bobni, profesionalna oprema, dodatna oprema, ustne harmonike (orglice, ...))

05 Svetila (industrijske, lestenci, stenske, namizne in stoječe, plafonjere, pende, reflektorji, vrtno, žarnice, stekla, vgradne svetilke, prenosne svetilke, okovi za svetilke in pribor)

06 Orodje (viličasti ključ, natični ključ, imbus ključ, kompleti, izvijači, klešče, vrtni stroji, rezalke, brusilke, varilni stroji in spajkala, oprema za orodje, instrumenti (A, V, ... metri, števec), polnilci, dvigala)

07 Ogrevna tehnika (peči in bojlerji, cevi, radiatorji, fittingi, gorilci, termostati, kaloriferji, črpalke, cisterne, sončni kolektorji)

08 Vodovodni material (cevi, spojni elementi, baterije (armature), ventili, bojlerji, keramika, polnilna sredstva (kit, filc,...), hidroforji, PVC cevi in pribor, sifoni)

09 Elektronski material (upori, kondenzatorji, tranzistorji, integrirna vezja, spojni elementi)

10 Telefonija (kabli, telefonski aparati, tajnice in faxi, telefonski pribor, domofoni)

11 Kovinski material (vijaki in vložki, profili, pločevina, konstrukcije, žlebovi in cevi, okovje in ključavnice za vrata in okna, armaturne mreže in žica, žičniki)

12 Gradbeni material

99 Ostalo (sprejki, barve, lepila, okrasni predmeti, igrače, pohištvo, čistilna sredstva, ure, baterijski vložki, računalniki in oprema, elektromotorji, alarmne naprave).

Sama beseda trženje je prevod angleške besede marketing, ki izvira iz besede market (trg). Zanimanje za trženje vedno bolj narašča in postaja pomembno za vsako organizacijo v gospodarskem sektorju.

»Trženje je družbeni in upraviteljski proces, s pomočjo katerega organizacije in posamezniki dobijo, kar potrebujejo ali želijo, tako da ustvarijo, ponudijo in medsebojno izmenjujejo izdelke, ki imajo vrednost.« (Kotler, 1996, str. 13)

V podjetju se skrb za uspešnost poslovanja izraža z dobro usposobljenostjo zaposlenih, pravilno tržno politiko, tržnim pristopom in ostalimi dejavniki, ki zagotavljajo obstoj na

zahtevnem in poslovno precej nasičenem trgu. V samem poslovanju je vse bolj prisotna tudi psihologija do kupcev in strank, saj je sam trg prerasel zgolj prodajne tehnike v smislu dobrega poznavanja blaga. Potrebno je hitro iskanje in ugotavljanje novih tržnih niš in želja kupcev (strank), prilagajanje ponudb povpraševanjem in čim večja inovativnost in samoiniciativnost zaposlenih.

Trženje v podjetju zaradi omejenih sredstev poteka preko:

- oglaševanja na Radiu Trbovlje, ki ima veliko demografsko pokritost Slovenije in je zanimiv z ekonomskega stališča oglaševanja in predstavitve celotnega podjetja,
- nagradnih akcij, v glavnem v prednovoletnem času,
- obiskovanj poslovnih partnerjev, večjih stalnih kupcev, svetovanja z javnimi razpisi in pa izvajanjem reprezentance,
- preko kabelsko razdelilnega sistema, ki je v lasti podjetja in lokalne TV, katere delni lastnik je podjetje,
- priložnostne razprodaje s pomočjo lepakov, prospektov in časopisov,
- predstavljanja podjetja na internetnih straneh
- in ne nazadnje preko prostega trženja.

Za raziskavo trga v podjetju uporabljajo metodo opazovanja. Z njo hitro ugotovijo približne podatke o stanju trga, povpraševanje po določenem sezonskem blagu in reakcije konkurentov. Metodo spraševanja uporabljajo pri stalnih kupcih in je tipizirana, preko nje pa kupci izražajo svoje mnenje. Metodo testiranja uporabljajo v sodelovanju z večjimi multinacionalkami, kot sta Gorenje in Philips. Metoda je sestavljena za celoten trg, anketirance pa k sodelovanju stimulirajo z raznimi manjšimi nagradami. S pomočjo rezultatov raziskave trga se nato v podjetju odločajo glede dodajanja ali opuščanja sortimenta, korekcije cen in stimuliranja prodaje s storitvami.

2. ANALIZA POSLOVANJA

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

Poslovni izid (rezultat) je razlika med prihodki in odhodki v nekem obdobju in ga prikažemo v bilanci uspeha. Kadar so v nekem obdobju prihodki večji od odhodkov, govorimo o pozitivnem poslovnem izidu oziroma dobičku. Kadar pa so v nekem obdobju

prihodki manjši od odhodkov, govorimo o negativnem poslovnem izidu oziroma izgubi. Če podjetje dosega dobiček, smatramo, da je poslovalo uspešno. Neuspešno posluje takrat, ko ima izgubo. Smiselno je ugotavljanje uspešnosti poslovanja za dobo enega leta.

2.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

2.1.1. ANALIZA PRIHODKOV

Prihodki so kategorija, ki povečuje poslovni izid poslovanja podjetja.

Podjetje razčlenjuje po Slovenskih računovodskih standardih prihodke na:

- prihodke od poslovanja
- prihodke od financiranja
- izredne prihodke

S **prihodki od poslovanja** razumemo prodajne vrednosti prodanih proizvodov oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju (razen prihodkov od financiranja na tej podlagi), če je realno pričakovati, da bodo plačane (Slovenski računovodski standardi, 1995, str. 92).

Prihodki od financiranja se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in s kratkoročnimi finančnimi naložbami. V to kategorijo sodijo prejete obresti, dividende ali drugi deleži iz dobička drugih podjetij, ter obračunane pozitivne tečajne razlike iz naslova deviznih terjatev in obveznosti ter drugi prihodki od financiranja (Slovenski računovodski standardi, 1995, str. 93).

Izredne prihodke sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki v obračunanem obdobju povečujejo celotni poslovni izid nad tistega, ki izhaja iz rednega poslovanja podjetja (Slovenski računovodski standardi, 1995, str.93). Med izredne prihodke štejemo prihodke od prodaje materialnih in nematerialnih naložb, presežke, odpise terjatev upnikov, prihodke pogodbenih kazni, prihodke iz prejšnjih let ter druge izredne prihodke (Turk, Melavc, 1994, str. 78).

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura prihodkov (v %) podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	%	2000	%	I _{2000/1999}
1. POSLOVNI PRIHODKI	1.184.740	96,1	1.230.894	98,1	103,9
Prihodki od prodaje na domačem trgu	1.148.937	93,1	1.218.552	97,1	106,1
Prihodki od prodaje na tujem trgu	500	0,1	448	0,1	89,6
Vrednost usredstvenih lastnih proizvodov in storitev	35.303	2,9	11.894	0,9	33,7
2. PRIHODKI OD FINANCIRANJA	4.581	0,4	10.986	0,9	239,8
Prihodki od obresti	3.845	0,3	9.048	0,7	235,3
Drugi prihodki	736	0,1	1.938	0,2	263,3
Revalorizacijski presežek	/	/	/	/	/
3. IZREDNI PRIHODEK	43.996	3,5	12.298	1,0	28,0
PRIHODKI SKUPAJ	1.233.317	100	1.254.178	100	101,7

Vir: Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Celotni prihodki podjetja so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečali za 1,7 %. V strukturi prihodkov prevladujejo prihodki od poslovanja, saj njihov delež v letu 1999 znaša 96,1 %, v letu 2000 pa se zviša in znaša 98,1 %.

Prihodki od prodaje na domačem trgu se v letu 2000 glede na leto 1999 povečajo za 6,1 %. Prodaja na tujem trgu in usredstveni lastni proizvodi in storitve pa se v proučevanem obdobju zmanjšajo, vendar je njun skupni delež v strukturi celotnih prihodkov majhen in znaša v letu 1999 3 %, v letu 2000 pa 1 % celotnih prihodkov.

Prihodki od financiranja v obeh proučevanih obdobjih predstavljajo manj kot 1 % celotnih prihodkov, vendar se v letu 2000 povečajo za 139,8 % glede na leto 1999. To pa je posledica porasta prihodkov od obresti in drugih prihodkov v letu 2000 glede na leto 1999, saj se prvi povečajo za približno 135 %, drugi pa za približno 163 % v tem obdobju.

Izredni prihodki pa se v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšajo za 72 % in v primerjavi s 3,6 % deležem v strukturi celotnih prihodkov v letu 1999 znašajo le še 1 % celotnih prihodkov leta 2000. Njihovo zmanjšanje je posledica padca prihodkov preteklih let.

2.1.2. ANALIZA ODHODKOV

Med odhodke štejemo:

- odhodke poslovanja
- odhodke financiranja
- izredne odhodke.

Odhodki poslovanja zajemajo stroške, ki nastajajo s poslovanjem. Mednje uvrščamo materialne stroške, amortizacijo, bruto osebne dohodke in nabavno vrednost prodanega trgovskega blaga.

Odhodke od financiranja predstavljajo stroški obresti, stroški odpisov dolgoročnih in kratkoročnih naložb, negativne tečajne razlike in druge postavke, med katerimi je najbolj pomembno pokritje revalorizacijskega primanjkljaja.

Izredne odhodke sestavljajo neobičajne postavke iz preteklih let, ki v obračunskem obdobju zmanjšujejo celotni poslovni izid pod tistega, ki izhaja iz rednega poslovanja podjetja. Mednje spadajo popravki vrednosti neizterjanih terjatev, negativne razlike časovnih razmejitev, zamudne obresti, pogodbene kazni in škode ter drugi odhodki izrednega značaja.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	%	2000	%	I _{2000/1999}
1. POSLOVNI ODHODKI	1.163.722	98,1	1.184.371	97,3	101,8
Stroški blaga, materiala in storitev	919.745	77,6	896.560	73,6	97,5
Odpisi obratnih sredstev	14.885	1,2	6.759	0,5	45,4
Stroški dela	175.266	14,8	213.745	17,6	122,0
Amortizacija	41.816	3,5	46.652	3,9	111,6
Drugi poslovni odhodki	12.010	1,0	20.655	1,7	172,0
2. ODHODKI FINANCIRANJA	21.409	1,8	31.586	2,6	147,5
Stroški obresti	14.559	1,2	23.863	2,0	163,9
Drugi odhodki financiranja	5.808	0,5	1.197	0,1	20,6
Revalorizacijski primanjkljaj	1.042	0,1	6.526	0,5	626,3
3. IZREDNI ODHODKI	321	0,1	1.814	0,1	565,1
ODHODKI SKUPAJ	1.185.452	100	1.217.771	100	102,7

Vir: Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

V letu 2000 so se celotni odhodki povečali za 2,7 %. Največji delež med odhodki so imeli poslovni odhodki, ki so leta 1999 predstavljali 98,1 %, leta 2000 pa 97,3 %. Med poslovnimi odhodki predstavljajo največji delež stroški blaga, materiala in storitev, ki so se v letu 2000 znižali za 2,5 % glede na prejšnje leto, kar pa je v veliki meri posledica zmanjšanja odpisa nekurantnega blaga v kalo.

Sledijo jim stroški dela s 14,8 % deležem v letu 1999 in 17,6 % deležem v letu 2000. Njihovo več kot sorazmerno povečanje za 22 % je posledica večjega zaposlovanja novih kadrov, ki bodo s svojim delom na povečanje prihodkov vplivali šele v naslednjem letu. Povečala se je amortizacija, in sicer za 11,6 %.

Odpisi obratnih sredstev in drugi poslovni odhodki, ki predstavljajo najnižji delež v poslovnih odhodkih, so se tudi spremenili, in sicer: odpisi obratnih sredstev so se zmanjšali za 54,6 %, drugi poslovni odhodki pa povečali za 72 %.

Pri odhodkih od financiranja v letu 2000 zasledimo 47,5 % porast in v tem letu predstavljajo 2 % celotnih odhodkov. Omenjeni odhodki so se zvišali zaradi manj ugodnih virov financiranja, kjer je bila višja obrestna mera.

Kljub najnižjemu deležu v celotnih odhodkih (v obeh letih približno 0,1 %) pa so se izredni odhodki v letu 2000 povečali za 465,1 %. To povečanje pa je posledica odhodkov iz prejšnjih let (faktura 1.3 mio SIT iz leta 1999), ki so se poknjižili konec leta 2000.

2.1.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Poslovni izid ugotavljamo na podlagi temeljnih računovodskih izkazov in ga opredelimo kot razliko med prihodki in odhodki. V kolikor so prihodki večji od odhodkov, govorimo o pozitivnem poslovnem izidu oziroma dobičku, če pa so prihodki manjši od odhodkov, govorimo o negativnem poslovnem izidu oziroma izgubi.

Tabela 3: Poslovni izid podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 (v 000 SIT)

Postavka	1999	2000	I_{2000/1999}
1. CELOTNI PRIHODKI	1.233.317	1.254.178	101,7
2. CELOTNI ODHODKI	1.185.452	1.217.771	102,7
POSLOVNI IZID	47.865	36.407	76,1

Vir: Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 3 je razvidno, da je podjetje EVJ Elektroprom ustvarilo pozitiven poslovni rezultat oziroma dobiček, kar pomeni, da so bili prihodki večji od odhodkov. Celotni odhodki so se leta 2000 v primerjavi z letom 1999 povečali za 2,7 %, kar ni najbolj ugodno za poslovanje podjetja, saj so se v istem proučevanem obdobju celotni prihodki zvišali le za 1,7 %. Dobitek je leta 1999 znašal 47.9 mio SIT, leta 2000 pa 36.4 mio SIT, torej se je zmanjšal za 24 %, kar ni vzpodbuden rezultat.

Tabela 4: Obseg in struktura dobička EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 (v 000 SIT)

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Prihodki od poslovanja	1.184.740	1.230.894	103,9
2. Odhodki od poslovanja	1.163.722	1.184.371	101,8
Dobiček od poslovanja	21.018	46.523	221,3
1. Prihodki financiranja	4.581	10.986	239,8
2. Odhodki financiranja	21.409	31.586	147,5
Dobiček od financiranja	16.828	-20.600	/
1. Izredni prihodki	43.996	12.298	28,0
2. Izredni odhodki	321	1.814	565,1
Dobiček od izrednih dogodkov	43.675	10.484	24,0
DOBIČEK SKUPAJ	47.865	36.407	76,1

Vir: Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Analiza dobička v tabeli 4 pokaže, da je podjetje EVJ Elektroprom v obeh obravnavanih obdobjih poslovalo pozitivno.

Vrednost celotnega dobička se je v letu 2000 glede na leto 1999 znižala za 23,9 %. Znižanje celotnega dobička leta 2000 je posledica neugodnega porasta dobička od financiranja, saj v tem letu tu podjetje posluje z izgubo.

Vseeno pa glede na leto 1999 v letu 2000 dobiček iz poslovanja naraste za 121,3 %. K višini dobička je prispeval tudi dobiček iz izrednih dogodkov, ki se je leta 2000 znižal za 76 %.

2.2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

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

2.2.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Pojem uspešnosti poslovanja je povezan z uresničevanjem splošnega ekonomskega načela. Ekonomsko načelo pravi, da moramo dosegati maksimalen rezultat z danimi sredstvi ali dani rezultat z minimalnimi sredstvi. Zato mero uspešnosti opredelimo kot:

$$\text{mera uspešnosti} = \frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}}$$

Mera uspešnosti v podjetju ne more biti že sam poslovni uspeh, saj je tega potrebno izmeriti v skladu z načelom racionalnosti z vlaganji (Pučko, 1998, str. 145).

2.2.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

2.2.2.1. RENTABILNOST

Rentabilnost je najširši kriterij ugotavljanja uspešnosti poslovanja, po katerem se ravna podjetje kot celota. Je temeljni kazalec uspešnosti gospodarjenja in se v njem kažeta tudi ekonomičnost in produktivnost.

Rentabilnost z vidika lastnika podjetja predstavlja odnos med dobičkom in zanj vloženim kapitalom (Pučko, Rozman, 1992, str. 286). Pove nam, kako učinkovito se trajni kapital uporablja za ustvarjanje dobička:

$$\text{rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{kapital}}$$

Rentabilnost lahko razčlenimo s pomočjo Du Pontove formule:

$$\text{rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{kapital}} =$$

$$= \frac{\text{prihodki}}{\text{kapital}} * \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}}$$

Prvi del predstavlja koeficient obračanja kapitala, z drugim delom pa izrazimo ekonomičnost:

$$\begin{aligned} \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} &= \frac{(\text{prihodki} - \text{odhodki})}{\text{prihodki}} = \\ &= 1 - \frac{1}{E} \end{aligned}$$

Na donosnost vplivajo dejavniki, ki vplivajo na obračanje in ekonomičnost. Rentabilnost podjetja EVJ Elektroprom d.o.o. sem računala na dva načina: kot rentabilnost z vidika lastnika in rentabilnost z vidika celotnega podjetja.

Rentabilnost z vidika lastnika je razmerje med dobičkom in vloženim kapitalom:

$$\text{rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečni kapital}}$$

Rentabilnost z vidika celotnega podjetja je razmerje med dobičkom in povprečno vloženimi poslovnimi sredstvi:

$$\text{rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečna vložena sredstva}}$$

Z vidika celotnega podjetja nam rentabilnost pove, koliko dobička je prinesel 1 SIT poslovnih sredstev, z vidika lastnika pa, koliko dobička je prinesel 1 SIT vloženega kapitala.

Tabela 5: Rentabilnost poslovanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 (v 000 SIT)

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Prihodki	1.233.317	1.254.178	101,7
2. Odhodki	1.185.452	1.217.771	102,7
3. Dobiček	47.865	36.407	76,0
4. Povprečni trajni kapital	240.173	285.630	118,9
5. Povprečna poslovna sredstva	759.823	738.245	97,2
RENTABILNOST KAPITALA (3 : 4)	0,199	0,127	63,8
RENTABILNOST SREDSTEV (3 : 5)	0,062	0,049	79,0

Vir: Bilanci uspeha v letih 1999 in 2000 ter bilanci stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 5 je razvidno, da se je rentabilnost, izražena kot dobiček na povprečno vloženi kapital, v letu 2000 v primerjavi z letom 1999 zmanjšala za 36,2%. Rentabilnost 0,127 za leto 2000 nam pove, da je 1000 SIT vloženega kapitala prineslo 127 SIT dobička. Rentabilnost, izražena kot razmerje med dobičkom in povprečnimi poslovnimi sredstvi, nam pove, da je 1000 SIT povprečnih poslovnih sredstev prineslo 62 SIT dobička v letu 1999 in 49 SIT dobička v letu 2000. Rentabilnost se je zmanjšala za 21 %.

2.2.2.2. EKONOMIČNOST

Uspešnost (se pravi delati 'prave' stvari glede na učinkovitost, kar pomeni delati stvari 'prav') merimo z ugotavljanjem, kaj dosežemo z učinki glede na vložke (potroške) (Turk et al., 1996, str. 375). Po tem načelu je potrebno doseči največje učinke (rezultat) z minimalnimi oziroma danimi sredstvi ali pa z danimi sredstvi (žrtvami) doseči maksimalen rezultat (učinek) (Tekavčič, 1995, str. 120).

Ekonomičnost je opredeljena kot razmerje med količino proizvedenih proizvodov in storitev ter potrošenimi poslovnimi prvinami. Potrošene poslovne prvine so vrednostno izražene kot stroški. Tako izračunana ekonomičnost nam pove, koliko proizvoda ustvari enota porabljenih poslovnih prvin, in je tem večja, kolikor več proizvoda ali proizvodov ustvari enota poslovnih prvin.

Ekonomičnost se povečuje s povečevanjem produkta na enoto stroškov ali z zniževanjem stroškov na enoto produkta.

Ekonomičnost računamo na podlagi zaračunane prodaje in jo merimo kot razmerje med prihodki in odhodki. Tako opredeljen kazalnik kaže uspešnost poslovanja v gospodarskem smislu, kaže nam tehnično – tehnološko učinkovitost podjetja.

Dobljeni kazalniki so večji ali pa manjši od 1; če je večji od ena, potem pomeni, da je podjetje poslovalo ekonomično in so prihodki večji od odhodkov (dobiček). Če pa je kazalnik manjši od 1, pa pomeni, da so odhodki večji od prihodkov (neekonomično poslovanje). Ko se vrednost v obravnavanih obdobjih povečuje, pomeni, da je podjetje z manjšimi odhodki ustvarilo enak prihodek oziroma večji prihodek z enakimi odhodki (Turk et al., 1996, str. 376).

Analizirala sem tudi dobičkovnost prihodkov. Kazalnik kaže delež čistega dobička v celotnih prihodkih. Če začne podjetje opazovati zmanjševanje tega kazalnika, potem je potrebno uvesti kontrolo nad stroški v podjetju (Turk et al., 1996, str. 377). Izračunamo ga tako, da čisti dobiček delimo s celotnimi prihodki, izrazimo ga v odstotkih.

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

Tabela 6: Ekonomičnost poslovanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I_{2000/1999}
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.233.317	1.254.178	101,7
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.185.452	1.217.771	102,7
CELOTNA EKONOMIČNOST	1,040	1,030	99,0
3. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.184.740	1.230.894	103,9
4. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	1.163.722	1.184.371	101,8
EKONOMIČNOST POSLOVANJA	1,018	1,039	102,0
5. Prihodki financiranja (v 000 SIT)	4.581	10.986	239,8
6. Odhodki financiranja (v 000 SIT)	21.409	31.586	147,5
EKONOMIČNOST FINANCIRANJA	0,214	0,348	162,6
STOPNJA BRUTO DOBIČKA (v čistih prihodkih od prodaje) v %	4,164	2,987	71,7
DOBIČKOVNOST PRIHODKOV (v vseh prihodkih) v %	3,881	2,903	74,8

Vir: Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 6 je razvidno, da se je celotna ekonomičnost v letu 2000 zmanjšala za 1 % glede na leto 1999; podjetje je tako v letu 1999 kot tudi v letu 2000 poslovalo ekonomično (oba koeficienta sta večja od 1). V letu 1999 je podjetje z vloženimi 1.000 tolarji odhodkov ustvarilo 1.040 tolarjev prihodkov, poslovanje pa se v letu 2000 rahlo poslabša, saj podjetje v letu 2000 z vloženimi 1.000 tolarji 'pridelal' 1.030 tolarjev prihodkov.

Ekonomičnost, izračunana kot razmerje med prihodki in odhodki iz poslovanja, je v obeh proučevanih letih večja od 1. To pomeni, da podjetje s poslovanjem dejansko ustvarja dobiček v obeh letih. Z vloženimi 1.000 tolarji odhodkov v letu 1999 podjetje ustvari 1.018 tolarjev, v letu 2000 pa se ekonomičnost poslovanja poveča za 2 %, tako da podjetje z vloženimi 1.000 tolarji ustvari 1.039 tolarjev prihodkov poslovanja. Če pogledamo ožje, le na poslovno dejavnost, je bil EVJ Elektroprom bolj uspešen v letu 2000 kot v letu 1999.

Ekonomičnost financiranja, kot razmerje med prihodki in odhodki financiranja, je bila večja v letu 2000, vendar v obeh proučevanih letih manjša od 1, kar pomeni, da je podjetje v obeh letih v dejavnosti financiranja ustvarjalo izgubo. Kazalnik v letu 1999 znaša 0,214, kar pomeni, da je EVJ Elektroprom z vloženim tisočakom odhodkov financiranja ustvarilo le 214 tolarjev, v letu 2000 pa 348 tolarjev prihodkov financiranja, saj znaša ekonomičnost financiranja 0,348. Ekonomičnost se je sicer povečala za 62,6 %, vzrok pa je v večji meri zasluga povečanja prihodkov financiranja in odstotno nižjem povečanju odhodkov financiranja.

Iz tabele 6 je razvidno, da znaša dobičkovnost prihodkov v letu 1999 3,88 %, v letu 2000 pa je (zaradi 23,9 % zmanjšanja dobička) znašala le 2,90 %. To pomeni, da je podjetje z vsakim tisočakom prihodka v podjetju ustvarilo 38,8 tolarjev dobička v letu 1999, v letu 2000 pa izgubilo 9,8 tolarja.

V podjetju imajo drugačno metodologijo izračunavanja stopnje dobičkovnosti, saj računajo še en kazalnik, ki ga imenujejo stopnja bruto dobička in je prav tako prikazan v tabeli 6. Računajo ga kot razmerje med celotnim dobičkom in čistim prihodkom iz prodaje in znaša v letu 1999 4,16 % (podjetje je z vsakim pridobljenim tisočakom iz prodaje zaslužilo oziroma pridobilo slabih 42 tolarjev dobička), v letu 2000 pa ta kazalnik znaša 2,99 % (vsak pridobljen tisočak iz prodaje je 'proizvedel' le še slabih 30 tolarjev dobička).

2.2.2.3. ANALIZA PRODUKTIVNOSTI DELA

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

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

V literaturi politične ekonomije je mogoče najti naslednje dejavnike, ki vplivajo na produktivnost dela: človek s povprečno stopnjo znanja in spretnosti, ki je pogojena z njegovo strokovno usposobljenostjo, raven znanosti in tehnike z možnostjo njune praktične

uporabnosti, opremljenost produkcijskih procesov z učinkovitimi produkcijskimi sredstvi, organizacija in koordinacija produkcije in naravni pogoji (Merhar, 1993, str. 33).

Za količino poslovnih učinkov podjetja EVJ Elektroprom sem zaradi izredno raznolikega proizvodnega programa, ki otežuje njeno drugačno izračunavanje, uporabila kar podatek o prihodkih podjetja. Tako je produktivnost dela 1 izražena kot razmerje med celotnimi prihodki podjetja in povprečnim številom zaposlenih, za izračun produktivnosti dela 2 pa sem delila znesek poslovnih prihodkov s povprečnim številom zaposlenih.

Tabela 7: Produktivnost dela podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 v 000 SIT/zaposlenega

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.233.317	1.254.178	101,7
3. Povprečno število zaposlenih	71	88	123,9
PRODUKTIVNOST DELA	17.370,7	14.252,0	82,0
2. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.184.740	1.230.894	103,9
3. Povprečno število zaposlenih	71	88	123,9
PRODUKTIVNOST DELA	16.686,5	13.987,4	83,8

Vir: Bilanci uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

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

Produktivnost dela kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih v letu 1999 nam pove, da je prišlo na enega zaposlenega 17.370,7 tisoč SIT, v letu 2000 pa 14.252,0 tisoč SIT, tako da se je tovrstna produktivnost zmanjšala za 18 %. Celotni prihodki so se sicer povečali, vendar se je povečalo tudi število zaposlenih (zaradi novih projektov in večjih potreb na tržišču predvsem fizični delavci za dejavnost nizkih gradenj), in sicer toliko, da je produktivnost dela v letu 2000 padla.

Produktivnost dela, izračunana kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih, se je leta 2000 glede na leto 1999 zmanjšala za 16,2 %. Produktivnost dela se je tudi v tem primeru zmanjšala zaradi istega razloga kot v prvem primeru.

2.3. ANALIZA SREDSTEV

Pregleden prikaz premoženja oziroma sredstev in obveznosti do virov sredstev podjetja za določen trenutek predstavlja bilanca stanja. V njej uresničujemo temeljno načelo

gospodarjenja, po katerem podjetje razpolaga le s toliko sredstvi, kolikor znašajo obveznosti zanje. Vsota sredstev v bilanci stanja – aktiva – mora biti enaka vsoti obveznosti do virov sredstev – pasivi (Turk, Melavc, 1994, str. 400).

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

Bilanca stanja prikazuje stanje v določenem trenutku, ob koncu obračunskega obdobja.

Aktiva prikazuje poslovna sredstva, ki jih glede na način uporabe in hitrost preoblikovanja razdelimo na:

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

Pasivna stran prikazuje obveznosti do virov sredstev oziroma, v čigavi lasti so sredstva. Do virov sredstev ima podjetje obveznosti v kapitalu in dolgovih.

Tabela 8: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev v podjetju EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	%	2000	%	I _{2000/1999}
Stalna sredstva	268.112	33,1	263.293	32,6	98,2
Gibljiva sredstva	542.877	66,9	545.154	67,4	100,4
SREDSTVA SKUPAJ	810.989	100	808.447	100	99,7

Vir: Bilanci stanj podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 8 vidimo, da se je obseg sredstev podjetja EVJ Elektroprom v letu 2000 zmanjšal za 0,3 %, oziroma ostal skoraj nespremenjen. Obseg stalnih sredstev se je zmanjšal le za 1,8 %, obseg gibljivih sredstev pa povečal za 0,4 %. Delež stalnih in gibljivih sredstev v skupnih sredstvih se v proučevanih letih ni bistveno spreminjal; stalna sredstva predstavljajo približno 33 %, gibljiva sredstva pa približno 67 % skupnih sredstev.

2.3.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Stalna sredstva imajo praviloma življenjsko dobo daljšo od enega leta in svojo vrednost preko amortizacije prenašajo na proizvode in storitve postopoma.

Stalna sredstva sestavljajo:

- **neopredmetena dolgoročna sredstva** (to so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja) (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 25). Pojavljajo se v zvezi s poslovanjem podjetja in obsegajo: dolgoročno razmejene organizacijske stroške, stroške razvoja, naložbe v patente, licence, blagovne znamke in dobro ime podjetja,
- **opredmetena osnovna sredstva** (zemljišča, zgradbe, proizvodna in druga oprema, osnovna črda in večletni nasadi; kot opredmetena osnovna sredstva se šteje tudi drobn inventar, katerega doba uporabnosti je daljša od leta dni) (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 21). Lahko so v pripravi, v uporabi, zunaj uporabe ali dana v poslovni najem,
- **dolgoročne finančne naložbe** (so naložbe podjetja v druga podjetja za daljši rok, namenjene pa so pridobivanju prihodkov od financiranja in drugim koristim oziroma povečevanju vrednosti vloženih sredstev; predstavljajo znesek, vezan na vračilni rok, daljši od leta dni, oziroma na nedoločen čas (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 30). Popravek kapitala pa sestavljajo odkupljene lastne delnice ali nevplačani vpisani kapital.

Tabela 9: Obseg (v 000 SIT) in struktura stalnih sredstev (v %) podjetja EVJ Elektroprom za leto 1999 in 2000

Postavka	1999	%	2000	%	$\Pi_{2000/1999}$
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	656	0,2	458	0,1	69,8
2. Opredmetena osnovna sredstva	267.434	99,7	262.815	99,8	98,3
Zemljišča	51.023	19,0	50.239	19,1	98,5
Zgradbe	40.112	14,9	47.855	18,2	119,3
Oprema	176.299	65,8	156.927	59,6	89,0
Predujmi za opredmetena osnovna sredstva	/	/	7.794	2,9	/
3. Dolgoročne finančne naložbe	22	0,1	20	0,1	90,9
STALNA SREDSTVA	268.112	100	263.293	100,0	98,2

Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Vrednost stalnih sredstev podjetja EVJ Elektroprom se je v letu 2000 zmanjšala za 1,8 %. V strukturi stalnih sredstev kar 99,8 % delež zavzemajo opredmetena osnovna sredstva, ki so se zmanjšala za 1,7 %, malenkostno pa se je spremenila tudi njihova struktura.

Delež vrednosti zemljišč, ki direktno ne proizvajajo nove vrednosti, je 19,1 % in je glede na predhodno leto ostal praktično nespremenjen, 1,5 % zmanjšanje v letu 2000 pa je predvsem posledica prodaje dela zemljišča v Ljubljani, ki ga je posedovalo podjetje.

Vrednost zgradb se je v letu 2000 povečala za občutnih 19,3 %, kar je posledica vlaganj v poslovne prostore (obnovo poslovnega objekta – zamenjava strehe, oken, vseh instalacij, tlakov), vrednost opreme pa se je zmanjšala za 11 %.

Delež neopredmetenih dolgoročnih sredstev je 0,1 % in je padel za 30,2 %,a kar je posledica zmanjšanja naložb v pridobitev materialnih pravic.

Delež dolgoročnih finančnih naložb je 0,1 % in je v letu 2000 padel za 9,1 % (in sicer zaradi zmanjšanja naložb v druga podjetja).

2.3.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Poslovna sredstva podjetja poleg stalnih sredstev tvorijo tudi obratna sredstva. Obratna sredstva predstavljajo del premoženja podjetja, ki se v poslovnem procesu porabi, preoblikuje preko stvarne in obračunske oblike nazaj v denarno obliko. V prvotno denarno obliko se preoblikuje v obdobju, krajšem od enega leta. Njihov koeficient obračanja je torej večji od 1.

Slovenski računovodski standardi poznajo naslednje vrste gibljivih sredstev:

V **zaloge** spadajo zaloge materiala, nedokončana proizvodnja, proizvodi, trgovsko blago, dani predujmi za zaloge ter drobní inventar, ki ni v uporabi in njegova doba trajanja ni daljša od enega leta.

Med **dolgoročne terjatve** iz poslovanja spadajo terjatve iz poslovanja, ki so daljše od enega leta in so sestavljene iz kratkoročnih terjatev do podjetij v skupini, dolgoročnih terjatev do drugih povezanih podjetij, dolgoročnih terjatev do kupcev in dolgoročnih varščin.

Kratkoročne terjatve iz poslovanja pa vsebujejo terjatve, ki so krajše od enega leta in so sestavljene iz kratkoročnih terjatev do podjetij v skupini in do drugih povezanih podjetij, kratkoročnih terjatev do kupcev, kratkoročnih terjatev za nevplačani v plačilo zapadli vpisni kapital, drugih kratkoročnih terjatev in kratkoročnih varščin.

Med **denarna sredstva** štejejo gotovina v blagajni in prejeti čeki ter denarna sredstva v banki.

Kratkoročne finančne naložbe so za prodajo kupljene delnice in deleži podjetij v skupini in povezanih podjetij, za prodajo kupljene druge delnice in deleži, kratkoročno dana

posojila povezanim podjetjem in podjetjem v skupini, kratkoročna dana posojila drugim ter za prodajo odkupljeni vrednostni papirji.

Aktivne časovne razmejitve so razmejitve do največ enega leta. Mednje sodijo kratkoročni odloženi stroški in odhodki ter predhodno nezaračunani prihodki.

2.3.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV

Tabela 10: Obseg, struktura in dinamika gibljivih sredstev podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 (v 000 SIT)

Postavka	1999	%	2000	%	I _{2000/1999}
1. Zaloge	189.654	34,9	204.227	37,5	107,6
Material	30.914	5,7	40.177	7,4	130,0
Trgovsko blago	158.740	29,2	164.050	30,1	103,3
2. Dolg. terjatve iz poslovanja	14.961	2,8	13.526	2,5	90,4
3. Kratk. terjatve iz poslovanja	323.721	59,6	302.477	55,5	93,4
4. Kratk. finančne naložbe	4.424	0,8	9.471	1,7	214,1
5. Denarna sredstva	9.119	1,7	14.109	2,6	154,7
Gotovina v blagajni, prejeti čeki	2.395	0,5	1.150	0,2	48,0
Denarna sredstva v banki	6.724	1,2	12.959	2,4	192,7
6. Aktivne časovne razmejitve	999	0,2	1.344	0,2	134,5
SKUPAJ GIBLJIVA SREDSTVA	542.878	100	545.154	100	100,4

Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 10 je razvidno, da se je v letu 2000 obseg gibljivih sredstev povečal minimalno, za 0,4 %. Največji delež v gibljivih sredstvih imajo kratkoročne terjatve iz poslovanja, ki obsegajo v letu 2000 skoraj 56 %, v letu 1999 pa 60 % vseh gibljivih sredstev.

Visoke terjatve konec leta so za podjetje EVJ Elektroprom d.o.o. običajen pojav, ker se veliko poslov zaključi prav v zadnjem mesecu koledarskega leta. Razlika v letu 2000 glede na leto 1999 je bila v tem, da posli v letu 2000 vseeno niso bili tako strnjeni v decembru, temveč so bili končani tudi novembra. Tako je bilo kar nekaj terjatev do konca leta že plačanih, denar od teh plačil pa je podjetje naložilo kot depozit v banko. Zato so se v letu 2000 povečale kratkoročne finančne naložbe, ki so se povečale za dobrih 100 %.

Druga največja postavka so zaloge, ki so se v letu 2000 povečale za skoraj 8 %. Tako zaloge materiala kot zaloge trgovskega blaga se povečajo zaradi drugačnega vodenja teh zalog.

Tudi denarna sredstva predstavljajo dokaj velik delež gibljivih sredstev, v letu 1999 1,7 %, in se v letu 2000 povečajo za 54,7 %. Vendar je njihov delež dokaj nizek, v letu 2000 le 2,6 %. Tudi delež dolgoročnih terjatev iz poslovanja predstavlja 2,5 % vseh gibljivih sredstev in je njihov delež kot tudi 0,2 % delež aktivnih časovnih razmejitev v letu 2000 zanemarljiv.

2.3.2.2. HITROST OBRAČANJA OBRATNIH SREDSTEV

Obratna sredstva se spreminjajo iz ene oblike v drugo in najmanj enkrat v letu zaključijo reprodukcijski tok. Tako kot osnovna sredstva se stalno preoblikujejo, spreminjajo svoje pojavne oblike, od začetka denarne prek drugih v končno denarno.

S kazalniki obračanja ugotavljamo, kako se obračajo posamezni deli obratnih sredstev v času enoletnega poslovanja, pri čemer je predvsem pomembno, kako hitro se obračajo obratna sredstva, saj na njihov koeficient obračanja lahko vplivamo z različnimi ukrepi (Zadravec, 1997, str. 98).

Hitrost obračanja obratnih sredstev vpliva na uspeh poslovanja v določenem obdobju. Večkrat kot se poslovna sredstva obrnejo, večji bo uspeh oziroma manjša sredstva so potrebna za enak uspeh.

Pri vsakem poslovanju so prisotna prizadevanja, da bi bilo stanje zalog in terjatev čim manjše. Podjetje poskuša iskati uskladitev med vplivom zalog na uspeh poslovanja in med tveganjem, da bo zalog zmanjkalo.

Hitrost obračanja obratnih sredstev merimo na dva načina:

$$\text{koeficient obračanja} = \frac{\text{promet v obdobju}}{\text{povprečno stanje obratnih sredstev}}$$

$$\text{trajanje enega obrata} = \frac{360 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja obratnih sredstev}}$$

Koeficient trajanja enega obrata nam pove čas, ki je potreben, da se obratna sredstva povrnejo v prvotno obliko.

Tabela 11: Koeficient obračanja in trajanje enega obrata obratnih sredstev, zalog in terjatev
EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Vrednost prodaje (v 000 SIT)	1.184.740	1.230.894	103,9
2. Povprečna obratna sredstva (v 000 SIT)	513.375	506.704	98,7
3. Povprečna vrednost zalog (v 000 SIT)	189.654	204.227	107,6
KOEF. OBR. OBRATNIH SREDSTEV	2,31	2,43	105,2
DNEVI VEZAVE OBRATNIH. SR.	156	148	94,9
KOEF. OBRAČANJA ZALOG	6,2	6,0	96,8
DNEVI VEZAVE ZALOG	58	60	103,3

Vir: Bilanci uspeha podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000 ter bilanci stanja v letih 1999 in 2000.

Obratna sredstva so se v letu 2000 obrnila 2,43- krat oziroma za 5,2 % več kot leta 1999, kar pomeni, da so bila obratna sredstva vezana v produkcijskem procesu 148 dni. Čas vezave obratnih sredstev se je leta 2000 zmanjšal za 8 dni oziroma za 5,1 %.

Koeficient obračanja zalog se je v letu 2000 zmanjšal za 3,2 %, kar se odraža tudi v dnevih vezave zalog (60 dni).

Kazalca nista najbolj ugodna, saj bi v podjetju želeli vrednost blizu 10, ki jo bo zelo težko doseči. Podjetje si mora zato za enega od ciljev postaviti zmanjševanje povprečnih obratnih sredstev in zalog in v istem trenutku težiti k povečanju prihodkov od prodaje.

3. ANALIZA ZAPOSLENIH

V poslovnem procesu ima človek pomembno vlogo. Uspešnost poslovanja je v veliki meri odvisna od števila in strukture zaposlenih. Spremljati in ocenjevati moramo predvsem tiste posebnosti, po katerih se lahko zaposleno osebje kot gospodarski potencial ali zmogljivost spreminja in s tem vpliva na uspešnost gospodarjenja (Lipovec, 1983, str. 175).

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

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

3.1. ŠTEVILO ZAPOSLENIH

Število zaposlenih določimo z ugotovitvijo števila zaposlenega osebja, ki ima v podjetju redno delovno razmerje. Pri tem ni pomembno, ali je delovno razmerje za določen ali nedoločen čas. Število zaposlenih lahko spremljamo na različnih mestih v podjetju, največ podatkov pa dobimo iz seznamov kadrovske službe.

Tabela 12: Število zaposlenih v podjetju EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
Število zaposlenih na dan 31.12	73	90	123,3
Povprečno št. zaposlenih	71	88	123,9

Vir: Kadrovska evidenca podjetja EVJ Elektroprom za leto 1999 in 2000.

Iz tabele 12 je razvidno, da ni izrazitega gibanja števila zaposlenih. V letu 2000 se povprečno število zaposlenih glede na leto poprej skoraj ni spremenilo, oziroma se je nekoliko povečalo.

Na dan 31.12.2000 je bilo v podjetju 90 zaposlenih, kar je za dobrih 23 % več kot 31.12.1999, ko je bilo zaposlenih 73 ljudi. Povečalo se je tudi povprečno število zaposlenih po posameznih mesecih v letu 2000, in sicer za slabih 24 % glede na prejšnje leto.

3.2. STRUKTURA ZAPOSLENIH

Zaposleni so poleg organizacije dela in tehnologije eden ključnih dejavnikov razvoja podjetja. Posebej v današnjem dinamičnem okolju se hitremu tempu uvajanja sodobnih tehnologij in organizacije dela ni mogoče prilagoditi brez ustreznega prilagajanja izobrazbene in kvalifikacijske strukture zaposlenih (Krevs, 1995, str. 95).

Za nekatera dela so pomembnejše določene spretnosti kot pa izobrazba. Vendar pa je prisotnost ali odsotnost spretnosti in drugih kvalitativnih lastnosti težje meriti, zato se bom omejila na analizo strukture zaposlenih glede na doseženo izobrazbo in jo prikazujem v tabeli 13.

Tabela 13: Struktura zaposlenih v podjetju EVJ Elektroprom po izobrazbi na dan 31.12.1999 in 31.12.2000

Postavka	1999		2000		I _{2000/1999}
	Število	%	Število	%	
I.	7	9,6	9	10,0	128,6
II.	0	/	0	/	/
III.	1	1,4	2	2,2	200,0
IV.	31	42,5	36	40,0	116,1
V.	29	39,7	35	38,9	120,7
VI.	4	5,4	3	3,3	75,0
VII.	1	1,4	5	5,6	500,0
VIII.	0	/	0	/	/
SKUPAJ	73	100	90	100	128,6

Vir: Poslovna poročila podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

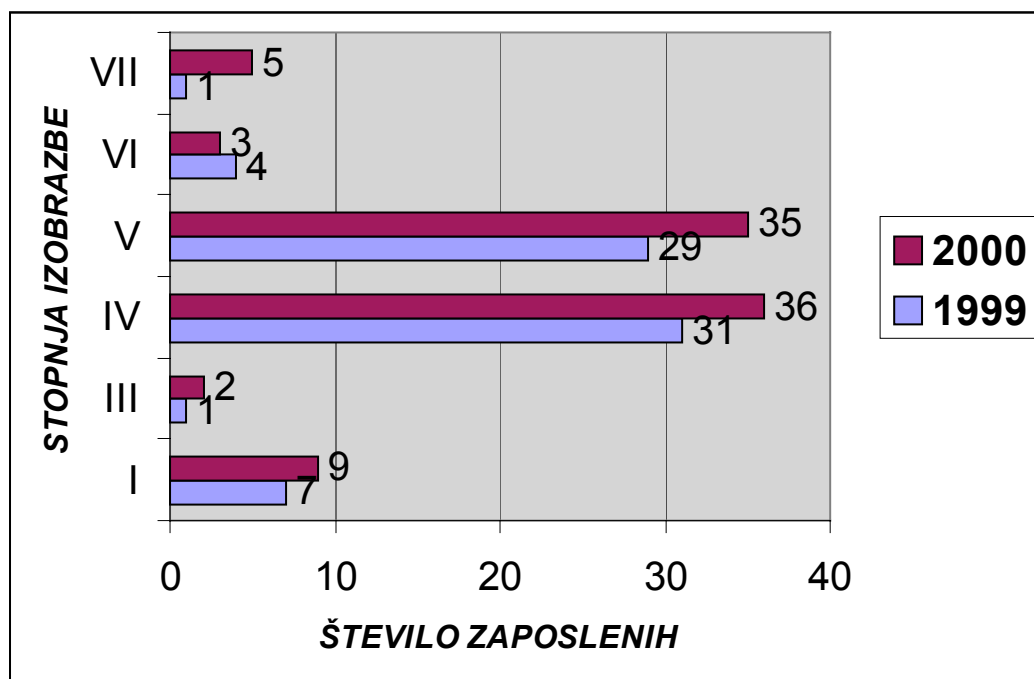
Izobrazbena struktura zaposlenih se je v letu 2000 glede na leto 1999 bistveno spremenila. Število nekvalificiranih delavcev se je povečalo za 28,6 %, polkvalificiranih pa za 100 %.

Število kvalificiranih delavcev se je povečalo za 16,1 %, s srednješolsko izobrazbo pa za 20,7 %. Za 25 % pa se je zmanjšalo število zaposlenih z višjo izobrazbo. Ta delavec je le pridobil visokošolsko izobrazbo, kar doprinese povišanje v višješolski strukturi, in sicer za 400 %. To pa je zelo vzpodbuden podatek.

V podjetju, ki se ukvarja s prodajo tehničnega materiala, prevladujejo delavci z izobrazbo strojne, elektrotehnične in ekonomske smeri. Tako največji delež zaposlenih predstavljajo zaposleni s četrto stopnjo izobrazbe (kvalificirani delavci), sledijo zaposleni s srednješolsko izobrazbo, nato nekvalificirani delavci.

Največja sprememba je opazna pri zaposlenih z višješolsko izobrazbo, kar je posledica kadrovske politike vodstva in pa lastne želje enega zaposlenega. Struktura zaposlenih je precej podobna za obe leti.

Slika 2: Struktura zaposlenih v podjetju EVJ Elektroprom po izobrazbi na dan 31.12.1999 in 31.12.2000



Vir: Poslovna poročila podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

3.3. DINAMIKA ZAPOSLENIH

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

$$\text{koeficient fluktuacije} = \frac{\text{število zamenjanega osebja}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Vzroki fluktuacije so lahko različni: upokojitve, smrt, sporazumna prekinitev delovnega razmerja, nesreče pri delu, poklicne bolezni, nezadovoljstvo z delovnimi pogoji ipd.

Fluktuacija se pogosto ocenjuje kot negativen pojav v podjetju in šteje za izraz slabe organizacije. Vendar pa ima fluktuacija lahko tudi pozitiven vpliv. Zaposlovanje novih ljudi z ustreznimi znanji in sposobnostmi ter novimi idejami lahko bistveno prispeva k uspehu podjetja. Fluktuacija je neizbežen pojav v vsakem gospodarstvu.

Tabela 14: : Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	Zaposleni 1999	Zaposleni 2000	I _{2000/1999}
Stanje na dan 1.1.	70	73	104,3
Prišli od 1.1. do 31.12.	10	25	250,0
Odšli od 1.1. do 31.12.	7	8	114,3
Stanje na dan 31.12.	73	90	123,3
Povprečno število zaposlenih	71	88	123,9
KOEFICIENT FLUKTUACIJE	14,1	28,4	201,4
BRUTO FLUKTUACIJA	23,9	37,5	156,9
NETO FLUKTUACIJA	4,2	19,3	459,5

Vir: Kadrovska evidenca zaposlenih za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 14 lahko opazimo, da je bilo spreminjanje števila zaposlenih v obeh proučevanih letih visoko. V letu 1999 so bili prihodi višji od odhodov, kar velja tudi za leto 2000, le da so se prihodi glede na leto poprej precej povečali, in sicer za 150 %.

Računala sem koeficient fluktuacije, koeficient bruto fluktuacije in nazadnje še koeficient neto fluktuacije. Na tak način izračunani koeficienti fluktuacije prikazujejo natančnejšo sliko dogodkov.

Koeficient fluktuacije, to je menjave zaposlenih, se izračuna:

$$\text{koeficient fluktuacije} = \frac{\text{prišli (odšli)}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Pri izračunu koeficienta fluktuacije sem za obe leti v števcu ulomka upoštevala le tiste, ki so prišli. Ta koeficient kaže na to, da je bila fluktuacija v letu 2000 za dobrih 100 % višja kot leto poprej. V letu 2000 je tako prišlo 28,4 % vseh zaposlenih, v letu 1999 pa 14,1 %.

Bruto koeficient fluktuacije pa je opredeljen kot razmerje med vsoto prihodov in odhodov delavcev ter povprečno število zaposlenih v podjetju:

$$\text{koeficient bruto fluktuacije} = \frac{\text{prišli} + \text{odšli}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Bruto koeficient fluktuacije je v letu 1999 znašal 23,9 % in se je v letu 2000 še povečal na 37,5 %, kar pomeni, da se je v podjetju 37,5 % zaposlenih zamenjalo. Vključuje tako osebe, ki so se na novo zaposlile kakor tudi tiste, ki so podjetje zapustile. Vzrok za tako visok koeficient in za močno povečanje le-tega v letu 2000 glede na predhodno leto je v politiki zaposlovanja. Podjetje zaposluje nove delavce v glavnem za določen čas, nekaj je bilo tudi pripravnikov.

Neto koeficient fluktuacije je opredeljen kot razmerje med razliko števila prihodov in odhodov delavcev v in iz podjetja s povprečnim številom zaposlenih:

$$\text{koeficient neto fluktuacije} = \frac{\text{prišli} - \text{odšli}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Neto koeficient fluktuacije je bil v obeh letih pozitiven, kar pomeni, da je obe leti prišlo več delavcev, kot jih je odšlo iz podjetja. V letu 1999 je znašal 4,2 %, v letu 2000 pa se je še zvišal, in sicer za dobrih 350 %. Razlog za tako povečano zaposlovanje je širitev poslov izvedbenih del elektroinstalacij in tudi povečanih kadrovskih potreb v trgovini.

4. ANALIZA FINANCIRANJA

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

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

- pridobivanje in nalaganje finančnih sredstev,
- preoblikovanje sredstev v reprodukcijskem procesu,

- vračanje finančnih sredstev,
- preoblikovanje obveznosti do virov sredstev.

Financiranje je lahko pasivno in aktivno. Pasivno financiranje zajema pridobitev finančnih sredstev iz raznih virov, pri tem se oblikuje struktura virov sredstev. Aktivno financiranje pa je razporejanje sredstev za različno uporabo, kar se kaže v strukturi sredstev. Med obema strukturama nastajajo določena razmerja, ki kažejo smotrnost in namenskost financiranja. Tako morajo biti vsa sredstva, ki jih ima neko podjetje, enaka vsem obveznostim do virov sredstev.

V okviru analize financiranja bom opravila analizo obveznosti do virov sredstev, analizo plačilne sposobnosti in pa finančne stabilnosti.

4.1. ANALIZA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Z viri sredstev razumemo pravne in fizične osebe, ki vlagajo, posojajo ali kako drugače prispevajo k sredstvom podjetja (Pučko, Rozman, 1998, str. 76). Viri sredstev nam odgovarjajo na vprašanje, od kod so sredstva. Vložek kapitala, ki izraža lastniško financiranje podjetja in je z vidika podjetja njegova obveznost do lastnikov, predstavlja lastni ali nevračljivi vir poslovnih sredstev, medtem ko druge obveznosti in krediti, pridobljeni od upnikov, predstavljajo tuji ali vračljivi vir sredstev (Pučko, Rozman, 1998, str. 82).

Podjetje lahko posluje z večjim ali manjšim deležem lastnega kapitala. Prednosti lastnih virov financiranja so v večji finančni trdnosti, manjših stroških poslovanja, večji konkurenčni sposobnosti (zmožnosti kreditiranja in združevanja) in v večji solventnosti in neodvisnosti od monetarnih ukrepov države (Koletnik, Kokotec – Novak, 1994, str. 200).

Kljub vsem tem prednostim pa ima vsako podjetje na pasivni strani bilance stanja poleg lastnega kapitala še vsaj kratkoročne, če že ne dolgoročne obveznosti. Del kratkoročnih obveznosti nastaja med poslovanjem in obstaja, dokler podjetje svojim dobaviteljem ne poravnava njihove terjatve, dokler zaposlenim ne izplača plač ali dokler udeleženci pri delitvi dobička ne dobijo svojega deleža. S kratkoročnimi in dolgoročnimi obveznostmi je v bistvu obremenjeno bodoče poslovanje, saj bo z njim potrebno zagotoviti ustrezen priliv denarja za pravočasno poravnavo dolga v dogovorjenem obsegu, povečanem za ustrezno nadomestilo (Koletnik, Kokotec – Novak, 1994, str. 238).

Obveznosti do virov sredstev običajno razčlenjujemo na kapital, dolgoročne obveznosti (doba njihovega vračanja je daljša od enega leta), kratkoročne obveznosti (doba vračanja je krajša od enega leta), pasivne časovne razmejitve in druge. Pasivne časovne razmejitve se lahko pojavijo v obliki nezapadlih prihodkov, vnaprej vračunanih stroškov ali nerazdeljenega dobička tekočega leta.

V kakšnem obsegu in od kod je podjetje EVJ Elektroprom črpalo svoja sredstva prikazujem v tabeli 15.

Tabela 15: Obseg (v 000 SIT) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	%	2000	%	I _{2000/1999}
Kapital	291.897	36,0	317.129	39,2	108,6
Dolgoročne rezervacije	42.331	5,2	50.786	6,3	120,0
Dolgoročne obveznosti iz financiranja	70.953	8,7	39.999	4,9	56,4
Kratkor. obveznosti iz poslovanja	344.431	42,5	306.439	38,0	89,0
Kratkor. obveznosti iz financiranja	40.017	5,0	78.904	9,7	197,2
Pasivne časovne razmejitve	21.360	2,6	15.190	1,9	71,1
OBV. DO VIROV SREDSTEV	810.989	100	808.447	100	99,7

Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

V tabeli ugotovim, da se je v obravnavanem obdobju struktura celotne pasive spreminjala, in sicer v letu 2000 znižala za 0,3 % glede na leto 1999. Pregled strukture obveznosti do virov sredstev pokaže, da so bile obveznosti iz naslova kapitala in pa kratkoročne obveznosti iz poslovanja tisti postavki, ki sta tvorili največji delež. Čeprav se je pri obeh strukturni delež spreminjal, je kapital leta 1999 dosegal 36 % celotnih obveznosti do virov sredstev, v letu 2000 pa se delež še zviša in znaša 39,2 %. Tako se vrednost kapitala leta 2000 glede na leto 1999 poveča za 8,6 %. To pa je predvsem posledica porasta vrednosti prenesenega čistega dobička prejšnjih let.

Pri kratkoročnih obveznostih iz poslovanja pa nasprotno pride do padca vrednosti, in sicer kar za 11 % v letu 2000 glede na leto 1999. To zmanjšanje kratkoročnih obveznosti iz poslovanja pa je v glavnem zasluga padca obveznosti do dobaviteljev, ki predstavljajo v obeh letih okvirno 90 % celotnih kratkoročnih obveznosti iz poslovanja.

Kar za 97,2 % se v letu 2000 glede na leto 1999 povečajo kratkoročne obveznosti iz financiranja, ki tako v letu 2000 predstavljajo slabih 10 % celotne pasive. Poveča se mu kratkoročno dobljeno posojilo pri banki.

Dolgoročne rezervacije predstavljajo v letu 2000 dobrih 6 % pasive; glede na leto 1999 se povečajo za 20 %. Ta porast predstavlja vlaganje v velika popravila (obnova poslovne zgradbe podjetja).

Dolgoročne obveznosti se zmanjšajo za 43,6 %, v letu 2000 se glede na leto 1999 zmanjša obveznost za dolgoročno dobljeno posojilo pri banki.

Pasivne časovne razmejitve prav tako padejo, v letu 2000 glede na leto 1999 za 29,9 %.

4.1.1. KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA

Usmerjeni so v analizo načina financiranja podjetja. Uporabljamo podatke iz pasivne strani bilance stanja, znotraj tujih virov pa lahko presojamo razmerje med dolgoročnimi in kratkoročnimi viri ter kapitalsko neustreznost. Pri tem sta osrednjega pomena razmerji med kapitalom in vsemi viri ter kapitalom in dolgovi (Albreht, 1999, str. 32). Prikazani bodo naslednji temeljni kazalniki financiranja:

- delež kapitala v financiranju ali stopnjo kapitalizacije ali stopnjo finančne neodvisnosti (pove nam delež kapitala v celotnih virih financiranja),
- delež dolgov v financiranju ali stopnjo zadolženosti (pove nam, kolikšen je delež tujih virov v vseh virih sredstev),
- kazalnik finančnega vzvoda,
- delež trajnega in dolgoročnega financiranja (stopnja dolgoročnosti financiranja),
- delež kratkoročnega financiranja.

4.1.1.1. DELEŽ KAPITALA IN DOLGOV V FINANCIRANJU

Tabela 16: Kazalci stanja financiranja v podjetju EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
Lastni viri (v 000 SIT)	291.897	317.129	108,6
Tuji viri (v 000 SIT)	519.092	491.318	94,6
VSI VIRI (v 000 SIT)	810.989	808.447	99,7
STOPNJA KAPITALIZACIJE (%)	36,0 %	39,2 %	108,9
STOPNJA ZADOLŽENOSTI (%)	64,0 %	60,8 %	95,0

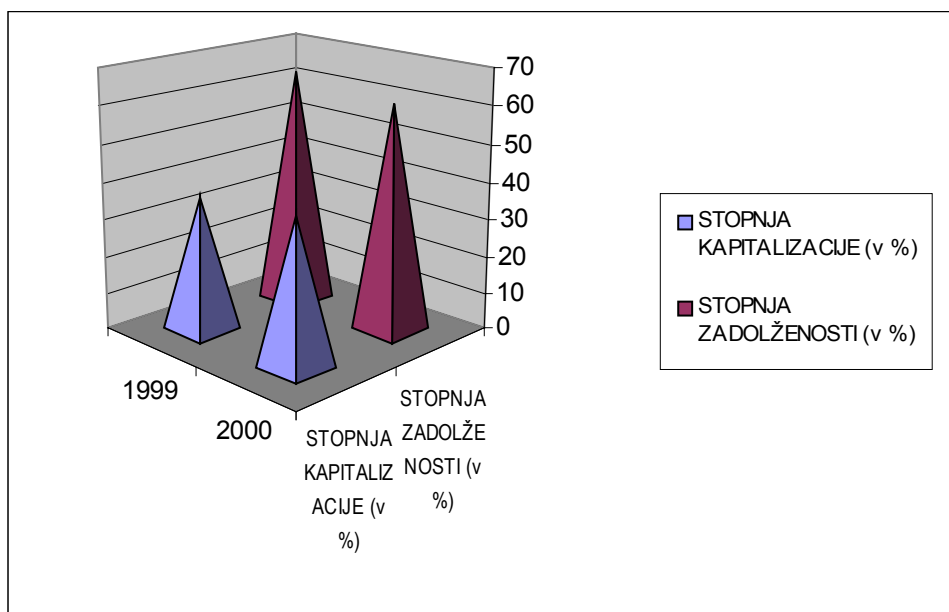
Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Stopnja kapitalizacije, ki prikazuje delež lastnikov med viri financiranja, je bila v letu 1999 36,0 %, v letu 2000 pa se je povišala za 8,9 % in je znašala 39,2 %.

Višja vrednost kazalca pomeni večjo varnost naložb upnikov; izkustveno priporočilo je, da mora biti stopnja kapitalizacije vsaj 0,5 %.

Stopnja zadolženosti je tako zrcalna slika prejšnjega kazalca, kaže zadolženost podjetja. Za posojilodajalce je pomembno, da je vrednost tega kazalca čim nižja. Podjetje ima sicer tudi v letu 2000 stopnjo zadolženosti 60,8 %, a jo je glede na leto 1999 znižalo za 5 %.

Slika 3: Stopnji kapitalizacije in zadolženosti v podjetju EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000



Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

4.1.1.2. KAZALNIK FINANČNEGA VZVODA

Obrazložitev tega kazalnika je podobna kot pri zgornjih dveh, saj pove razmerje med dolgovi in kapitalom. Večji kot je kazalnik, večji je delež dolgov med viri financiranja, prikaže pa občutljivost podjetja pri dodatnem zadolževanju. Sicer je v literaturi postavljeno veliko pravil o sestavi pasive in aktive, optimalna številka pa je panožno povprečje, od podjetja pa je odvisno, ali bo ugotavljalo odmike od tega povprečja in vzroke teh odmikov (Vidic, Zaman, 2000, str. 41).

Pri izračunu kazalnika velikost dolgov (tako dolgoročnih kot kratkoročnih) delimo z velikostjo kapitala.

Tabela 17: Izračun kazalnika finančnega vzvoda podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
Kratkoročne in dolgoročne obveznosti iz poslovanja in financiranja (v 000 SIT)	455.401	425.342	93,4
Kapital (v 000 SIT)	291.847	317.129	108,6
KAZALNIK FINANČNEGA VZVODA	1,56	1,34	85,9

Vir: Bilanci stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 17 je razvidno, da je bil kazalnik finančnega vzvoda večji v letu 1999 kot v letu 2000, kar kaže na to, da se je občutljivost na dodatno zadolževanje zmanjšala. V letu 1999 je imelo podjetje na en tolar kapitala kar 1,6 tolarja dolgov, v letu 2000 pa le še 1,3 tolarjev dolga. Torej se je zadolžitev podjetja znižala, in sicer za 14,1 %, kar je posledica povečanja osnovnega kapitala zaradi dokapitalizacije in zmanjšanja obveznosti iz poslovanja in financiranja v letu 2000. Je pa podjetje EVJ Elektroprom še vedno močno zadolženo.

4.1.1.3. DELEŽ TRAJNEGA IN DOLGOROČNEGA FINANCIRANJA

Kazalnik kaže delež trajnih in dolgoročnih sredstev v pasivi, kar je odvisno od deleža stalnih sredstev med celotnimi sredstvi podjetja. Osnovno pravilo financiranja je, da naj podjetje financira stalna in del gibljivih s trajnimi oziroma dolgoročnimi viri (Pintar, 1999, str. 36). Velika vrednost kazalnika priča o konzervativni finančni politiki, prikazuje pa obveznosti do virov sredstev, ki bodo zapadle v plačilo v obdobju, daljšem od enega leta. Velik delež dolgoročnih virov financiranja dobro odpravlja tveganja v zvezi s kratkoročno plačilno sposobnostjo, vendar so dolgoročni viri v povprečju dražji od kratkoročnih (Vidic, Zaman, 2000, str. 42). Usklajevanje ročnosti sredstev in obveznosti je ključnega pomena za plačilno sposobnost.

Tabela 18: Izračun stopnje dolgoročnosti in kratkoročnosti financiranja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
Kapital + dolgoročne obv. iz financiranja + dolgoročne rezervacije (v 000 SIT)	405.181	407.914	100,7
Celotna pasiva (v 000 SIT)	810.989	808.447	99,7
Pasivne časovne razmejitve + kratkoročne obveznosti iz poslovanja in financiranja (v 000 SIT)	405.808	400.533	98,7
STOPNJA DOLGOROČNOSTI FINANCIRANJA	50,0 %	50,5 %	101,0
STOPNJA KRATKOROČNOSTI FINANCIRANJA	50,0 %	49,5 %	99,0

Vir: Bilanci stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Razvidno je, da se je izračunani delež povečal v letu 2000 za 1 % glede na leto 1999 (na 50,5 % celotnih obveznosti). To pa je posledica povečanja postavk, ki so v števcu ulomka; v največji meri je to posledica povečanja dolgoročnih rezervacij.

4.1.1.4. DELEŽ KRATKOROČNEGA FINANCIRANJA

Kazalnik kaže delež pasivnih časovnih razmejitev in kratkoročnih dolgov v pasivi. Izračunan je tako, da vsoto pasivnih časovnih razmejitev in kratkoročnih dolgov delimo z vrednostjo celotnih obveznosti do virov sredstev.

Iz tabele 18 je razvidno, da se je izračunana stopnja kratkoročnosti financiranja zmanjšala v letu 2000 glede na leto 1999 za 1 %, oziroma se je zmanjšala za 0,5 odstotne točke na 50 % celotnih obveznosti, kar je predvsem posledica zmanjšanja pasivnih časovnih razmejitev in pa kratkoročnih obveznosti iz poslovanja v letu 2000.

4.2. ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI

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

Plačilna sposobnost je lahko optimalna, prekomerna ali nezadostna. Če je podjetje sposobno zagotavljati potrebna denarna sredstva za poravnavo zapadlih obveznosti v vsakem trenutku, govorimo o **optimalni** plačilni sposobnosti. V tem primeru je koeficient plačilne sposobnosti enak ena.

O **nezadostni** plačilni sposobnosti govorimo takrat, ko podjetje ni zmožno poravnati zapadle obveznosti z razpoložljivimi denarnimi sredstvi. V tem primeru je koeficient plačilne sposobnosti manjši od ena. Pri **prekomerni** plačilni sposobnosti pa je koeficient plačilne sposobnosti večji od ena.

Kazalci plačilne sposobnosti podjetja so trenutna plačilna sposobnost, tekoča plačilna sposobnost in splošna plačilna sposobnost.

Kazalec **trenutne plačilne sposobnosti** nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje na določen dan poravnava s svojimi likvidnimi sredstvi, kot so denarna sredstva in kratkoročni vrednostni papirji:

$$\text{trenutna plačilna sposobnost} = \frac{\text{denarna sredstva} + \text{kratkor. vrednostni papirji}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalec **tekoče plačilne sposobnosti** nam pove stopnjo usklajenosti gibljevih sredstev zmanjšanih z zalogami, s kratkoročnimi sredstvi:

$$\text{tekoča plačilna sposobnost} = \frac{\text{gibljava sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalec **splošne plačilne sposobnosti** nam pove sposobnost podjetja, da poravnava kratkoročne obveznosti z denarjem, s kratkoročnimi vrednostnimi papirji in z zalogami. Optimalna vrednost tega kazalca se giblje okrog 2, kar pomeni, da bo podjetje ohranilo splošno plačilno sposobnost, če bo obseg gibljevih sredstev dvakrat večji od kratkoročnih obveznosti:

$$\text{splošna plačilna sposobnost} = \frac{\text{gibljava sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tabela 19: Kazalci plačilne sposobnosti v podjetju EVJ Elektroprom na dan 31.12 v letu 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Gibljava sredstva (v 000 SIT)	542.877	545.154	100,4
2. Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	384.445	385.343	100,2
SPLOŠNA PLAČILNA SPOSOBNOST (1:2)	1,412	1,415	100,2
3. Gibljava sredstva – zaloge (v 000 SIT)	353.223	340.927	96,5
TEKOČA PLAČILNA SPOSOBNOST (3:2)	0,92	0,88	95,7
4. Denarna sredstva (v 000 SIT)	9.119	14.109	154,7
TRENUTNA PLAČILNA SPOSOBNOST (4:2)	0,02	0,04	200,0

Vir: Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom v letu 1999 in 2000.

Kazalci plačilne sposobnosti za obravnavano podjetje so izračunani v tabeli 19. Kazalec splošne plačilne sposobnosti je znašal konec leta 1999 1,412 in se v letu 2000 poveča le za 0,2 %. Podjetje ima v obeh letih dokaj nizko likvidnost oziroma nizko sposobnost poravnavanja svojih zapadlih obresti.

Kazalec tekoče plačilne sposobnosti je bil za leto 1999 0,92, kar je blizu optimalne velikosti, ki znaša ena. Vendar ta kazalec v letu 2000 še pade, na 0,88, kar pomeni, da je bilo podjetje EVJ Elektroprom na dan 31.12.2000 sposobno pokriti z vsemi gibljivimi sredstvi, zmanjšanimi za zaloge, le 88 % vseh tekočih obveznosti.

Podjetje v bilanci stanja nima postavke vrednostnih papirjev, zato sem koeficient trenutne plačilne sposobnosti izračunala kot razmerje med denarnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi.

Vidimo, da se je v obravnavanih obdobjih trenutna plačilna sposobnost povečala. V letu 1999 je bila trenutna plačilna sposobnost zelo slaba, saj bi lahko podjetje na dan 31.12. z vsemi gibljivimi sredstvi pokrilo le 2 % kratkoročnih obveznosti. V letu 2000 se ta kazalec poveča, in sicer na 4 %, kar pomeni 100 % povečanje.

Tako izračunani koeficienti kažejo oceno določenega trenutka oziroma na določen dan in slika je že naslednji dan lahko drugačna.

4.3. ANALIZA FINANČNE STABILNOSTI

Osnova za ugotavljanje finančne stabilnosti je podbilanca dolgoročno vezanih sredstev. Le- ta nam pove, ali je podjetje sposobno, da iz lastnih sredstev poravnava vse dolgove ter vrne vloženi kapital njegovim lastnikom ob morebitnem prenehanju delovanja podjetja. Količnik finančne stabilnosti je razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi. Vrednost količnika finančne stabilnosti mora biti okrog ene, če hoče podjetje finančno stabilno poslovati. Vrednosti pod ena pomenijo, da bo podjetje zelo verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira z dolgoročnimi viri, kar je nesmotrno, saj preveč angažiranih lastnih virov sredstev onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod, kar ima vpliv na nižjo donosnost lastnega kapitala od potencialno dosegljive in so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih (Pučko, 1998, str. 89).

Tabela 20: Izračun kazalca finančne stabilnosti podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000

Postavka	1999	2000	I _{2000/1999}
1. Stalna sredstva (v 000 SIT)	268.112	263.293	98,2
2. Dolgoročne terjatve iz poslovanja (v 000 SIT)	14.961	13.526	90,4
3. DOLGOROČNO VEZANA SREDSTVA (1+2)	283.073	276.819	97,8
4. Kapital (v 000 SIT)	291.897	317.129	108,6
5. Dolgoročne rezervacije (v 000 SIT)	42.331	50.786	120,0
6. Dolgoročne obveznosti (v 000 SIT)	70.953	39.999	56,4
7. DOLGOROČNI VIRI (4+5+6)	405.181	407.914	100,7
KAZALEC FINANČNE STABILNOSTI (7:3)	1,431	1,474	103,0

Vir: Bilanci stanja podjetja EVJ Elektroprom v letih 1999 in 2000.

Kazalec finančne stabilnosti nam pokaže, da je podjetje EVJ Elektroprom v obeh letih presegalo priporočeno vrednost finančne stabilnosti (t.j. 1). V letu 1999 je bil 1,431, do konca naslednjega leta pa je še narastel za 3 %, in sicer na 1,474. To je visoko in pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev. Praviloma je to nesmotrno, saj bi si podjetje lahko privoščilo več kratkoročnih virov glede na višino svojih sredstev, kratkoročni viri sredstev pa so praviloma cenejši od dolgoročnih.

5. SKLEP

Analiza poslovanja podjetja EVJ Elektroprom je pokazala, da je podjetje v letih 1999 in 2000 poslovalo z dobičkom, vendar pa so se rezultati poslovanja v letu 2000 glede na leto 1999 poslabšali. V obeh letih je doseglo dobiček, ki pa se je sicer v letu 2000 zmanjšal za 23,9 %. Do spremembe je prišlo zaradi povečanja odhodkov financiranja in pa izrednih odhodkov.

Uspešnost poslovanja podjetja EVJ Elektroprom sem ocenjevala tudi z vidika delnih mer uspešnosti. Z vidika rentabilnosti (tako kapitala kot sredstev) podjetje ni delovalo uspešno, kar je posledica zmanjšanja dobička v letu 2000. Celotna ekonomičnost kot ekonomičnost poslovanja je bila ugodna, saj sta bila oba kazalca za proučevani leti večja od 1, kar pomeni, da so bili celotni (poslovni) prihodki večji od celotnih (poslovnih) odhodkov. Enake uspešnosti pa ne ugotovimo pri ekonomičnosti financiranja, saj je v obeh proučevanih letih kazalnik manjši od 1 in znaša v letu 2000 (kljub več kot 60 % povečanju glede na leto 1999) 0,348, kar pomeni na vloženi 1.000 tolarjev odhodkov financiranja le slabe 35 tolarjev prihodkov financiranja. Prav tako ugotovimo v letu 2000 glede na leto 1999 izgubo slabe 10 tolarjev dobičkovnosti celotnih prihodkov. Ker podjetje ustvarja največji delež svojih prihodkov s prodajo (v obeh letih več kot 90 % celotnih prihodkov), podjetje računa še stopnjo bruto dobička v deležu od čistih prihodkov iz prodaje. Tudi tu se

v obeh letih pokaže padec gospodarnosti, in sicer v letu 2000 zmanjšanje za slabe 30 % glede na leto poprej. Produktivnost dela se je v letu 2000 zmanjšala.

Analiza sredstev je pokazala, da so se sredstva v letu 2000 glede na predhodno leto zmanjšala za 0,3 % oziroma, ostala skoraj nespremenjena.

Stalna sredstva so se zmanjšala za 1,8 % (v obeh letih predstavljajo približno 33 % celotnih sredstev), gibljiva pa povečala za 0,4 % (ki pa v obeh letih predstavljajo približno 67 % celotnih sredstev). Pri analizi stalnih sredstev je opaziti v letu 2000 kar za 19,3 % povečanje vrednosti zgradb, kar je posledica vlaganj v poslovne prostore, vsi ostali elementi pa se zmanjšajo.

Pri analizi gibljivih sredstev se opazi povečanje vrednosti zalog, kratkoročnih finančnih naložb, denarnih sredstev in pa aktivnih časovnih razmejitev. Pri obojih terjatvah iz poslovanja (tako dolgoročnih kot kratkoročnih) se pokaže povečanje vrednosti, kar kaže na slabše sodelovanje prodajne službe s finančno direkcijo pri izterjavi terjatev.

Obračanje obratnih sredstev se je povečalo, kar pomeni zmanjšanje dni vezave le – teh, obračanje zalog pa se je zmanjšalo. Slednje sigurno ne vpliva pozitivno na poslovanje podjetja EVJ Elektroprom.

V podjetju se je v analiziranem obdobju večalo povprečno število zaposlenih. Največja sprememba, kar 400 % povečanje, se pokaže pri zaposlovanju zaposlenih z višješolsko izobrazbo, kar je posledica nastalih potreb po teh kadrih v podjetju. V podjetju sem za leto 2000 ugotovila povečanje vseh treh koeficientov fluktuacije.

V okviru analize financiranja sem ugotovila, da ima podjetje EVJ Elektroprom v celotnih virih sredstev, kljub zmanjševanju, še vedno kar 60,8 % tujih sredstev (kapitala). V letu 2000 je ta kazalec vseeno uspelo znižati za 5 %. Na račun zvišanja vrednosti kapitala so se zmanjšale dolgoročne obveznosti iz financiranja, kratkoročne obveznosti iz poslovanja in pa pasivne časovne razmejitve. Kazalnik finančnega vzvoda nam pove, da se je v letu 2000 občutljivost podjetja na dodatno zadolževanje zmanjšala, in sicer za 14,1 %. Delež dolgoročnega financiranja se v letu 2000 glede na leto 1999 poveča za 1 %; nasprotno pa se delež kratkoročnega financiranja v celotni pasivi zmanjša v letu 2000 za 1 %. Kazalci plačilne sposobnosti, ki sicer kažejo oceno določenega trenutka oziroma določen dan, niso najbolj vzpodbudni. Prav tako nam analiza finančne stabilnosti pokaže, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno.

Podjetje EVJ Elektroprom je že dolgo časa vključeno v poslovanje. Sklepno poglavje zaključujem z ugotovitvijo, da je podjetje že v preteklosti uspešno delovalo ter da bi lahko to svojo uspešnost z ustreznimi ukrepi v prihodnosti še izboljšalo, za kar ima osnovo in še kar nekaj neizkoriščenih možnosti. Vseh zaradi omejitev analize nisem niti odkrila.

6. LITERATURA

1. Albreht Katarina: Analiza bilance stanja podjetja IMP Klima d.o.o. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 42 str.
2. Koletnik Franc, Kokotec – Novak Majda: Bilanciranje in bilančna politika. Maribor: Ekonomska – poslovna fakulteta, 1994. 343 str.
3. Kotler Philip: Marketing management. Ljubljana: Slovenska knjiga, 1996. 832 str.
4. Krevs Brane: Sveta ne premikajo lokomotive, marveč ljudje. Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu. 1. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 93-107.
5. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: ČGP Delo – TOZD Gospodarski vestnik, 1983. 402 str.
6. Merhar Viljem: Politična ekonomija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 204 str.
7. Pintar Ema: Analiza poslovanja podjetja Tehnika v letu 1998. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 46 str.
8. Pompe Andrej: Promocija. Sodobni marketing. Ljubljana: GEA College, 1996, str. 97 – 110.
9. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1992. 344 str.
10. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 334 str.
11. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 196 str.
12. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 289 str.
13. Pučko Danijel: Strateško upravljanje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 394 str.
14. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1995. 209 str.
15. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 209 str.
16. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki uspešnosti poslovanja podjetja. Zbornik referatov: Prvo strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 116-129.
17. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Koželj Stanko, Kokotec – Novak Majda: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 434 str.
18. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj: Moderna organizacija, 1994. 492 str.
19. Vidic Darjana, Zaman Maja: Računovodski kazalniki v povezavi z zakonom o finančnem poslovanju podjetij. Iks, Ljubljana, 2000, 6, str. 38 – 46.
20. Zadravec Rajko: Zaključni račun z analizo. Ljubljana: Primath, 1997. 287 str.

7. VIRI

1. Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom na dan 31.12.1999.
2. Bilanca stanja podjetja EVJ Elektroprom na dan 31.12.2000.
3. Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom za obdobje od 1.1.1999 do 31.12.1999.
4. Bilanca uspeha podjetja EVJ Elektroprom za obdobje od 1.1.2000 do 31.12.2000.
5. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 1999.
6. Kadrovska evidenca zaposlenih za leto 2000.
7. Poslovno poročilo podjetja EVJ Elektroprom za leto 1999.
8. Poslovno poročilo podjetja EVJ Elektroprom za leto 2000.
9. Statistične informacije št. 11/ 2000. Ljubljana: Statistični urad RS, 2000.
10. Interno poročilo podjetja EVJ Elektroprom d.o.o. v letu 2000.