

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA GRADIS GP LJUBLJANA
V LETIH 2007 IN 2008**

Ljubljana, marec 2010

LIDIJA LIKOVIČ

IZJAVA

Študentka LIDIJA LIKOVIČ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. METKE TEKAVČIČ in dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, marec 2010

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI.....	2
1.1. PREDSTAVITEV PODJETJA.....	2
1.2. PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI	3
2. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ.....	4
2.1. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE	5
2.1.1. ANALIZA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	6
2.1.2. ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI	7
2.1.3. ANALIZA FINANČNE STABILNOSTI.....	10
2.1.4. STOPNJA KAPITALIZACIJE IN ZADOLŽENOSTI	11
2.2. ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE	12
2.2.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE	12
2.2.2. VEZAVA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV	13
2.3. ANALIZA PROIZVODNE FUNKCIJE	14
2.4. ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE	14
2.4.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE.....	15
2.4.2. OBSEG IN DINAMIKA PRODAJE.....	17
2.4.3. PRODAJA PREKO JAVNIH NAROČIL	18
2.4.4. VEZAVA TERJATEV DO KUPCEV.....	19
2.5. ANALIZA ZAPOSLENIH.....	20
2.5.1. STRUKTURA ZAPOSLENIH PO IZOBRAZBI	20
2.5.2. STRUKTURA ZAPOSLENIH PO STAROSTI.....	21
2.5.3. IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA	22
3. ANALIZA SREDSTEV	23
3.1. ANALIZA DOLGOROČNIH SREDSTEV	24
3.1.1. OBSEG IN STRUKTURA DOLGOROČNIH SREDSTEV	26
3.1.2. OBSEG IN STRUKTURA OPREDMETENIH OSNOVNIH SREDSTEV	27
3.1.3. ODPISANOST OPREDMETENIH OSNOVNIH SREDSTEV	27
3.2. ANALIZA KRATKOROČNIH SREDSTEV	29
3.2.1. OBSEG IN STRUKTURA KRATKOROČNIH SREDSTEV	30
3.2.2. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV	31
4. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	33
4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA.....	33
4.1.1. PRIHODKI	33
4.1.2. ODHODKI.....	35
4.1.3. POSLOVNI IZID	36
4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI.....	38
4.2.1. PRODUKTIVNOST	38
4.2.2. EKONOMIČNOST	39
4.2.3. DOBIČKONOSNOST	40
SKLEP	41
LITERATURA IN VIRI	43
PRILOGA	1

Kazalo tabel

<i>Tabela 1: Obseg v EUR in struktura v % obveznosti do virov sredstev podjetja Gradis GPL na dan 31. 12. 2007 in 31. 12. 2008</i>	<i>7</i>
<i>Tabela 2: Kazalci plačilne sposobnosti v podjetju Gradis GPL na dan 31. 12. 2007 in 31.12.2008.....</i>	<i>9</i>
<i>Tabela 3: Kazalci finančne stabilnosti podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabela 4: Stopnja kapitalizacije in zadolženosti podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12. 2008.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabela 5: Vrednostni obseg v EUR in struktura v % nabave v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabela 6: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabela 7: Dinamika eksterne prodaje podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>17</i>
<i>Tabela 8: Vezava terjatev do kupcev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>19</i>
<i>Tabela 9: Struktura zaposlenih v podjetju Gradis GPL po izobrazbi na dan 31.12. 2007 in 31.12. 2008</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 10: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Gradis GPL na dan 31. 12.2007 in 31.12.2008</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 11: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabela 12: Obseg v EUR in struktura sredstev v % podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabela 13: Obseg v EUR in struktura v % dolgoročnih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008 ..</i>	<i>26</i>
<i>Tabela 14: Obseg v EUR in struktura v % opredmetenih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008 ..</i>	<i>27</i>
<i>Tabela 15: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev,zgradb,proizvajalne opreme in druge opreme za podjetje Gradis GPL za leti 2007 in 2008.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabela 16: Obseg v EUR in struktura v % kratkoročnih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008 ..</i>	<i>31</i>
<i>Tabela 17: Koefficient obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev za podjetje Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>32</i>
<i>Tabela 18: Obseg v EUR in struktura v % prihodkov podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>34</i>
<i>Tabela 19: Obseg v EUR in struktura v % odhodkov podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>36</i>
<i>Tabela 20: Prikaz poslovnega izida za podjetje Gradis GPL v letih 2007 in 2008 v EUR.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabela 21: Izračun produktivnosti dela v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>38</i>
<i>Tabela 22: Dodana vrednost na zaposlenega v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>39</i>
<i>Tabela 23: Izračun ekonomičnosti podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008.....</i>	<i>40</i>
<i>Tabela 24: Izračun dobičkonosnosti sredstev in kapitala v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008</i>	<i>41</i>

Kazalo slik

<i>Slika 1: Organizacijska shema podjetja Gradis GP Ljubljana</i>	<i>5</i>
<i>Slika 2: Dinamika prodaje podjetja Gradis GPL po mesecih v letu 2007 in 2008</i>	<i>17</i>

UVOD

V podjetjih so stalno prisotna vprašanja, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in kako to storiti, da bi izboljšali svojo konkurenčnost. Iskanje odgovorov na ta vprašanja, je predmet znanstvene discipline, ki ji pravimo analiza poslovanja (Pučko, 1998, str.1). V podjetjih se analiza poslovanja uporablja predvsem za ugotavljanje obstoječih in potencialnih problemskih situacij, ki mu sledi predlaganje ukrepov za izboljšanje poslovanja.

Gospodarske razmere so postale zelo zahtevne. Podjetja se srečujejo s številnimi težavami in iščejo rešitve za svoje preživetje in razvoj. Vse pogosteje lahko opazimo, da ključni problem ni več samo opredelitev ukrepov za premostitev iz krize, temveč predvsem pomanjkanje zaupanja v družbi, politiki, pa tudi v posamezne institucije kot so banke in podobne ustanove.

Vodstva podjetij dobro vedo, da je v obdobju gospodarske krize najbolj pomembno, da naredijo strategijo za izhod iz nje. Poleg tega, da se morajo podjetja neprestano prilagajati spremembam in ostrim konkurenčnim razmeram, ki so posledica stalnega tehnološkega razvoja in vpliva globalizacije, je svoj vpliv dodala še gospodarska kriza. Kriza v gradbeništvu prinaša predvsem veliko slabega, in sicer povečuje se brezposelnost, prihaja do zmanjšanja obsega del, konkurenca za pridobivanje novih del postaja vse hujša, bije se trd boj za ohranitev lastnih tržnih deležev. Za slovensko gospodarstvo predstavlja vedno večjo težavo tudi slaba likvidnost. Banke ne nudijo zadostne podpore podjetjem, finančni instrumenti ne delujejo, ročnost kreditov postaja neustrezna.

Ugodni časi konjunktore v gradbeništvu so mimo. Potrebne so hitre in pravočasne odločitve za prilagajanja na nove razmere, zato mora vodstvo podjetja razpolagati s kvalitetnimi informacijami. Analiza poslovanja je lahko vodstvu podjetja v pomoč pri uresničevanju nekaterih ukrepov, ki bodo vplivali na uspešnost poslovanja podjetja .

V diplomskem delu bom predstavila analizo poslovanja gradbenega podjetja Gradis GP Ljubljana, v letih 2007 in 2008. Za analizo bom uporabila podatke iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida ter nekatere druge evidence podjetja. Cilj diplomskega dela je na osnovi rezultatov analize ugotoviti morebitne prednosti in slabosti v poslovanju, ter predstaviti predloge za potrebne poslovne odločitve, ki bi vodile k izboljšanju poslovanja podjetja.

Temeljna računovodska izkaza za poročanje sta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida. Pomemben dejavnik, ki vpliva na primerljivost podatkov je inflacija. Računovodski podatki so izraženi vrednostno, zato sem upoštevala inflacijo leta 2007 in 2008. Pri podatkih iz bilance stanja, kjer je podano stanje na določen dan, sem inflacionirala podatke iz leta 2007 z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki primerja raven cen v decembru tekočega leta z decembrom predhodnega leta. Ta indeks za takratno obdobje je znašal: $I_{dec.2008/dec.2007} = 102,1$. Podatke iz izkazov poslovnega izida, ki spadajo v kategorijo tokov, sem za leto 2007

popravila z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin tekočega leta s predhodnim. Ta indeks pa je znašal: $I_{2008/2007} = 105,7$. Navedeni indeksi so navedeni na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije (Si-Stat podatkovni portal, <http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko>, 2009). Bilance stanja ter izkaze poslovnega izida z inflacioniranimi podatki za leto 2007 sem dodala kot prilogo, na koncu diplomskega dela.

Prvi del diplomskega dela vsebuje kratko predstavitev podjetja in dejavnosti, v kateri podjetje deluje. V nadaljevanju je predstavljena analiza poslovnih funkcij in analiza zaposlenih, v drugem delu pa sledi analiza sredstev podjetja in poslovnega izida ter uspešnosti poslovanja podjetja. Pri posameznih poglavjih je najprej navedena splošna teoretična osnova, ki se navezuje na poglavje, nato pa ji sledi analiza konkretnih podatkov obravnavanega podjetja. Na koncu sledi sklep, kjer so na kratko povzete najpomembnejše ugotovitve analize, ki dajejo odgovor na vprašanje ali ima podjetje možnosti za obstoj oziroma preživetje in ali lahko postane finančno stabilno in dobičkonosno podjetje glede na močno spremenjene gospodarske razmere v dejavnosti gradbeništva.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI

1.1. PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje Gradis je bilo ustanovljeno že leta 1945, podjetje Gradis GP Ljubljana, d.d. pa je nastalo leta 1990 iz tedanjega TOZD-a Gradbena operativa Ljubljana. Kot delniška družba je vpisan v sodni register od leta 1997. Največji lastniki so bili: Kapitalska družba, Slovenska odškodninska družba, Nacionalna finančna družba in BTC, preostali delež pa je bil v rokah malih delničarjev.

Leta 2004 je bilo podjetje prevzeto s strani gradbenega podjetja Primorje, d.d in je sedaj v njegovi stoddotni lasti. S prevzemom je postalo odvisno podjetje v okviru Skupine Primorje in se leta 2007 preoblikovalo v družbo z omejeno odgovornostjo. Ima enočlansko upravo in spada med srednje velike družbe ter zaposluje 127 ljudi. V aprilu leta 2008 je bilo v podjetju zamenjano vodstvo podjetja.

Podjetje Gradis GP Ljubljana ima bogate izkušnje pri izgradnji energetskih, industrijskih, stanovanjskih in poslovnih objektov. V svoji zgodovini si je pridobilo ustrezne reference pri postavljanju in sanacijah najzahtevnejših premostitvenih objektov in armiranobetonskih in jeklenih konstrukcijah. Za tovrstna dela ima podjetje Gradis GP Ljubljana izdelan sistem zagotavljanja kakovosti, ustrezno opremo in izkušene eksperte in druge strokovnjake. Podjetje sedaj posluje v okviru Skupine Primorje, ki je danes največji in najuspešnejši

poslovni sistem za gradbeništvo v Sloveniji in želi ohraniti svoj položaj v slovenskem gradbenem prostoru.

1.2. PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI

Podjetje Gradis GP Ljubljana se ukvarja z gradbeno operativo, med najpomembnejše dejavnosti podjetja pa sodijo gradnja in sanacije objektov, inženiring, izvedba različnih tehnologij, svetovanje, izdelava gradbenih in kovinskih konstrukcij. Dejavnost podjetja sodi po standardni klasifikaciji (SKD) pod šifro dejavnosti 42.130 (Letno poročilo Gradis GP Ljubljana, leto 2008, str.10). Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD) je obvezen nacionalni standard, ki se uporablja pri evidentiranju, zbiranju, obdelovanju, analiziranju, posredovanju in izkazovanju podatkov, povezanih z dejavnostjo. SKD se uporablja za določanje glavne dejavnosti in za razvrščanje poslovnih subjektov in njihovih delov za potrebe uradnih in drugih administrativnih zbirk podatkov (registri, evidence, podatkovne baze ipd.) ter za potrebe statistike in analitike v državnem in mednarodnem merilu na različnih ravneh primerjanja in odločanja.

Gradbeništvo je storitvena panoga, ki se prav po tej plati razlikuje od preostalih delov industrije. Je ena tistih gospodarskih panog, ki najbolj kažejo, koliko neka država vlaga v infrastrukturo. Ločimo dve vrsti infrastrukture: nizke in visoke gradnje. V gradbeništvu kot gospodarski panogi ločimo podjetja na velika, srednja in mala gradbena podjetja. Med velika jih po realizaciji in nacionalnem pomenu sodi do pet, preostala delujejo bolj pri regionalnih in lokalnih programih kot podizvajalci oziroma so specializirana za opravljanje posebnih in zaključnih del v gradbeništvu, tako pri avtocestnih in cestnih programih, stanovanjski gradnji oziroma gradnji poslovnih prostorov, gospodarskih objektov, skladišč, tovarn, odlagališč odpadkov, hidroelektrarn in podobno.

Strokovnjaki govorijo o prisposodbi: če je gospodarstvo podvozje in karoserija avtomobila, je gradbeništvo motor, ki ga poganja (Globalna finančna kriza in pogled na gradbeništvo, 2008). Za gradbeništvo velja, da finančna kriza onemogoča ali upočasnjuje uresničevanje investicij in zmanjšuje kupno moč ekonomskih subjektov. Glavni razlog so bistveno višje obrestne mere in zaostreni pogoji dostopa do finančnih virov. Gradbeni, še posebej nepremičninski objekti, so zelo odvisni od zunanjih virov financiranja, torej od možnosti zadolževanja za realizacijo investicije. Zaradi povečane negotovosti se kupci končnega izdelka, gospodinjstva, težje odločajo za obsežnejše zadolževanje in nakupe. Navedeno se najprej pozna pri poslovnih nepremičninah, saj se stanovanju težje odpovemo kot odpiranju nove ali obstoječe poslovne dejavnosti

Naraščajoči trend obrestnih mer zahteva višjo stopnjo donosnosti za investicijo, saj je tveganje večje. V kolikor se bodo zaradi inflacijskih pritiskov še povišale obrestne mere, bo kreditno povpraševanje vedno nižje. Špekulativni kapital se umika iz trga nepremičnin, ker

vidijo, da ne bodo dosegli nadpovprečnih donosov. Na trgu bodo ostala le tista gradbena podjetja, ki bodo znala svoj položaj pravilno in pravočasno oceniti ter se prilagoditi. Z zmanjšanjem proračunskih sredstev, namenjenih za nacionalni avtocestni program, je začela upadati tudi gradbena dejavnost. Nenadoma gradbeni delavci nimajo dovolj dela, kar pomeni, da se morajo podjetja preusmeriti v druge dejavnosti doma oziroma se ozreti za tujimi trgi, kar pa seveda ni tako preprosto. Razveseljivo pa je, da so se večja podjetja začela močneje vključevati v projekte na trgih nekdanje Jugoslavije.

Delež gradbeništva v strukturi bruto domačega proizvoda (BDP) je od leta 2002, ko je znašal 5,2 odstotka, vseskozi naraščal. Največji delež je panoga dosegla v letu 2008, ko je ta znašal 7,8 odstotka (Gržinič, 2010). Na to seveda vpliva višina sredstev, ki jih vlada vsako leto v proračunu nameni za naložbe. Ker je gradbeništvo dejavnost, ki je močno odvisna od vlaganj države, bo imelo to velik vpliv na celotno gradbeno dejavnost. Skozi analizo poslovanja si bomo ogledali, kako je podjetje Gradis GP Ljubljana organizirano in kako je poslovalo v preteklih dveh letih, leta 2007 in 2008, in skušali ugotoviti, kaj vse je vplivalo na poslovanje podjetja.

2. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

S pojmom poslovne funkcije razumemo različna medsebojno povezana opravila, ki jih opravljajo zaposleni v poslovnem procesu. Ta opravila so med seboj odvisna, se prepletajo in dopolnjujejo. Kako so organizirane poslovne funkcije v podjetju, je odvisno od različnih dejavnikov: velikosti podjetja, vrste poslov, ki jih opravlja, od števila razpoložljivega kadra in podobno. Podjetje Gradis GP Ljubljana je podjetje, ki sodi med srednje velika podjetja in ima samostojno organizirano tako finančno, proizvodno in prodajno funkcijo, pa tudi nabavno, le da je slednja v veliki meri vodena oziroma obvladovana s strani matičnega podjetja.

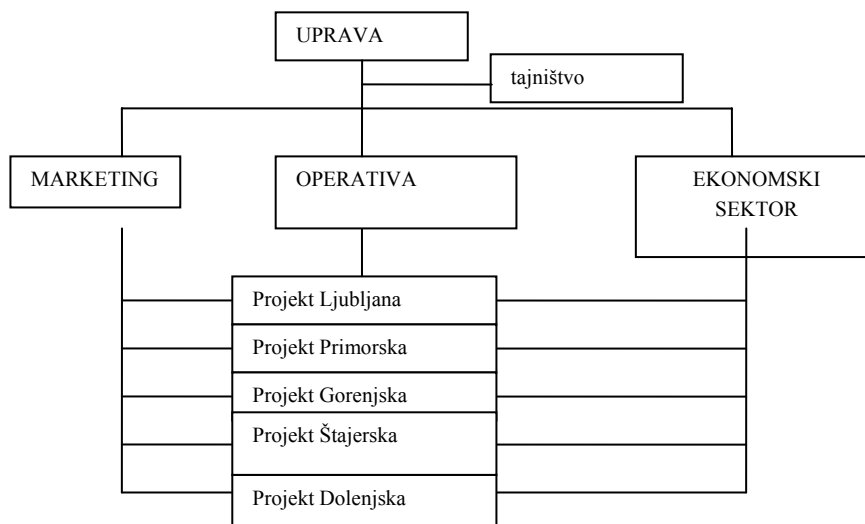
Organizacijska struktura podjetja

V vsaki organizaciji je organizacijska struktura ali organizacijska zgradba nepogrešljiv element. Z vidika organizacijske strukture sta pomembni predvsem dve sestavini, t.j. naloge in njihovi nosilci. Med nalogami in njihovimi nosilci se vzpostavljajo in razvijajo določeni odnosi. Organizacijsko strukturo torej oblikujejo naloge, nosilci nalog in njihova medsebojna razmerja (Lipičnik, 1997, str. 44).

Slika 1 na str.5 predstavlja organizacijsko strukturo podjetja Gradis GP Ljubljana. V tej strukturi vidimo, kako so organizirane posamezne funkcije. Sektor marketinga opravlja naloge nabave in prodaje, sektor operative izvaja posamezne projekte, s ciljem, da projekt

izvede v predvidenem času, z vnaprej določenimi stroški in v skladu z zahtevami naročnika. Ekonomski sektor vključuje finančno, računovodsko, kadrovsko in splošno funkcijo. Organizacijska shema podjetja temelji na projektno- funkcijski organiziranosti.

Slika 1: Organizacijska shema podjetja Gradis GP Ljubljana



Vir: Letno poročilo podjetja Gradis GPL , 2008, str.8.

2.1. ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE

Osnovna naloga finančne funkcije je zagotavljanje potrebnih finančnih sredstev, da podjetje lahko nemoteno posluje. To pomeni, da je poleg pridobivanja finančnih sredstev, pomembno tudi plasiranje, vlaganje in vračanje finančnih sredstev ter zagotavljanje trajne plačilne sposobnosti. Finančna funkcija je prepletena z vsemi ostalimi funkcijami, saj brez angažiranja sredstev ni možno izvajati ostalih procesov v podjetju.

Financiranje podjetja delimo na pasivno in aktivno financiranje. Pasivno se nanaša na nabavljanje finančnih virov oziroma finančnih sredstev, aktivno financiranje pa pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Zelo pomembno je, da podjetje najde ravnovesje med vsemi sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, saj neravnovesja, ki se lahko pojavijo znotraj formalnega ravnovesja, vplivajo na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je podjetje izpostavljeno (Pučko, 1998, str. 81).

V podjetju Gradis GP Ljubljana je poenoteno izvajanje finančnih in računovodskih aktivnosti preko programske opreme FIRIS, usklajene so računovodske usmeritve, poenotene so knjigovodske evidence, določen je enoten kontni plan, enoten sistem evidentiranja stroškov in prihodkov ter informacijski sistem obvladovanja ekonomike

projektov. Kljub navedeni odvisnosti od matičnega podjetja, podjetje Gradis GP Ljubljana, popolnoma samostojno skrbi za svoj finančni položaj. Samostojno obračunava prihodke, vodi izterjavo svojih terjatev, izvaja finančno operativo povezano s pridobivanjem garancij, kreditov, plačilnim prometom in kar je naj pomembnejše, samostojno vodi, spremlja in skrbi za svojo likvidnost. Programska oprema FIRIS je popolnoma koncentrirana in vodena ter nadzirana s strani matičnega podjetja.

2.1.1. Analiza obveznosti do virov sredstev

Sestavo obveznosti do virov sredstev delimo na dolgoročne in kratkoročne. Obveznosti so lahko do tujih ali vračljivih virov oziroma lastnih ali nevračljivih virov. Obveznosti do virov sredstev nam povedo, čigava so sredstva, s katerimi podjetje razpolaga. Delimo jih na kapital, dolgoročne in kratkoročne obveznosti. Kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v poplačilo, če podjetje preneha delovati. Sestavljajo ga zneski, ki so jih vložili lastniki, ter zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Dolgoročne rezervacije ima podjetje, če se pojavijo potrebe za pokrivanje obveznosti, ki so nastale v obdobju daljšem od enega leta, na podlagi pogodb ali kakšni drugi podlagi. Dolgoročni dolgovi so obveznosti povezane z financiranjem lastnih sredstev, ki jih je treba v obdobju daljšem od enega leta vrniti, največkrat v denarju. Za kratkoročne obveznosti pa velja, da je obdobje krajše od enega leta (Pučko & Rozman, 1998, str. 76).

V nadaljevanju bom analizirala obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev, plačilno sposobnost in finančno stabilnost podjetja Gradis GP Ljubljana.

Iz tabele 1 na str. 7 vidimo, da sta se struktura in obseg obveznosti do virov sredstev v opazovanih letih spreminjala. Kapital se je v letu 2008 zmanjšal za 12,12 % v primerjavi z letom 2007, prav tako je padel tudi delež v strukturi za 4,69 odstotne točke. V letu 2008 je bil ustvarjen s prodajo nepremičnine tudi preneseni čisti dobiček, ki je nastal po pokritju tekoče izgube in izgube iz preteklih let. Rezervacije in dolgoročne PČR so se v letu 2008 povečale za 60,91 % glede na leto 2007. Razlog za tako povečanje je nastal predvsem zaradi oblikovanja rezervacij zaradi morebitnih tožb in jubilejnih nagrad in odpravnin kot obveznost do zaposlenih. Bistveno so se spremenile tudi dolgoročne obveznosti in sicer so se v letu 2008 povečale kar za 193,54 % glede na leto 2007, kar je posledica pridobljenega dolgoročnega kredita namenjenega za izvedbo lastne tržne gradnje. Kratkoročne obveznosti so v letu 2008 zmanjšale za 14,66 % glede na leto 2007, prav tako se je znižal delež za 14,18 odstotnih točk. Celotne obveznosti do virov sredstev so se v letu 2008 povečale glede na leto 2007 za 8,44 %, največji vpliv na to povečanje pa je imelo namensko dolgoročno posojilo pri banki.

Tabela 1: Obseg v EUR in struktura v % obveznosti do virov sredstev podjetja Gradis GPL na dan 31. 12. 2007 in 31. 12. 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	INDEKS 08/07
Kapital	3.712.576,00	24,73	3.262.627,00	20,04	87,88
Vpoklicani kapital	834.562,00	5,56	817.397,00	5,02	97,94
Kapitalske rezerve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rezerve iz dobička	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Presežek iz prevrednotenja	3.265.432,00	21,75	662.092,00	4,07	100,00
Preneseni čisti poslovni izid	0,00	0,00	1.783.138,00	10,95	0,00
Čisti poslovni izid posl. leta	-387.418,00	-2,58	0,00	0,00	0,00
Rezervacije in dolg. PČR	452.098,00	3,01	727.457,00	4,47	160,91
Dolgoročne obveznosti	841.944,00	5,61	2.471.470,00	15,18	293,54
Dolgoročne finančne obv.	29.075,00	0,19	2.305.947,00	14,16	7.931,03
Dolgoročne poslovne obv.	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Odložene obveznosti za davek	812.869,00	5,41	165.523,00	1,02	100,00
Kratkoročne obveznosti	9.990.256,00	66,54	8.525.887,00	52,36	85,34
Kratkoročne finančne obv.	1.281,00	0,01	22.971,00	0,14	1.793,21
Kratkoročne poslovne obv.	9.988.975,00	66,53	8.502.916,00	52,22	85,12
Kratkoročne PČR	17.812,00	0,12	1.294.860,00	7,95	7.269,59
Skupaj obv. do virov sredstev	15.014.686,00	100,00	16.282.301,00	100,00	108,44

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008

2.1.2. Analiza plačilne sposobnosti

Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da ob roku zapadlosti poravna svoje obveznosti. Podjetje je plačilno sposobno tedaj, ko ima na razpolago dovolj denarja, da v danem roku poravna svoje obveznosti oziroma ima več ali vsaj enako denarja, kot so v plačilo zapadle obveznosti. Plačilna sposobnost podjetja se meri na določen dan. Plačilno sposobnost lahko podjetje izboljša s tem, da pospeši obračanje svojih sredstev ali da jih poveča do takih obveznostih do virov sredstev, ki ne zapadejo v plačilo na hitro. Plačilna nesposobnost ne pomeni, da ima podjetje vedno izgubo. Možno je, da kupci ne poravnajo svojih računov (Turk, 2003, str. 304).

Plačilna sposobnost je lahko optimalna, nezadostna ali prekomerna. Optimalna plačilna sposobnost pomeni, da je podjetje v vsakem trenutku sposobno zagotoviti zadostna denarna sredstva za poravnavo zapadlih obveznosti. Koeficient plačilne sposobnosti je v tem

primeru enak 1. Do nezadostne plačilne sposobnosti pride takrat, ko podjetje ni sposobno zagotoviti zadostnih sredstev za poravnavo zapadlih obveznosti. Koeficient je v tem primeru manjši kot 1 in nam pove, kolikšen del zapadlih obveznosti lahko podjetje poravna z razpoložljivimi sredstvi. Če je koeficient plačilne sposobnosti več kot 1, govorimo o prekomerni plačilni sposobnosti. Premalo sredstev ali pa nezadostna plačilna sposobnost lahko negativno vpliva na poslovanje podjetje, saj lahko povzroči motnje v poslovnem procesu ali pa celo prekinitve.

Kazalniki plačilne sposobnosti so naslednji (SRS 29, 2006):

- neposredna pokritost kratkoročnih obveznosti ali hitri koeficient,
- pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti ali pospešeni koeficient,
- kratkoročna pokritost kratkoročnih obveznosti ali kratkoročni koeficient.

Hitri koeficient plačilne sposobnosti nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravnava s svojimi likvidnimi sredstvi. Vrednost koeficienta naj bi bila največ 1. V tem primeru podjetje pokrije vse kratkoročne obveznosti z likvidnimi sredstvi.

likvidna sredstva

Hitri koeficient plačilne sposobnosti = ----- (1)

Kratkoročne obveznosti

Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti pokaže, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna iz vseh likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev. Vrednost tega koeficienta bi morala biti najmanj 1. To pomeni, da podjetje z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami lahko pokrije kratkoročne obveznosti.

Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve

Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti = ----- (2)

Kratkoročne obveznosti

Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti nam pokaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi oziroma sposobnost podjetja, da poravna zapadle kratkoročne obveznosti iz likvidnih sredstev, kratkoročnih terjatev in zalog. Priporočena

vrednost koeficienta je 2, torej naj bi kratkoročna sredstva znašala dvakrat toliko, kot znašajo kratkoročne obveznosti.

Kratkoročna sredstva

$$\text{Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti} = \frac{\text{Kratkoročna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (3)$$

Kratkoročne obveznosti

Tabela 2 predstavlja kazalce plačilne sposobnosti v podjetju Gradis GP Ljubljana, izračunane na osnovi podatkov iz bilance stanja za leti 2007 in 2008.

Tabela 2: Kazalci plačilne sposobnosti v podjetju Gradis GPL na dan 31. 12. 2007 in 31.12.2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Likvidna sredstva	611.447,00	467.794,00	76,51
2. Kratkoročne obveznosti	9.990.256,00	8.525.887,00	85,34
3. Kratkoročna terjatve	6.725.861,00	10.436.792,00	155,17
4. Kratkoročne sredstva	8.207.081,00	13.680.550,00	166,69
Hitri koeficient (1/2)	0,06	0,05	89,65
Pospešeni koeficient ((1+3)/2)	0,73	1,28	174,14
Kratkoročni koeficient (4/2)	0,82	1,60	195,32

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Hitri koeficient plačilne sposobnosti nam pove, da je bilo podjetje Gradis GP Ljubljana, na dan 31.12.2007 sposobno z likvidnimi sredstvi poravnati 6% svojih kratkoročnih obveznosti, na dan 31.12.2008 pa 5%. Hitri koeficient plačilne sposobnosti se je zmanjšal za 10,35 %.

Pospešeni koeficient likvidnosti nam prikazuje, da je bilo podjetje Gradis GP Ljubljana sposobno poravnati svoje kratkoročne obveznosti z denarnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami v letu 2007 73 %, v letu 2008 pa se koeficient močno poveča in znaša kar 1,28, kar pomeni 74,14 % povečanje. Občutno povečanje je posledica bistveno večjih terjatev v letu 2008.

Kratkoročni koeficient se je v letu 2008 močno povečal in sicer za 95 %. V letu 2007 je znašal samo 0,82, kar je precej manj kot 2, ki naj bi bila priporočena vrednost. V letu 2008 se poveča na 1,60, kar je posledica precejšnjega povečanja kratkoročnih terjatev. Povečanje terjatev je delna posledica tudi prodaje zemljišča in proizvodne hale matičnemu podjetju.

Matično podjetje je fakture sukcesivno poravnalo. Podjetje je povečalo svoje terjatve tudi na račun novih poslov, pridobljenih v drugi polovici leta 2008.

2.1.3. Analiza finančne stabilnosti

Finančno stabilnost podjetja nam pokaže koeficient finančne stabilnosti, ki ga opredelimo kot razmerje med dolgoročno vezanimi oziroma stalnimi sredstvi in dolgoročnimi viri sredstev. Vrednost količnika mora biti okoli 1, da lahko podjetje finančno stabilno posluje. Če je vrednost pod 1, bo podjetje imelo velike težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev se financira s kratkoročnimi viri. To lahko pripelje do nastanka nelikvidnosti v podjetju. Tudi prekomerno preseganje vrednosti ena ni smotno, saj ima podjetje prevelike dolgoročne vire (Pučko, 1998, str. 89).

Tabela 3: Kazalci finančne stabilnosti podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Dolgoročna sredstva	6.529.631,00	2.438.676,00	37,35
2. Zaloge	851.262,00	2.775.964,00	326,10
3. Kapital	3.712.576,00	3.262.627,00	87,88
4. Dolgoročni viri sredstev	4.966.066,00	6.385.247,00	128,58
5. Osnovna sredstva	5.443.742,00	1.195.016,00	21,95
Finančna stabilnost (4/1)	0,76	2,62	344,27
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog (4/(1+2))	0,67	1,22	181,99
Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev (3/1)	0,57	1,34	235,30
Stopnja samo financiranja (3/5)	0,68	2,73	400,33

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

V tabeli 3 vidimo, da se je finančna stabilnost v letu 2008 močno izboljšala in sicer za 244 % in znaša 2,62 %, kar pomeni da je podjetje dobro finančno stabilno. Kazalec finančne stabilnosti je kar visok, glede na priporočljivo vrednost okoli ena. Podjetju se je kazalec izboljšal zaradi znižanja dolgoročnih sredstev, ki je bila posledica dezinvestiranja. Istočasno pa je podjetje najelo tudi dolgoročni kredit za nakup zemljišča, kjer je izvajalo lastno tržno gradnjo in ga je potrebovalo za vzdrževanje zalog. Po eni strani ocenjujem, da podjetje takega kredita ne bi potrebovalo, če bi dobilo takojšnje plačilo za prodano zemljišče in proizvodno halo. Plačilo za prodano zemljišče in proizvodno halo je bilo dogovorjeno

sukcesivno in večino z medsebojnimi kompenzacijami, zato je bil kredit potreben. Ker se je prodaja odrazila predvsem v povečanju terjatev, ne pa tudi v povečanju likvidnih sredstev, je zaradi daljšega cikla obračanja obratnih sredstev v gradbeništvu odločitev za povečanje dolgoročnih virov pravilna. Tudi vsi ostali kazalci so višji v letu 2008 in sicer dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog za 81,99 %, kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev je višja za 135,30 % in tudi stopnja samo financiranja se je zaradi znižanja osnovnih sredstev, ker se je izvedla prodaja zemljišča in proizvodne hale, povečala za 330,33 %.

2.1.4. Stopnja kapitalizacije in zadolženosti

Ko govorimo o finančni varnosti podjetja mislimo na delež kapitala v obveznostih do virov sredstev in stopnjo zadolženosti, ki nam pove kolikšen delež tujih virov je v vseh virih, oziroma kako velika je odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Če ima podjetje v svoji sestavi več trajnega kapitala kot tujih virov je finančno varnejše.

Tabela 4: Stopnja kapitalizacije in zadolženosti podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Kapital	3.712.576,00	3.262.627,00	87,88
2. Dolgoročne obveznosti	841.944,00	2.471.470,00	293,54
3. Kratkoročne obveznosti	9.990.256,00	8.252.887,00	82,61
4. Pasivne časovne razmejitve	17.812,00	1.294.860,00	7.269,59
5. Obveznosti do virov sredstev skupaj	15.014.686,00	16.282.301,00	108,44
Delež kapitala v financiranju (1/5)	0,25	0,20	81,04
Delež dolgov v financiranju ((2+3)/5)	0,72	0,66	91,30
Delež trajnega in dolgoročnega financiranja ((1+2)/5)	0,30	0,35	116,10
Delež kratkoročnega financiranja ((3+4)/5)	0,67	0,59	87,97
Kazalnik finančnega vzvoda (2/1)	0,23	0,76	334,03

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Iz tabele 4 je razvidno, da je v podjetju Gradis GP Ljubljana stopnja kapitalizacije v letu 2007 25 %, v letu 2008 pa se je zmanjšala na 20 %. Podjetje ne vzdržuje priporočljive vrednosti stopnje kapitalizacije, ki je okoli 50 %. Vzrok za znižanje stopnje kapitalizacije je najetje dolgoročnega posojila v letu 2008 in pa oblikovanje pasivnih časovnih razmejitev, ki

so bile posledica odloženih prihodkov, za še ne izvedene gradbene storitve. Delež dolgov v financiranju se je iz 72 % v letu 2007, zmanjšal na 66 %, to je za 8,70 %. Tudi delež kratkoročnega financiranja je nižji v letu 2008 za 12,3 %. Trajno in dolgoročno financiranje pa se je povečalo za 16,10 %. Kazalnik finančnega vzvoda se je povečal za 234,03 %. V opazovanih letih vidimo, da so se podjetju zmanjšale kratkoročne obveznosti in povečale dolgoročne, kar pozitivno vpliva na poslovanje, saj so kratkoročni viri bistveno dražji. V prihodnjih letih bo podjetje stopnjo kapitalizacije lahko izboljšalo, ob predpostavki, da bo redno odplačevalo dolgoročno najeto posojilo.

2.2. ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE

2.2.1. Obseg in struktura nabave

Nabava je logistični proces, ki zagotavlja podjetju surovine, izdelavne materiale, izdelke, sestavne dele, razno blago, storitve, stroje, orodja in drugo. Poleg prodaje in proizvodnje je najpomembnejša poslovna funkcija v podjetjih, kjer se ukvarjajo s proizvodnjo. Ni pomembno, kaj nabavljamo, vedno moramo poiskati stičišča interesov oziroma naših potreb in pričakovanj (kupcev) ter koristi prodajalcev (dobaviteljev). Za poslovni uspeh podjetja je pomembno, da razpolaga s primerno količino materiala, da je ta ustrezne kakovosti, da je nabavna cena sprejemljiva in da je material pravočasno na zalogi (Potočnik, 2000, str. 5).

Ko govorimo o nabavi, naletimo na vprašanje, kako široko zajeti ta pojem. V ožjem smislu razumemo nabavo nekega predmeta po določeni ceni. Nabava v širšem smislu pa obsega poleg nakupa še (Lipičnik, 2000, str. 29): proučevanje nabavnih tržišč, oblikovanje politike nabave, sodelovanje s kooperanti, prevzemanje in skladiščenje surovin reprodukcijskih materialov, načrtovanje in analiziranje stroškov nabave, uvažanje, opravljanje administrativno-tehničnih opravil v zvezi z nabavnim poslovanjem idr.

Podjetje se pri svoji dejavnosti ukvarja z nabavo materiala in različnih storitev. Za izvajanje gradbenih del ima podjetje svoje zaposlene, za obrtniške in instalacijske storitve pa sklepa pogodbe z podizvajalci in kooperanti oziroma z matičnim podjetjem.

V podjetju Gradis GP Ljubljana je nabavna funkcija organizirana v okviru matičnega podjetja Primorje, d.d., ki je zadolženo, da z letnimi pogodbami določa okvirne pogoje in odnose do dobaviteljev. Cilj skupne nabave je doseganje čim boljših cen, količinskih popustov in pogojev plačila. To velja za nabavo masovnih materialov kot so betonsko železo, mreže, cement, opeka, opečni izdelki, izolacijski materiali, plastične in druge cevi, litoželezni izdelki in naftni derivati. Ostali potrošniški in pisarniški ter drugi materiali, ki ne pomenijo velikih vrednosti, se nabavljajo prosto na trgu.

Podjetji usklajeno delujeta tudi na področju nabave in izvajanja obrtniških del s ciljem polne zasedenosti lastnih kapacitet.

Tabela 5: Vrednostni obseg v EUR in struktura v % nabave v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	I 08/0 7
Nab. vrednost prod. blaga in mat. ter stroški porab.mat.	6.001.481,00	27,33	5.459.500,00	25,55	90,9 7
Stroški storitev	15.957.230,00	72,67	15.911.572,00	74,45	99,7 1
Stroški blaga, materiala in storitve	21.958.711,00	100,00	21.371.072,00	100,0 0	97,3 2

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Iz tabele 5 vidimo, da se je v letu 2008 nabava materiala in blaga znižala za 9,03 %, glede na leto 2007, delež v strukturi pa je bil nižji za 1,78 odstotne točke. Storitve predstavljajo v strukturi nabave v letu 2007 72,67 %, v letu 2008 pa 74,46 %. Primerjalno gledano so se v letu 2008 znižale za manj kot 1 %.

Učinkovita povezanost nabavne funkcije z drugimi funkcijami v podjetju vsaj posredno vpliva na večjo gospodarnost pri nabavljanju, saj s skupno zasnovano organizacijo nekaterih drugih funkcij ter dobro medsebojno komunikacijo lahko občutno zmanjšamo tako stroške same nabave kot pridobimo določene ugodnosti pri pogojih nabave od dobaviteljev (Mihelčič, 2000, str. 30). V primeru podjetja Gradis GP Ljubljana vidimo, da je vpliv na izvajanje nabavne funkcije zelo majhen, s tem pa tudi vsi učinki, ki bi jih eventualno uspeli doseči pri dobaviteljih.

2.2.2. Vezava obveznosti do dobaviteljev

Tabela 6: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Prihodki od prodaje	23.481.531,0 0	18.791.631,0 0	80,03
2. Povprečne obv. do dobaviteljev	10.335.196,0 0	9.245.946,00	89,46
Koeficient obračanja obveznosti (1/2)	2,27	2,03	89,43

Trajanje obrata obveznosti (365dni/3)	160,65	179,59	111,79
---------------------------------------	--------	--------	--------

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Pri analiziranju podatkov o dobaviteljih vidimo iz tabele 6 na str.13, da se je koeficient obračanja obveznosti v letu 2008, glede na leto 2007 zmanjšal za 10,57 %, kar je posledica zmanjšanja prihodkov za skoraj 20 %, kar je imelo večji vpliv, kot pa zmanjšanje povprečnih obveznosti do dobaviteljev za 10,54 %. Dnevi vezave obveznosti so se povečali iz 161 dni na 180 dni, kar je imelo negativen vpliv na poslovanje. Če podjetje poravnava svoje obveznosti dobaviteljev z zamudo, lahko prejme zaradi prepoznih plačil zamudne obresti, kar pa vpliva na slabši rezultat poslovanja.

2.3. ANALIZA PROIZVODNE FUNKCIJE

Proizvodna funkcija

Tudi proizvodnja funkcija je organizirana v močni odvisnosti od sodelovanja z matičnim podjetjem. Začne se s planiranjem in spremljanjem proizvodnih kapacitet kot so gradbena mehanizacija, delovna sila in vitalna tehnološka oprema. Osnova za izdelavo plana proizvodnje, je letni gospodarski načrt. Plan proizvodnje je tedenski in mesečni. Koriščenje gradbene mehanizacije, storitev železokrivnice in betonarne ter obrtnih delavnic se stalno usklajuje z ciljem dosega polne zaposlenosti obeh podjetij in čim boljše izkoriščenosti ter tehnološkega dopolnjevanja. Cilj skupnega sodelovanja je racionalizacija in znižanje stroškov, ki so povezani s proizvodnjo. Vodenje in izvajanje gradbene operative je samostojno, vendar zahteva sodelovanje in koordiniranje v delovanju gradbenih operativ obeh podjetij.

Naloga proizvodnje funkcije je, da s čim manjšimi stroški naredi čimveč in ob dogovorjenem času. Izvaja se po projektih, osnova pa so gradbene pogodbe. V podjetju ne gre za klasično proizvodno funkcijo kot je na primer proizvodnja betona, pač pa gre za gradnjo objektov. Izvedba projektov se mesečno spremlja po posameznih stroškovnih mestih in po projektih skupinah.

2.4. ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE

Prodaja je faza v poslovnem procesu, ki mora na temelju proučevanja prodajnega trga usmerjati proizvodnjo, hkrati pa pridobivati kupce proizvodov ali storitev ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in

metod. S prodajo prehajajo proizvodi v last kupcev. Njihova vrednost pa se podjetju pretvori sprva največkrat v terjatev do kupca, kasneje s plačilom pa v obliko denarnih sredstev. Prodaja je proces pošiljanja ponudb, sprejemanja naročil, priprave pošilk, odpreme, fakturiranja in izterjave kupcev (Pučko, 1998, str. 70).

Podjetje mora imeti izdelano prodajno politiko, s katero oblikuje cene, plačilne pogoje, prodajne metode in poti, postopke v primeru reklamacij in podobno. Prodajna funkcija se vrši uspešno, če ni statična, ampak stalno sledi in se prilagaja spremembam na trgu.

2.4.1. Obseg in struktura prodaje

Prodaja je odvisna od objektivnih in subjektivnih dejavnikov. Objektivno pomeni, kaj in koliko naših izdelkov oziroma storitev potrebujejo potencialni kupci, kakšne so naše kapacitete, kaj je z njimi možno proizvajati in kaj so zaposleni sposobni proizvajati z njimi. Pomembnejši so subjektivni dejavniki, ki se nanašajo na to, kako so zaposleni, ki opravljajo prodajo, iznajdljivi, sposobni in prizadevni (Lipovec, 1983, str. 231).

Prodajno funkcijo v podjetju Gradis GP Ljubljana opravlja več zaposlenih, organizirana pa je v oddelku marketinga. Podjetje Gradis GP Ljubljana svoje izdelke in storitve trži na domačem trgu, v zadnjem obdobju leta 2008 pa potekajo tudi aktivnosti na področju Srbije.

Oddelek marketinga skrbno spremlja razpise, ki potekajo preko javnih naročil, in evidentira čimveč potreb privatnih investitorjev, ki želijo vlagati svoja sredstva na primer v stanovanjsko gradnjo, v izgradnjo prodajnih centrov, proizvodnih objektov in podobno.

Podjetje ima obstoječe in potencialne kupce. Obstoječe nekoliko manj preverja, saj so ti kupci običajno uporabniki sredstev iz proračuna in so njihova finančna stanja dobro znana. Potencialni kupci, pa so običajno vnaprej preverjeni glede njihove finančne stabilnosti in plačilne sposobnosti, sicer pa so potrebna ustrezna zavarovanja plačil.

Kupci, ki so konstantno pomembni za podjetje Gradis GP Ljubljana, so koristniki proračunskih sredstev, kar pomeni precej veliko odvisnost od javnih naročil, kjer pa je huda konkurenca za pridobitev posla in s tem povezane nerealno nizke cene v ponudbah za pridobitev takega posla. Podjetje Gradis GP Ljubljana že nekaj let zapored skuša razvijati svoja znanja na področju sanacij in tistih drugih področjih, kjer se potrebna zahtevna znanja in tehnologija. Tam je manjša konkurenca, potrebne so reference in ustvarja se večja dodana vrednost. Poleg naročnikov, povezanih z državnim proračunom, so za podjetje pomembni poleg matičnega podjetja tudi drugi kupci, ki privatno ali preko družb z lastnim kapitalom, potrebujejo kvalitetne gradbene storitve. Kupci postajajo vse bolj zahtevni pri uveljavljanju reklamacij, ki jih ima podjetje, ko svoje objekte preda naročniku oziroma kupcu, zato podjetje stalno skrbi, da kvalitetno izvaja svoje storitve. S tem se v prihodnosti izogne dodatnim stroškom, ki so posledica reklamacij, in lažje pridobiva delo.

2.4.2. Obseg in dinamika prodaje

Podjetje Gradis GP Ljubljana je prisotno s svojimi storitvami v slovenskem prostoru, v nadaljevanju pa sledi prikaz obsega in dinamike prodaje po mesecih v letih 2007 in 2008.

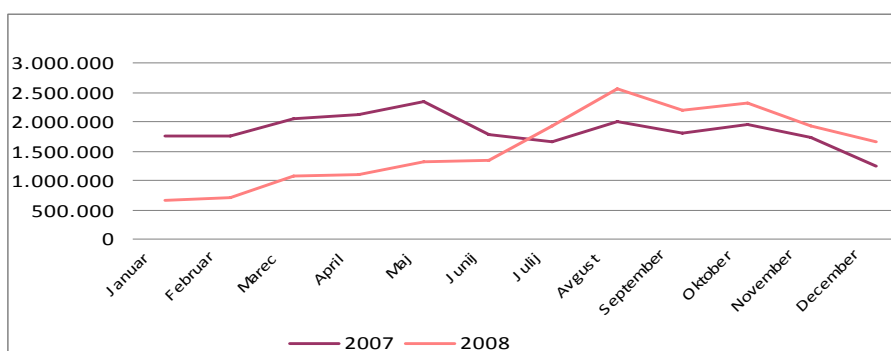
Tabela 7: Dinamika eksterne prodaje podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

Obdobje	2007	%	2008	%	I 08/07
Januar	1.747.699	7,87%	660.169	3,51%	37,77
Februar	1.761.434	7,93%	702.295	3,74%	39,87
Marec	2.047.498	9,22%	1.067.710	5,68%	52,15
April	2.130.932	9,59%	1.089.105	5,80%	51,11
Maj	2.339.462	10,53%	1.328.273	7,07%	56,78
Junij	1.788.966	8,05%	1.329.334	7,07%	74,31
Julij	1.651.812	7,44%	1.936.928	10,31%	117,26
Avgust	2.004.741	9,02%	2.565.695	13,65%	127,98
September	1.804.150	8,12%	2.197.583	11,69%	121,81
Oktober	1.947.597	8,77%	2.312.261	12,30%	118,72
November	1.743.062	7,85%	1.935.838	10,30%	111,06
December	1.246.261	5,61%	1.666.440	8,87%	133,72
Skupaj	22.215.621	99,99%	18.791.631	100,00%	84,59

Vir: Interni podatki prodaje podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008.

Iz tabele 7 je razvidno, da je prodaja v prvem četrtletju močno padla, se v povprečju v prvi polovici leta 2008 prepolovila. V prvi četrtini leta 2008 je prišlo tudi do menjave uprave, kar pa se je zelo hitro odrazilo v drugi polovici leta, saj se je prodaja precej dvignila in podjetje je nekako nadoknadilo izpad prvega polletja. Na koncu leta 2008 je ustvarilo za 15,41 % manj prihodkov kot v letu 2007. Zadnja dva meseca v letu 2008 lahko opazimo glede na predhodne mesece v istem letu rahel padec prodaje, ki pa je lahko že vpliv gospodarske krize ali pa samo posledica slabših vremenskih pogojev.

Slika 2: Dinamika prodaje podjetja Gradis GPL po mesecih v letu 2007 in 2008



Vir: Tabela 7.

Slika 2 na str. 16 nam prikazuje dinamiko prodaje podjetja Gradis GP Ljubljana, v opazovanih letih 2007 in 2008. Prodaja je bila v začetku leta 2008 bistveno manjša kot leto poprej. Prvič preseže prodajo iz leta 2007 v mesecu juliju 2008, največja pa je bila v mesecu avgustu 2008. Prodaja se je v zadnjih dveh mesecih obeh let zmanjšala, kar je zelo značilno za gradbeno dejavnost, saj je proizvodnja v veliki meri odvisna od vremenskih razmer.

2.4.3. Prodaja preko javnih naročil

Kot večina gradbenih podjetij tudi podjetje Gradis GP Ljubljana ponuja svoje storitve naročnikom, ki so uporabniki sredstev iz proračuna. Poslovanje preko javnih naročil poteka v skladu z zakonodajo, ki je določena v Zakonu o javnem naročanju (ZJN-2), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 128/2006. Končni cilj javnih naročil je doseči čimbolj učinkovito, gospodarno in uspešno porabo javnih sredstev. Pri tem morajo naročniki spoštovati enakopravnost ponudnikov, transparentnost postopka oddaje javnega naročila in načelo zagotavljanja konkurence med ponudniki. Javna naročila, katerih vrednost brez DDV presega oziroma je večja kot 40.000 €, v primeru naročanja blaga in storitev, oziroma 80.000 € v primeru gradenj, morajo biti objavljena tudi na portalu javnih naročil (<http://www.enarocanje.si/?podrocje=portal>), ki predstavlja enega od segmentov e-uprave. Zakon določa tudi vrednosti, pri katerih mora biti javno naročilo posredovano tudi Uradu za uradne objave Evropskih skupnosti. Objavljeni so glavni podatki, kot so naročnik, predmet javnega naročila, roki izvedbe in oddaje ponudb. Vse ostale podatke in pogoje sodelovanja ponudnik dobi v razpisni dokumentaciji pri naročniku. Razpisna dokumentacija vsebuje navodila ponudnikom, specifikacijo javnega naročila, povabilo k oddaji ponudbe, vzorec pogodbe, vzorce obrazcev, ki jih mora ponudnik izpolniti in priložiti k ponudbi, ter navedba prilog, ki jih mora ponudnik priložiti.

Vsebina ponudbe se lahko med posameznimi naročniki razlikuje, ponavadi pa se zahteva:

ponudbo, predračun, izjavo o strinjanju s pogoji razpisne dokumentacije in bančno garancijo za resnost ponudbe

Zakon o javnem naročanju določa tudi pogoje za ugotavljanje sposobnosti in merila za izbor ponudnikov:

- preverjanje sposobnosti, izbor udeležencev in oddaja naročil (člen 41),
- osnovna sposobnost kandidata ali ponudnika (člen 42),
- sposobnost za opravljanje poklicne dejavnosti (člen 43),
- ekonomska in finančna sposobnost (člen 44),
- tehnična in /ali kadrovska sposobnost (člen 45),

- standardi za zagotovitev kakovosti (člen 46),
- standardi za okoljsko upravljanje (člen 47),
- merila za izbiro ponudbe (člen 48)

Podjetje Gradis GP Ljubljana pogosto sodeluje na razpisih za javna naročila, s tem v zvezi nastajajo tudi določeni stroški, kot so pridobitve bančnih garancij in drugih podatkov o ekonomskih in finančnih sposobnostih, ne glede na to, ali delo pridobi ali ne. Konkurenca v gradbeništvu dostikrat povzroči, da zaradi prevelikega povpraševanja po delu, cene niso več izraz izračunov lastnih cen, temveč so rezultat popustov, ki so v zadnjem času vse preveč pomemben kriterij za pridobitev posla.

Nekoliko več poudarka sem namenila prodaji preko javnih naročil, saj sem ugotovila da je podjetje v letu 2007 poslovalo v svoji prodaji kar 67 % s proračunskimi uporabniki in 34 % z ostalimi kupci, med tem, ko se je slika v letu 2008 obrnila, saj so bili prihodki ustvarjeni 32 % s kupci, ki so vezani na proračun in 68 % z raznimi drugimi kupci. Tveganje pri ustvarjanju prihodkov in posledično plačilih teh prihodkov je podjetje razpršilo na več različnih kupcev, kar je z vidika prevelike koncentracije na eno vrsto kupcev pozitivno za poslovanje podjetja.

2.4.4. Vezava terjatev do kupcev

Podjetje mora biti previdno, ko izbira svoje kupce, da so plačilno sposobni, sicer se lahko znajde v položaju, ko ima veliko terjatev do kupcev, ki jih ne more izterjati. To negativno vpliva na denarni tok podjetja in posledično tudi vseh drugih podjetjih, ki so povezani s to prodajo. Zaidemo v začarani krog finančne nediscipline.

Tabela 8: Vezava terjatev do kupcev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Prihodki od prodaje	23.481.531,00	18.791.631,00	80,03
2. Povprečne terjatve do kupcev	7.328.378,50	8.485.066,00	115,78
Koeficient obračanja terjatev (1/2)	3,20	2,21	69,12
Trajanje obrata terjatev (365dni/3)	113,91	164,81	144,68

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Iz tabele 8 na str.18 vidimo, da se je čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev v primerjanih letih povečal iz 114 dni v letu 2007 na 165 v letu 2008. Koefficient obračanja pa se je znižal za skoraj 30,88 %, kar lahko pomeni, da se je plačilna nedisciplina nekoliko povečala, predvsem pa je podjetje ustvarilo v letu 2008 19,97 % manj prihodkov iz rednega poslovanja kot leto poprej. Na plačilno sposobnost podjetij pa je že rahlo vplivala tudi že gospodarska kriza, kar je tudi imelo vpliv na nižji obrat terjatev v letu 2008.

V naslednjem poglavju bom predstavila analizo zaposlenih v podjetju Gradis GP Ljubljana.

2.5. ANALIZA ZAPOSLENIH

Kadri podjetja imajo praviloma pomemben vpliv na uspešnost poslovanja podjetja, zato jih je potrebno spremljati in ocenjevati z vseh tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja. Kadre lahko podjetje ocenjuje glede na njihove različne strukture, dinamiko ter glede na obseg (Pučko, 1998, str. 35).

Podjetje je dinamično okolje in brez ljudi ne more obstajati. Za delovanje v nekem podjetju pa ljudje potrebujejo primerna znanja, sposobnosti, spretnosti, izkušnje in osebnostne lastnosti. Podjetja od svojih zaposlenih zahtevajo vedno več, dejstvo pa je, da so ljudje v svojih sposobnostih omejeni zaradi omejene človeške energije. Pomembno je, da se v podjetju zagotavlja pogoje, da so zaposleni zadovoljni in motivirani za delo, da lahko soustvarjajo razmere za svoje delo. Zaposleni želijo biti v središču delovnega procesa, zato je pri doseganju ciljev pomembna visoka stopnja vključevanja in sodelovanje zaposlenih. Če pride do nezadovoljstva ljudi, lahko podjetje izgubi ključne kadre, v katere je vložilo delež sredstev, lahko pride do težav kot so zamujanje na delo, prekomerna odsotnost z dela, lahko se pojavijo spori na delovnem mestu in podobno. Posledice manjše delovne prizadevnosti pa so slaba kvaliteta dela, nizka produktivnost in zamujanje rokov izdelave oziroma nepravočasno izpolnjevanje pogodbenih obveznosti. Učinkovitost in zadovoljstvo sta dva vidika dela, ki sta med seboj neločljivo povezana. Visoka stopnja zadovoljstva z delom spodbuja visoko stopnjo učinkovitosti dela, zato si mora vodstvo podjetja prizadevati za najboljše mogoče ravnotežje med tema vidikoma (Pučko& Rozman, 1998, str. 39).

2.5.1. Struktura zaposlenih po izobrazbi

Podjetje Gradis GP Ljubljana spada med srednje velika podjetja, z več kot 100 zaposlenimi. Uresničevanje vizije Skupine Primorje in njene vodilne vloge v gradbeništvu zahteva vrhunske ljudi z visokim nivojem znanja in specializacije, ki lahko investitorjem in kupcem nudijo najboljše možne storitve in so hkrati sposobni učinkovito izkoriščati poslovne priložnosti. Uresničevanje vizije je zahteven proces, sploh v situaciji, ko je gospodarska

kriza močno prisotna v slovenskem gradbeništvu in konkurenca v gradbeništvu zahteva veliko fleksibilnost podjetij. V nadaljevanju bom predstavila strukturo zaposlenih po izobrazbi in starostno strukturo zaposlenih v podjetju Gradis GP Ljubljana.

Tabela 9: Struktura zaposlenih v podjetju Gradis GPL po izobrazbi na dan 31.12. 2007 in 31.12. 2008

STOPNJA IZOBRAZBE	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
manj kot IV.	19	15,20	17	13,39	89,47
IV.	47	37,60	50	39,37	106,38
V.	42	33,60	47	37,01	111,90
VI.	7	5,60	4	3,15	57,14
VII.	10	8,00	9	7,09	90,00
SKUPAJ	125	100,00	127	100,00	101,60

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008.

Tabela 9 nam prikazuje strukturo zaposlenih po izobrazbi, kjer vidimo da je bilo v obeh opazovanih letih približno enako število zaposlenih. Pred letom 2006 je podjetje imelo preko 300 zaposlenih, pa je zaradi reorganizacije, ki je bila posledica spremembe lastnika podjetja, že znižalo število zaposlenih za več kot polovico. Glede na to, da je podjetje proizvodne narave ima po izobrazbeni lestvici največ zaposlenih z četrto in peto stopnjo izobrazbe. Povečanje v letu 2008 je bilo pri IV. stopnji izobrazbe za 6,38 % in pri V. stopnji za 11,90 %. Zaposleni z VI. stopnjo izobrazbe so se zmanjšali za 3 zaposlene, kar pomeni kar 42,86 %, čeprav v strukturi predstavlja samo 2,45 odstotnih točk. Zmanjšanje števila zaposlenih v tej kategoriji je bila posledica upokojitev.

2.5.2. Struktura zaposlenih po starosti

Tabela 10: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Gradis GPL na dan 31. 12.2007 in 31.12.2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
nad 20 do 30 let	18	14,40	21	16,54	116,67
nad 30 do 40 let	26	20,80	25	19,69	96,15
nad 40 do 50 let	32	25,60	30	23,62	93,75
nad 50 do 60 let	47	37,60	47	37,00	100,00
nad 60 let	2	1,60	4	3,15	200,00
Skupaj	125	100,00	127	100,00	101,60
poprečna starost	44,12		44,06		0,99

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008.

V tabeli 10 na str. 20 je prikazana starostna struktura zaposlenih v podjetju Gradis GP Ljubljana, ki se je v letih 2007 in 2008 nekoliko spreminjala in sicer v letu 2008 se je v razredu nad 21 in do 30 let povečalo število zaposlenih za število 3 oziroma 16,67 % in v razredu nad 60 let tudi za 2 zaposlena, kar je predstavljalo kar 100 % povečanja, vendar ni imelo velikega vpliva na povečanje povprečne starostne strukture, saj je delež v strukturi samo 3,15 %. Ostali starostni razredi so se zmanjšali in sicer v starostnem razredu nad 30 do 40 let za 3,85 % in v razredu nad 40 do 50 let za 6,25%. Vse te spremembe so posledica tudi fluktuacije zaposlenih, ki je bila 22 odhodov in 24 prihodov. Slika starostne strukture zaposlenih nam pove, da se povprečna starost v opazovanih letih ni spreminjala, da je povprečna starost 44 let in da je starostni razred nad 50 do 60 let najmočnejši, saj predstavlja kar 37 % vseh zaposlenih. Če ta podatek povežemo še z izobrazbeno strukturo tudi tam vidimo, da je najmočnejši razred z IV. izobrazbeno stopnjo, kar pomeni da so proizvodnji delavci glede na okolje, ki so mu izpostavljeni kar precej »iztrošeni«, kar pa lahko slabo vpliva na učinkovitost in v naslednjih letih tudi posledično bolniške izostanke.

2.5.3. Izkoriščenost delovnega časa

Zaposleni so delovni potencial podjetja, ki ga lahko izkoristimo boljše ali slabše. Kako dobro ga izkoriščamo, je odvisno od izkoriščanja delovnega časa, ki je na voljo zaposlenim. Zato obstaja povezava med izkoriščanjem delovnega časa v podjetju in njegovim uspešnim delovanjem. Vse to pa govori o potrebi, da spremljamo in ocenjujemo izkoriščanje delovnega časa zaposlenih (Pučko, 1998, str.39-40). S pomočjo bilance koledarskega sklada delovnega časa lahko izračunamo stopnjo izkoriščenosti delovnega časa, kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom ur.

Tabela 11: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	Indeks 08/07
1. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	100	123	123,00
2. Letni fond ur	2.108	2.101	99,67
3. Možen koledarski sklad delovnih ur (1*2)	210.800	258.423	122,59
4. Število plačanih opravljenih delovnih ur	203.800	251.437	123,37
Stopnja izkoriščenosti delovnega časa (4/3)*100	96,67	97,00	100,34

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008.

V tabeli 11 je prikazana stopnja izkoriščenosti delovnega časa v podjetju Gradis GP Ljubljana, ki nam prikazuje, da je bilo v obeh opazovanih letih sicer nižja od 100 %, vendar

vseeno na precej visoki ravni, kar je povzročilo pozitivne ekonomske učinke na poslovanje. V letu 2008 se je glede na leto 2007 še malenkostno izboljšala in sicer za 0,34%.

3. ANALIZA SREDSTEV

Vsa sredstva, ki jih ima poslovni sistem so se v začetku praviloma pojavila v denarni obliki in se bodo vanjo končno spet vrnila. Sredstva stalno spreminjajo svojo pojavno obliko oziroma se preoblikujejo skladno z potekom poslovnega procesa. Sredstva morajo biti ekonomski dejavniki, kar pomeni, da morajo zagotavljati trenutne oziroma prihodnje koristi podjetju. Glede na hitrost preoblikovanja jih delimo na osnovna in obratna sredstva. Z osnovnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in ki se s svojo prvotno pojavno obliko praviloma vračajo v obdobju, daljšem od enega leta, imenujemo jih tudi dolgoročna sredstva. Z obratnimi sredstvi pa razumemo stvari, pravice in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabijo, prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo in se v prvotno pojavno obliko praviloma vračajo v obdobju, krajšem od leta dni (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 34-36), imenujemo jih tudi kratkoročna sredstva.

Med sredstva štejemo tudi finančne naložbe in kratkoročne aktivne razmejitev. Finančne naložbe so lahko dolgoročne ali kratkoročne in ne ustvarjajo poslovnih prihodkov, pač pa so povezana z finančnimi prihodki. Dolgoročne finančne naložbe spadajo skupaj z osnovnimi sredstvi med dolgoročna sredstva, kratkoročne finančne naložbe pa skupaj z obratnimi sredstvi tvorijo kratkoročna sredstva.

Obseg in struktura sredstev

Tabela 12: Obseg v EUR in struktura sredstev v % podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
Dolgoročna sredstva	6.529.631,00	9,69	2.483.676,00	4,39	38,04
Kratkoročna sredstva	8.485.055,00	88,77	13.798.625,00	95,44	162,62
Skupaj	15.014.686,00	100,00	16.282.301,00	100,00	108,44

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

V tabeli 12 vidimo, da se je v podjetju zgodila velika sprememba v letu 2008, in sicer v strukturi sredstev. Dolgoročna sredstva so se močno zmanjšala, zaradi prodaje zemljišča in proizvodne hale, kar za 61,96 %, kratkoročna pa so se povečala za 62,62 %. Povečanje

kratkoročnih sredstev je povezano s povečanjem kratkoročnih terjatev, ki so delno posledica prodaje, pa tudi tekočega poslovanja. Proti koncu leta 2008, ko je bila izvedena prodaja poslovno nepotrebnega premoženja, so bili že prisotni prvi vplivi gospodarske krize, zato menim, da je prodaja pomenila za podjetje pravo poslovno odločitev. S prodajo so se dolgoročna sredstva spremenila v kratkoročna, konkretno v terjatve, za katere bo podjetje prejelo plačilo, ki bo imelo pozitiven vpliv na denarni tok oziroma plačilno sposobnost podjetja.

3.1. ANALIZA DOLGOROČNIH SREDSTEV

Stalna ali dolgoročna sredstva so sestavljena iz neopredmetenih sredstev in dolgoročnih aktivnih časovnih sprememb, opredmetenih osnovnih sredstev, naložbenih nepremičnin, dolgoročnih finančnih naložb in odloženih terjatev za davek.

Neopredmetena sredstva se v poslovnih knjigah izkazujejo posebej njihove nabavne vrednosti in posebej amortizacijski popravki vrednosti. V bilanco stanja se vpišejo zgolj po knjigovodski vrednosti, ki je razlika med nabavno vrednostjo in popravkom vrednosti. Sem štejemo na primer licenčnino za računalniško programsko opremo. Podjetje za vsa neopredmetena sredstva uporablja enakomerno časovno amortiziranje, glede na dobo koristnosti. Dolgoročne aktivne časovne razmejitev so dolgoročno odloženi (razmejeni) stroški. Knjigovodska vrednost je enaka njihovi izvorni vrednosti, zmanjšana za porabljene zneske. (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 23)

Opredmetena osnovna sredstva zajemajo zemljišča, zgradbe in opremo in s prikazana v neodpisani vrednosti kot razlika med nabavnimi vrednostmi in amortizacijskimi popravki vrednosti.

Opredmeteno osnovno sredstvo je sredstvo v lasti ali finančnem najemu, ki se uporablja pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma dajanju v najem ali za pisarniške namene, ter se bo po pričakovanjih uporabljalo v več kot enem obračunskem obdobju.

Opredmeteno osnovno sredstvo se ob začetnem pripoznanju ovrednoti po nabavni vrednosti (izvirna vrednost). Sestavljajo jo njegova nakupna cena, uvozne in nevračljive nakupne dajatve ter stroški, ki jih je mogoče pripisati neposredno njegovi usposobitvi za nameravano uporabo, zlasti stroški dovoza in namestitve. Za opredmetena osnovna sredstva se v poslovnih knjigah izkazuje posebej nabavne vrednosti in posebej amortizacijski popravki vrednosti. V bilanci stanja so izkazana po knjigovodski vrednosti, s katero se sredstvo pripozna po odštetju vseh nabranih amortizacijskih popravkov.

Opredmeteno osnovno sredstvo, pridobljeno na podlagi finančnega najema, je sestavni del opredmetenih osnovnih sredstev skupine, ki ji pripada.

Po začetnem pripoznavanju se opredmetena sredstva merijo:

- po modelu nabavne vrednosti, ki velja za zgradbe in opremo ter
- po modelu prevrednotenja, ki velja za zemljišča.

Po modelu nabavne vrednosti se opredmetena osnovna sredstva amortizirajo in slabijo, če njihova knjigovodska vrednost presega njihovo nadomestljivo vrednost.

Po modelu prevrednotenja se zemljišča prevrednoti na pošteno vrednost, ki jo ugotavlja pooblaščen cenilec na način, ki temelji na mednarodnih standardih ocenjevanja vrednosti. Zemljišča se prevrednotujejo na pošteno vrednost in slabijo.

Povečanje knjigovodske vrednosti zaradi prevrednotenja se prizna neposredno v kapitalu kot presežek iz prevrednotenja. Zmanjšanje knjigovodske vrednosti na pošteno vrednost se pripozna v poslovnem izidu. Zmanjšanje knjigovodske vrednosti iz prevrednotenja bremeni neposredno presežek iz prevrednotenja do velikosti stanja v dobro iz prevrednotenja pri istem sredstvu. Presežek iz prevrednotenja se prenese v poslovni izid, ko je pripoznanje sredstva odpravljeno.

Razlika med čistim donosom in knjigovodsko vrednostjo odtujenega opredmetenega osnovnega sredstva se prenese med prevrednotovalne poslovne prihodke, če je prva večja od druge oziroma med prevrednotovalne poslovne odhodke, če je druga večja od prve (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 24).

Naložbene nepremičnine so nepremičnine, ki jih imajo podjetja običajno zato, da bi jim prinašale neko korist na primer najemnino ali pa bi povečevale vrednost dolgoročne naložbe. Ponavadi so to zemljišča, za katere še podjetje ni določilo uporabe ali pa so to zemljišča, ki jih ima podjetje zato, da bi povečalo vrednost dolgoročne naložbe in ne za prodajo v bližnji prihodnosti. Sem štejemo tudi zgradbe v lasti ali v finančnem najemu in so oddane v poslovni najem (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 25).

Dolgoročne finančne naložbe so finančna sredstva, ki jih ima podjetje kot naložbo, da bi z donosi, ki izhajajo iz te naložbe, povečalo svoje finančne prihodke in izboljšalo svoj poslovni izid. Finančne naložbe so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države ali drugih institucij. Finančne naložbe so finančna sredstva izmerjena po pošteni vrednosti preko izkaza poslovnega izida, finančne naložbe v posesti do zapadlosti v plačilo, finančne naložbe v posojila ali za prodajo razpoložljiva sredstva (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 25).

Odložene terjatve za davek se skladno z SRS 9.16 in SRS 5.15 pripoznajo za zneske od dohodka, ko bodo povrnjeni v prihodnjih obdobjih in so posledica odbitnih začasnih razlik, prenosa neizrabljenih davčnih izgub ter neizrabljenih davčnih dobropisov v naslednja obdobja. Terjatve so pripoznajo le, če je verjetno, da bo v prihodnje na razpolago obdavčljivi dobiček, v breme katerega bo mogoče izrabiti odbitne začasne razlike, neizrabljene davčne izgube in davčne dobropise (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 26).

3.1.1. Obseg in struktura dolgoročnih sredstev

V bilanci stanja vidimo obseg in strukturo dolgoročnih sredstev. Višina dolgoročnih sredstev je eden od kriterijev, ki določajo velikost podjetja. Kakšen obseg in strukturo dolgoročnih sredstev ima podjetje, pa je povezano tudi z dejavnostjo podjetja in s tehnologijo, ki jo podjetje uporablja pri svojem poslovanju.

Tabela 13: Obseg v EUR in struktura v % dolgoročnih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
Neopred. sredstva in dolg. AČR	292.291,00	4,48	241.880,00	9,74	82,75
Opredmetena osnovna sredstva	5.443.742,00	83,37	1.195.016,00	48,11	21,95
Naložbene nepremičnine	72.158,00	1,11	459.495,00	18,50	636,79
Dolgoročne finančne naložbe	665.677,00	10,19	546.925,00	22,02	82,16
Odložene terjatve za davek	55.763,00	0,85	40.360,00	1,63	72,38
Skupaj dolgoročna sredstva	6.529.631,00	100,00	2.483.676,00	100,00	38,04

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

V tabeli št. 13 vidimo, da se je v letu 2008 močno zmanjšal obseg dolgoročnih sredstev in sicer v postavki opredmetenih osnovnih sredstev. Zmanjšanje v višini 78,05 % glede na leto 2007 je povzročila prodaja zemljišča in proizvodne hale matičnemu podjetju. S to prodajo je podjetje sicer močno znižalo vrednost dolgoročnih sredstev, vendar je na drugi strani povečalo vrednost kratkoročnih sredstev, konkretno kratkoročne terjatve, ki so pa bile dobro izhodišče glede likvidnosti v letu 2009, kar bom kasneje v analizi kratkoročnih sredstev podrobneje prikazala. Naložbene nepremičnine so se močno povečale, kar za 536,79 % glede na leto 2007, ker je podjetje Gradis GP Ljubljana, soinvestiralo v poslovno stavbo matičnega podjetja. V letu 2008 se je zmanjšala tudi vrednost dolgoročnih finančnih naložb za 17,84 %, kar je posledica oslabitve naložb. Tudi pri odloženih terjativah za davek je v

letu 2008 prišlo do zmanjšanja za 27,62 %, saj je podjetje odpravilo več terjatev z učinkom v tekočem rezultatu, ko pa jih je na novo oblikovalo.

3.1.2. Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev

Tabela 14: Obseg v EUR in struktura v % opredmetenih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
Zemljišča in zgradbe	4.831.422,00	88,75	922.315,00	77,18	19,09
Proizvajalne naprave in stroji	322.794,00	5,93	229.064,00	19,17	70,96
Druge naprave in oprema	70.505,00	1,30	43.637,00	3,65	61,89
Oprema v pridobivanju	219.021,00	4,02	0,00	0,00	0,00
Skupaj	5.443.742,00	100,00	1.195.016,00	100,00	21,95

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Kot smo že v analizi sredstev in dolgoročnih sredstev videli, je tudi v tabeli 14 opaziti veliko spremembo vrednosti zemljišč in zgradb v letu 2008, glede na leto 2007 in sicer zmanjšanje za 80,91 %. V primerjalnih letih so se tudi sicer vsa opredmetena sredstva zmanjšala skupno za 78,05 %. Posledica prodaje zemljišča in zgradbe se je pozitivno odražala v poslovnem rezultatu, kar bom kasneje obrazložila pri poslovnem izidu. Prav tako je pozitivno vplivalo na povečanje terjatev in posledično tudi na likvidnost podjetja, ki je postala zaradi pojava gospodarske krize in njenega vpliva eden večjih problemov v slovenskem gospodarstvu.

3.1.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

Zastarevanje osnovnih sredstev je ekonomski pojav, ki ga ne moremo natančno meriti. Posredno ga izražamo z odpisanostjo osnovnih sredstev. Seveda praviloma obstaja večja ali manjša razlika med stopnjo odpisanosti in stopnjo zastarelosti osnovnih sredstev, kajti odpisanost je posledica politike amortiziranja teh sredstev, ki se ji ne posreči vedno uveljavljati popolne skladnosti z zastarevanjem osnovnih sredstev (Pučko, 1998, str. 31).

Amortizacija je obračunana od izvirne nabavne vrednosti. Opredmetena osnovna sredstva se amortizirajo posamično. Uporablja se enakomerni časovni obračun amortiziranja. V primeru, da se v obračunskem obdobju spremeni metoda amortiziranja, je potrebno izmeriti učinke spremembe, jih opisati in navesti razloge za spremembe. Amortizacija je obračunana

po stopnjah, ki so določene za posamezno osnovno sredstvo in se med obračunskim letom ne spreminjajo. Opredmeteno osnovno sredstvo se začne amortizirati prvi dan naslednjega meseca, potem, ko je razpoložljivo za uporabo.

Opredmeteno osnovno sredstvo se preneha amortizirati, ko je opredeljeno kot dolgoročno sredstvo za prodajo in uvrščeno v skupino za odtujitev za prodajo. V letu 2008 podjetje ni spreminjalo amortizacijskih stopenj (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 23).

Amortizacijske stopnje temeljijo na življenjski dobi sredstev in so bile v obeh analiziranih letih enake:

- neopredmetena sredstva 10,00 %- 20,00 %
- gradbeni objekti 3,00 % - 13,00 %
- proizvodjalna oprema 7,00 % - 25,00 %
- transportna sredstva 12,50 % - 25,00 %
- druga oprema 10,00 % - 50,00 %

Znesek amortizacije je sestavni del odhodkov v izkazu poslovnega izida, za leto 2007 je bil evidentiran v višini 366.653 eur, v letu 2008 pa 213.992 eur, kar pomeni, da je bil nižji za 41,64 %.

Tabela 15: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, zgradb, proizvodjalne opreme in druge opreme za podjetje Gradis GPL za leti 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	Indeks 08/07
Nabavna vrednost opred. osnovnih sredstev	7.081.374,00	2.460.388,00	34,74
Popravek vred. opred. osnovnih sredstev	1.749.599,00	1.265.372,00	72,32
Stopnja odpisanosti opred. osn. sred.	24,71	51,43	208,13
Nabavna vrednost zgradb	833.870,00	64.237,00	7,7
popravek vrednosti zgradb	493.989,00	10.107,00	2,05
Stopnja odpisanosti zgradb	59,24	15,73	43,43
Nabavna vrednost proizvodjalne opreme	1.497.709,00	1.397.584,00	93,31
Popravek vrednosti proizvodjalne opreme	1.181.548,00	1.168.520,00	98,9
Stopnja odpisanosti proiz. opreme	78,89	83,61	105,98
Nabavna vrednost ostale opreme	143.117,00	130.382,00	91,1
Popravek vrednosti ostale opreme	74.062,00	86.745,00	117,12
Stopnja odpisanosti ostale opreme	51,75	66,53	128,56

Vir: Letno poročilo podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008.

Tabela 15 na str. 27 prikazuje stopnjo odpisanosti celotnih opredmetenih osnovnih sredstev in posameznih osnovnih sredstev, kot so zgradbe, proizvodjalna in druga oprema. Odpisanost osnovnih sredstev spremljamo in ocenjujemo s količnikom med odpisano vrednostjo in nabavno vrednostjo preučevanih sredstev. Zaradi prodaje zemljišča in zgradbe v letu 2008, stopnji odpisa celotnih opredmetenih sredstev in zgradb v letih 2007 in 2008 nista primerljivi. Stopnja odpisa celotnih opredmetenih sredstev v letu 2008 je 51,43 %, to pomeni, kar polovico nabavne vrednosti. Stopnja odpisanosti proizvodjalne opreme se je v letu 2008 še povečala in sicer za 5,98 % in v letu 2008 predstavlja kar 83,61 %. To pomeni, da ima podjetje zelo staro svojo lastno proizvodjalno opremo. Ostala oprema je odpisana v višini 66,53% v letu 2008 in za 28,56 % več kot v letu 2007. Iz tabele je razvidno, da podjetje ni vlagalo v posodabljanje opreme, ki jo potrebuje za izvajanje svojega poslovnega procesa, saj poslovna politika matičnega podjetja ne temelji na posodabljanju opreme hčerinskih družb, pač pa temelji izvajanje poslovnih procesov s pomočjo najemanja potrebne opreme v matičnem podjetju.

3.2. ANALIZA KRATKOROČNIH SREDSTEV

Kratkoročna sredstva sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Obratna sredstva so tista poslovna sredstva, ki kratkoročno spreminjajo svojo obliko iz ene v drugo in se na koncu cikla poslovnega procesa ponovno pretvorijo v svojo začetno obliko. Takšen proces spreminjanja oblik obratnih sredstev iz ene v drugo imenujemo obračanje (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 48).

Glede na obliko delimo kratkoročna sredstva na (SRS 24, 2006):

- zaloge,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva,
- aktivne časovne razmejitev.

Zaloge so količine materiala in trgovskega blaga v skladišču, dodelavi in pridelavi, pa tudi na poti od dobavitelja do kupca, količine nedokončane proizvodnje, proizvodov ter drobnih inventar, ki ima ocenjeno dobo uporabnosti največ leto dni (SRS 4, 2006).

Kratkoročne terjatve iz poslovanja imajo rok zapadlosti v plačilo do enega leta. To so terjatve do kupcev, dobaviteljev, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida in drugo (SRS 5, 2006).

Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja z vnaprej določenim rokom vračila, ki ne sme biti daljši od enega leta. Zajemajo naložbe v kapital drugih podjetij, kratkoročno dana posojila in kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice podjetja (SRS 5, 2006).

Denarna sredstva so gotovina v blagajni, prejeti čeki in denarna sredstva na računih v bankah in drugih finančnih organizacijah (SRS 7, 2006).

V *aktivnih časovnih razmejitvah* so zajeti kratkoročno odloženi stroški in kratkoročno nezaračunani prihodki. Kratkoročno odloženi stroški ob svojem nastanku še ne bremenijo dejavnosti, oz. še nimajo stroškovnega nosilca. Nezaračunani prihodki vplivajo na poslovni izid, niso pa bili še nikomur zaračunani (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 60).

Kratkoročne terjatve iz poslovanja so terjatve, ki zapadejo v največ letu dni. Največkrat se pojavijo kot neplačani dostavljeni poslovni učinki, kot izplačila, za katera še ni bila prejeta protivrednost in kot preveč plačane obveznosti. Kratkoročne finančne naložbe so naložbe v druga podjetja, ki imajo pogodbeni rok vračila krajši od 12 mesecev (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 58). Denarna sredstva vključujejo gotovino, knjižni denar in denar na poti. Med denarna sredstva lahko štejemo tudi naložbe, ki jih je mogoče v kratkem času spremeniti v vnaprej znani znesek denarja (SRS 7, 2006).

Za kratkoročne terjatve in kratkoročne finančne naložbe velja, da imajo rok plačila oziroma vračila krajši od enega leta, ker pomeni, da je koeficient obračanja večji od ena. Če ima podjetje premajhna kratkoročna sredstva ima lahko težave v poslovanju, na primer zastoje, če pa ima prevelika kratkoročna sredstva pa to lahko pomeni večje stroške poslovanja oziroma pomeni daljšo vezavo sredstev, kar pa negativno vpliva na stanje likvidnosti. Podjetje, ki želi imeti stabilno poslovanje, mora redno spremljati in ugotavljati stanja kratkoročnih sredstev, da lahko uspešno posluje.

3.2.1. Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so tudi prikazana v bilanci stanja in pomenijo sredstva, ki se v poslovnem procesu stalno spreminjajo. Podjetje s sredstvi kupi nek material, mu z preoblikovanjem doda neko vrednost, nastane nov proizvod, ki ga proda. Velikost kratkoročnih sredstev je prav tako kot višina dolgoročnih sredstev zelo odvisna od dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja, od poteka poslovnega procesa in velikosti obsega poslovanja. Kratkoročna sredstva svojo vrednost popolnoma prenesejo na poslovne učinke.

Tabela 16: Obseg v EUR in struktura v % kratkoročnih sredstev podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	Indeks 08/07
I. Zaloge	851.262,00	10,03	2.775.964,00	20,12	326,10
II. Kratkoročne finančne naložbe	18.511,00	0,22	0,00	0,00	0,00
III. Kratkoročne poslovne terjatve	6.725.861,00	79,27	10.436.792,00	75,64	155,17
IV. Denarna sredstva	611.447,00	7,21	467.794,00	3,39	76,51
V. AČR	277.974,00	3,28	118.075,00	0,86	42,48
Skupaj	8.485.055,00	100,00	13.798.625,00	100,00	162,62

Vir: Bilanca stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12.2008.

Tabela 16 nam prikazuje vrednosti posameznih kratkoročnih sredstev in vidimo, da so v strukturi vseh kratkoročnih sredstev največje kratkoročne poslovne terjatve, ki so se v letu 2008 v primerjavi z letom 2007, povečale za 55,17 %. To povečanje ni samo posledica večjega obsega del, temveč tudi posledica dezinvestiranja. V letu 2008 je podjetje pričelo tudi z lastno tržno gradnjo, zato so se mu tudi povečale zaloge in sicer za 226,10 %.

Glede terjatev do kupcev je potrebno poudariti, da so deljene na kupce v skupini in izven nje. Podatki iz letnega poročila kažejo, da so se terjatve v skupini in izven nje povečale. V skupini predvsem zaradi prodaje zemljišča in proizvodne hale. Ugotovila sem, da je podjetje Gradis GP Ljubljana razpršilo svoje sodelovanje na več različnih kupcev, kar je dobro, saj je s tem zmanjšalo tveganje glede morebitnih neplačil nastalih terjatev.

V skupini je plačilni rok 30 dni, ostali kupci pa imajo plačilni rok od 30 do 60 dni. V letu 2008 je od vseh terjatev v skupini 4.566.189 € bilo zapadlih 26 %, to je 1.184.657 € (od tega je večina zadržanih zaradi pogodbenih določil) in izven skupine od vseh terjatev v višini 5.751.831 € je večina nezapadlih in sicer 4.884.138 €. Podjetje je natančno in sproti slabilo vrednosti kratkoročnih terjatev (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 36).

3.2.2. Obračanje obratnih sredstev

Obratna sredstva se del kratkoročnih sredstev in so sredstva, ki spreminjajo svojo obliko. Za uspešno poslovanje podjetja je pomembna hitrost obračanja obratnih sredstev. To pomeni, da večkrat, ko se sredstva v določenem časovnem obdobju v podjetju obrnejo, manj sredstev potrebujemo za nemoteno poslovanje. Hitrost obračanja obratnih sredstev nam prikaže koeficient obračanja obratnih sredstev in čas trajanja enega obrata.

Koeficient obračanja obratnih sredstev nam pove, kolikokrat v obdobju se obratna sredstva obrnejo:

Promet v obdobju

Koeficient obračanja obratnih sredstev = ----- (4)

Povprečno stanje obratnih sredstev

Običajno izračunavamo koeficient obračanja obratnih sredstev za obdobje enega leta, če pa imamo opravka z kakšno specifično dejavnostjo, povezano s sezonskimi vplivi, pa je lahko tudi krajše obdobje. Kazalec hitrosti obračanja prikazuje trajanje enega obrata, ki ga lahko izračunamo iz koeficienta obračanja obratnih sredstev. Trajanje enega obrata nam pove, v koliko dneh se kratkoročna sredstva preoblikujejo v osnovno denarno obliko. Oba navedena koeficienta lahko izračunamo tudi za posamezne postavke obratnih sredstev.

Število dni v obdobju

Trajanje obrata = ----- (5)

Koeficient obračanja obratnih sredstev

Tabela 17: Koeficient obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev za podjetje Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	Indeks 08/07
1. Poslovni prihodki	24.307.822,00	23.956.725,00	98,56
2. Poslovni odhodki	25.576.287,00	25.491.678,00	99,67
3. Povprečno stanje obratnih sredstev	8.624.157,00	10.943.816,00	126,90
4. Povprečno stanje terjatev	7.337.549,00	8.581.327,00	116,95
5. Povprečen obseg zalog	876.462,00	1.813.613,00	206,92
a) Koeficient obračanja obratnih sredstev (2/3)	2,97	2,33	78,54
Dnevi vezave obratnih sredstev (365/a)	123,08	156,70	127,32
b) Koeficient obračanja terjatev do kupcev (1/4)	3,31	2,79	84,27
Dnevi vezave terjatev (365/b)	110,18	130,74	118,66
c) Koeficient obračanja zalog (2/5)	29,18	14,06	48,17
Dnevi vezave zalog (365/c)	12,51	25,97	207,61

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida za podjetje Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Tabela 17 nam prikazuje hitrost obračanja obratnih sredstev v podjetju. V opazovanih letih vidimo, da se je koeficient obračanja obratnih sredstev v letu 2008 nekoliko znižal glede na leto poprej in sicer za 21,46 %. V letu 2008 je bil potreben za en obrat sredstev 157 dni, oziroma sredstva so se obrnila 2,33 -krat na leto. Če primerjamo obrat terjatev do kupcev

vidimo, da je le ta znašal 2,79 oziroma so se sredstva obrnila v 130 dneh. Dnevi vezave terjatev so se glede na leto 2007 podaljšali za 20 dni ali 18,66 %. Dnevi vezave zalog so se v letu 2008 povečali iz 13 dni na 26 dni, oziroma 107,61 %, med tem, ko se je koeficient zalog zmanjšal za 51,83 %.

4. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost poslovanja podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. (Pučko, 1998, str 92). Analiza poslovanja se praviloma nasloni na računovodsko ugotovljeni poslovni uspeh in ga poskuša popravljati, da bi ga čimbolj približal stvarnemu ekonomskemu položaju.

4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Uspešno podjetje je tisto, ki ustvarja dobiček, ki raste in povečuje premoženje. Potrebuje denar, ki podjetju omogoča, da se poslovni proces odvija. Rezultat poslovanja prikazujemo z izkazom uspeha, ki bi ga lahko imenovali tudi izkaz dobička ali izgube. Prikazuje nam, koliko prihodkov in koliko odhodkov je podjetje ustvarilo v obdobju enega leta in koliko dobička ali izgube je pri tem ustvarilo.

4.1.1. Prihodki

Prihodki se pripoznajo, če je povečanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju povezano s povečanjem sredstva ali z zmanjšanjem dolga in je povečanje mogoče zanesljivo izmeriti. Prihodki so sestavljeni iz poslovnih, finančnih in drugih prihodkov (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 29).

Poslovni prihodki

Prihodki od prodaje proizvodov, trgovskega blaga in materiala se merijo na podlagi prodajnih cen, navedenih v računih ali drugih listinah, zmanjšanih za popuste, odobrene ob prodaji ali kasneje, tudi zaradi zgodnejšega plačila. Prihodki od opravljenih storitev, razen od opravljenih storitev, ki vodijo do finančnih prihodkov, se merijo po prodajnih cenah

dokončanih storitev, ali po prodajnih cenah nedokončanih storitev glede na stopnjo njihove dokončnosti. Glavnina prihodkov je pridobljenih na osnovi gradbenih pogodb, najemnih pogodb (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 29).

Prevrednotovalni poslovni prihodki se pojavijo ob odtujitvi opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih sredstev ob upoštevanju predhodnega presežka iz prevrednotenja iz naslova predhodne okrepitve sredstev

Finančni prihodki se pripoznajo ob obračunu ne glede na prejemke, če ni dvoma glede na njihovo velikost, zapadlosti v plačilo in plačljivost. Finančni prihodki so prihodki iz naložbenja. Pojavljajo se v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami in tudi v zvezi s terjatvami (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 29).

Obresti se obračunavajo v sorazmerju s pretečenim obdobjem ter glede na neodplačni del glavnice in veljavno obrestno mero.

Prevrednotovalni finančni prihodki se pojavijo ob odtujitvi dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb ob upoštevanju predhodnega presežka iz prevrednotenja iz naslova predhodne okrepitve finančnih naložb.

Druge prihodke sestavljajo neobičajne postavke in so postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki povečujejo poslovni izd in pojavljajo se v dejansko nastalih zneskih, to so na primer penali, zamudne obresti in naknadno ugotovljeni presežki (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 29).

Tabela 18: Obseg v EUR in struktura v % prihodkov podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	I 08/0 7
Prihodki iz poslovanja	24.307.821,00	95,21	23.956.725,00	99,05	98,56
Čisti prihodki od prodaje	23.481.531,00	91,97	18.791.631,00	77,69	80,03
Sprememba vrednosti zalog proizv. in nedok. proizvodnje	223.699,00	0,88	1.988.100,00	8,22	888,7 4
Drugi poslovni prihodki (s prevredn. poslov. prihodki)	602.591,00	2,36	3.176.994,00	13,13	527,2 2
Prihodki iz financiranja	765.689,00	3,00	57.700,00	0,24	7,54
Finančni prihodki iz deležev	656.816,00	2,57	40.050,00	0,17	6,10
Finančni prihodki iz danih posojil	97,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	108.776,00	0,43	17.650,00	0,07	16,23
Drugi prihodki	457.589,00	1,79	172.895,00	0,71	37,78
Skupaj	25.531.099,00	100,00	24.187.320,00	100,00	94,74

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Tabela 18 na str. 33 nam prikazuje obseg in strukturo prihodkov, na podlagi katere vidimo, da so bili celotni prihodki v letu 2008 za 5,26 % nižji kot leta 2007. V strukturi vseh prihodkov vidimo, da predstavljajo prihodki iz poslovanja v letu 2008 99,05 % vseh prihodkov, v letu 2007 pa 95,21 %. Prihodki iz financiranja in drugi prihodki predstavljajo zanemarljivi delež v strukturi celotnih prihodkov in so bili v letu 2008 manjši kot leto poprej. Tudi prihodki iz poslovanja so bili v letu 2008 nižji kot v letu 2007 in sicer za 1,44 %. Padec prihodkov je imelo negativen vpliv na poslovanje, podjetje je glede na odhodke, ki jih bomo obravnavali v tabeli 19, ustvarilo premalo prihodkov in posledično imelo izgubo.

4.1.2. Odhodki

Odhodki se pripoznajo, če je zmanjšanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju povezano z zmanjšanjem sredstva ali s povečanjem dolga in je to zmanjšanje mogoče zanesljivo izmeriti. Odhodki so stroški, ki se nanašajo na prodano količino blaga v določenem obdobju. Odhodki so sestavljeni iz poslovnih, finančnih in drugih odhodkov (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 30).

Poslovni odhodki se pripoznajo, ko se stroški ne zadržujejo več v vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje oziroma, ko je storitev ali blago prodano. Poslovni odhodki so v načelu enaki vračunanim stroškom v obračunskem obdobju, 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. V poslovne odhodke se vštevata tudi nabavna vrednost prodanega trgovskega blaga in materiala. Prevrednotovalni poslovni odhodki se pripoznavajo v zvezi s slabitvijo in z odtujitvami opredmetenih osnovnih in neopredmetenih sredstev, ter slabitvijo zalog in poslovnih terjatev (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 30).

Finančni odhodki so odhodki za financiranje in odhodki za naložbenje ter tečajne razlike. Pripoznajo se ob obračunu ne glede na plačila, ki so povezana z njimi. Obresti so finančni odhodki v znesku, obračunanem v zadevnem obračunskem obdobju, razen, če so zajete med zaloge. Prevrednotovalni finančni odhodki se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami zaradi njihove slabitve ter v zvezi z okrepitevijo dolgoročnih in kratkoročnih dolgov (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 30).

Druge odhodke sestavljajo neobičajne postavke, ki se izkazujejo v dejansko nastalih zneskih. Drugi odhodki se pripoznajo, ko so izpolnjeni pogoji zanje, na primer: pogodbene kazni, rezervacije za bodoče izgube in podobno (Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana, 2008, str. 30).

Tabela 19: Obseg v EUR in struktura v % odhodkov podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	%	2008	%	I08/07
Odhodki iz poslovanja	25.576.287,00	98,57	25.491.678,00	98,18	99,67
Stroški blaga, materiala in storitve	21.958.711,00	84,63	21.371.072,00	82,31	97,32
Stroški dela	2.821.412,00	10,87	3.185.072,00	12,27	112,89
Odpisi vrednosti	495.671,00	1,91	346.092,00	1,33	69,82
Drugi poslovni odhodki	300.493,00	1,16	589.442,00	2,27	196,16
Odhodki iz financiranja	174.310,00	0,67	414.442,00	1,60	237,76
Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	408,00	0,00	94.338,00	0,36	100,00
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	6.261,00	0,02	10.516,00	0,04	167,96
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	167.641,00	0,65	309.588,00	1,19	184,67
Drugi odhodki	197.060,00	0,76	56.878,00	0,22	28,86
Skupaj	25.947.657,00	100,00	25.962.998,00	100,00	100,06

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Tabela 19 nam prikazuje, da se je obseg in struktura odhodkov iz poslovanja v letu 2008 rahlo zmanjšala in sicer za 0,33 % glede na leto 2007. V strukturi vseh odhodkov nam predstavljajo odhodki iz poslovanja v letu 2008 98,18 % vseh odhodkov in v letu 2007 98,58 % vseh odhodkov. Odhodki iz financiranja in drugi odhodki predstavljajo zanemarljivi delež vseh odhodkov podjetja. V strukturi odhodkov iz poslovanja pa predstavljajo največji delež stroški blaga, materiala in storitev, kar 82,31 % v letu 2008, med tem, ko so stroški dela prisotni v višini 12,27 %. Stroški dela so se glede na leto 2007 povečali za 12,89 %, med tem, ko so se stroški materiala, blaga in storitev v letu 2008 zmanjšali za 2,68 %. Podjetje je imelo nižje odpise v letu 2008 za 30,18 %, kot leto poprej, predvsem zaradi nižje amortizacije.

4.1.3. Poslovni izid

Poslovni izid prikazuje razliko med vsemi prihodki in vsemi odhodki, ki jih je podjetje v določenem obdobju ustvarilo in odraža uspešnost podjetja. Cilj vsakega podjetja je ustvariti

pozitiven poslovni izid, torej dobiček, saj le ta zagotavlja trajno in varno poslovanje. Ugotavljamo ga na različnih nivojih. Najprej ugotovimo poslovni izid poslovanja, ki je razlika med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, nato dodamo razliko med prihodki in odhodki financiranja in nato še razliko med izrednimi prihodki in odhodki. Če ugotovimo dobiček je potrebno odšteti še davek od dobička, da dobimo čisti dobiček podjetja v določenem obdobju .

Tabela 20: Prikaz poslovnega izida za podjetje Gradis GPL v letih 2007 in 2008 v EUR

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
Poslovni prihodki	24.307.821,00	23.956.725,00	98,56
Poslovni odhodki	25.576.287,00	25.491.678,00	99,67
Dobiček ali izguba poslovanja	-1.268.466,00	-1.534.953,00	121,01
Finančni prihodki	765.689,00	57.700,00	7,54
Finančni odhodki	174.310,00	414.442,00	237,76
Dobiček ali izguba iz financiranja	591.379,00	-356.742,00	0
Izredni prihodki	457.589,00	172.895,00	37,78
Izredni odhodki	197.060,00	56.878,00	28,86
Dobiček ali izguba iz izrednega poslovanja	260.529,00	116.017,00	44,53
Celotni dobiček ali izguba	-416.558,00	-1.775.678,00	426,27
Davek iz dobička	0,00	0,00	0,00
Odloženi davki	-15.479,00	1.882,00	0
Čisti dobiček ali izguba	-401.079,00	-1.777.560,00	443,19

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Iz tabele 20, ki prikazuje poslovni izid podjetja v letu 2007 in 2008 lahko vidimo, da je podjetje v obeh opazovanih letih poslovalo z izgubo. Izguba iz rednega poslovanja je bila v letu 2008 za 21,01 % večja od izgube v letu 2007. Tudi pri razliki prihodkov in odhodkov iz financiranja je bil dosežen negativen rezultat, ravno tako je bila dosežena izguba iz izrednega poslovanja, ki je bila višja v letu 2008 kar za 55,47 %. Celotna izguba je bila v letu 2008 kar za 326,27 % višja od izgube v letu 2007, po odbitku odloženih davkov pa je bila višja kar za 343,19 %. Podjetje je v letu 2008, kar smo videli že v vseh predhodnih analizah prodalo del premoženja z namenom, da sanira slabo finančno situacijo v svojem poslovanju. Če podrobno pogledamo, je bilo poslovanje podjetja zelo slabo že v letu 2007 in že v tistem obdobju je bilo potrebno sanacije. Iz različnih poslovnih razlogov se je to zgodilo šele v letu 2008, ko je bilo zamenjano tudi vodstvo podjetja. Podjetje je ustvarilo v prvi polovici leta 2008 bistveno premajhne prihodke (tabela 7, str. 18). Ustvarjeno izgubo je podjetje pokrilo iz prenesenega poslovnega izida, ki je bil ustvarjen s prenosom presežka iz prevredotenja.

4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Mera uspešnosti poslovanja v podjetju ni sam uspeh, temveč je le tega treba izmeriti skladno z načelom racionalnosti vlaganja, ki so bila potrebna za doseg tega uspeha.

Pri ugotavljanju rezultata poslovanja ni pomembna absolutna velikost rezultata, ampak moramo rezultat poslovanja primerjati s sredstvi, ki so jih vložili za doseg tega rezultata, zato mero uspešnosti poslovanja izrazimo kot razmerje med rezultatom in sredstvi:

$$\text{Mera uspešnosti} = \frac{\text{rezultat}}{\text{sredstva}} \quad (6)$$

Rezultat, ki ga prikazujemo v števcu pomeni merjeno količino, sredstva v imenovalcu pa so merilo rezultata. Kot osnovne mere uspešnosti poznamo več kazalnikov, kot so produktivnost, ekonomičnost in dobičkonosnost.

4.2.1. Produktivnost

Produktivnost dela je razmerje med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino dela. Prikazuje nam tehnološko učinkovitost poslovanja. Čim večjo količino poslovnih učinkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju, tem bolj je poslovanje učinkovito.

$$\text{Kazalec produktivnosti dela} = \frac{\text{Pridobljena količina proizvodov ali storitev}}{\text{Porabljena količina dela}} \quad (7)$$

Pridobljeno količino proizvodov ali storitev lahko nadomestimo z vrednostjo celotnih prihodkov ali vrednostjo poslovnih prihodkov, porabljeno količino dela pa lahko izrazimo s povprečnim številom zaposlenih.

Tabela 21: Izračun produktivnosti dela v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Poslovni prihodki	24.307.821,00	23.956.725,00	98,56
2. Povprečno število zaposlenih	100	123	123,00
Produktivnost I (1/2) (EUR/zaposl.)	243.078,21	194.770,12	80,13

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

V tabeli 21 na str. 37 vidimo, da se je produktivnost v podjetju v letu 2008 znižala za 19,87 % oziroma za 48.308,09 € na zaposlenega, glede na leto 2007. Znižali so se poslovni prihodki, povprečno število zaposlenih pa se je povečalo.

Dodana vrednost

Dodano vrednost lahko opredelimo kot povečanje tržne vrednosti, ki je posledica povečanja kakovosti poslovnih učinkov (proizvodov in storitev). Ugotovimo jo tako, da prodajno vrednost poslovnih učinkov zmanjšamo za nabavno vrednost potrebnih prvin. Izkaz dodane vrednosti priča o skrbi podjetja za blaginjo družbe. Obstoj podjetja namreč prebivalstvu zagotavlja delovna mesta, država lahko pobere več dajatev, vlagatelji kapitala in posojilodajalci pa so nagrajeni za tveganje, ki je posledica njihovih naložb. Izkaz dodane vrednosti je pomembno sredstvo za pojasnitev rezultatov poslovanja zaposlenih. Če poslovodstvo pozna dodano vrednost, ima pomembno informacijsko podlago za izdelovanje predračunov poslovanja, poslovno odločanje in nadzorovanje (Dodana vrednost, 2008).

Tabela 22: Dodana vrednost na zaposlenega v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	I 08/07
1.Poslovni prihodki	24.307.821,00	23.956.725,00	98,56
2.Stroški blaga,materiala in storitev	21.958.711,00	21.371.072,00	97,32
3.Drugi poslovni odhodki	300.493,00	589.442,00	196,16
4.Povprečno število zaposlenih	100,00	123,00	123,00
5.Dodana vred.na zap.v EUR (1-2-3/4)	20.486,17	16.229,36	79,22

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

V tabeli 22 sem prikazala dodano vrednost na zaposlenega v podjetju Gradis GP Ljubljana v letih 2007 in 2008. V letu 2008 je bila nižja za 20,78 % glede na leto 2007. Podjetje je doseglo v letu 2008 za 1,44 % nižje poslovne prihodke in tudi stroški blaga, materiala in storitev so bili nižji za 2,68 %, vendar pa so se poslovni odhodki v letu 2008 povečali kar za 96,16 %, kar je imelo vpliv na znižanje dodane vrednosti. Poslovni odhodki so se povečali predvsem zaradi dodatno oblikovanih dolgoročnih rezervacij.

4.2.2. Ekonomičnost

Ekonomičnost nam pove, koliko proizvoda ustvari ena enota poslovnih prvin. Podjetje naj bi doseglo dani rezultat s čim manjšimi stroški ali pa z danimi stroški doseglo čim boljši

rezultat. Ta kazalec lahko izračunamo na več načinov. Lahko primerjamo celotni prihodke z celotnimi odhodki ali pa redne prihodke z rednimi odhodki oziroma poslovne prihodke z poslovnimi odhodki.

Tabela 23: Izračun ekonomičnosti podjetja Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
1. Celotni prihodki	25.531.099,00	24.187.320,00	94,74
2. Celotni odhodki	25.947.657,00	25.962.998,00	100,06
3. Redni prihodki	25.073.510,00	24.014.425,00	95,78
4. Redni odhodki	25.750.597,00	25.906.120,00	100,60
5. Poslovni prihodki	24.307.821,00	23.956.725,00	98,56
6. Poslovni odhodki	25.576.287,00	25.491.678,00	99,67
Celotna ekonomičnost (1/2)	0,9839	0,9316	94,68
Ekonomičnost iz rednega poslovanja (3/4)	0,9737	0,9270	95,20
Ekonomičnost poslovanja (4/5)	0,9504	0,9398	98,88

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Tabela 23 prikazuje, da je kazalec ekonomičnosti v obeh opazovanih letih pod ena, saj so prihodki nižji od odhodkov. Celotna ekonomičnost je bila v letu 2008 nižja za 5,32 %, ekonomičnost iz rednega poslovanja nižja za 4,8 %, ekonomičnost poslovanja pa za 1,12 % glede na leto 2007. Kot je bilo že rečeno, podjetje na večino odhodkov, ki so povezani z nabavo materiala in nekaterih storitev, nima vpliva na višino cene, ker poteka nabava preko matičnega podjetja. Povečati mora prihodke, ki bodo temeljili na lastnem znanju in imelo večjo dodano vrednost.

4.2.3. Dobičkonosnost

Dobičkonosnost in dobiček sta najpomembnejši informaciji o poslovni uspešnosti podjetja.

Dobičkonosnost prikazuje razmerje med dobičkom in vloženimi sredstvi. Za lastnike podjetja je ključni kazalnik uspešnosti poslovanja dobičkonosnost kapitala, ki pokaže razmerje med dobičkom in povprečnim vloženim kapitalom, s katerim je bil dosežen dobiček. Lastnikom je potrebna informacija, koliko je podjetje ustvarilo z njihovim kapitalom. Z vidika podjetja pa je pomemben kazalec tudi dobičkonosnost sredstev, ki nam pove razmerje med dobičkom in vloženimi sredstvi.

Tabela 24: Izračun dobičkonosnosti sredstev in kapitala v podjetju Gradis GPL v letih 2007 in 2008

POSTAVKA	2007	2008	INDEKS 08/07
Čisti dobiček ali izguba	-401.079,00	-1.777.560,00	443,19
Povprečni kapital	2.559.702,00	3.669.602,00	143,36
Povprečna sredstva	14.013.294,00	15.648.494,00	111,67
ROE-donosnost kapitala (1/2)	-0,1567	-0,4844	309,15
ROA-donosnost sredstev (1/3)	-0,0286	-0,1136	396,88

Vir: Izkaz poslovnega izida in bilanca stanja podjetja Gradis GPL za leto 2007 in 2008.

Tabela 24 je prikaz izračuna kazalca dobičkonosnosti, ki pa zaradi izgube, ki jo je podjetje ustvarilo v obeh obravnavanih letih negativen. Izgubo je podjetje v letu 2008 glede na leto 2007 še povečalo in sicer za 343,19 %. O donosnosti kapitala in sredstev zaradi izgube ne moremo govoriti. Vzroke za tako izgubo bi lahko pripisovali več različnim dejavnikom. Eden od njih je prav gotovo slabo vodenje podjetja, posledica je bila zamenjava uprave podjetja v začetku leta 2008, večino vzrokov pa bi lahko povezovali s slabo sklenjenimi posli na podlagi nerealnih cen in rokov.

SKLEP

V diplomskem delu je prikazana analiza poslovanja podjetja Gradis GP Ljubljana v letih 2007 in 2008. V obravnavanih obdobjih je podjetje poslovalo z izgubo, skozi analizo pa lahko ugotovim, da je bilo negativno poslovanje posledica več različnih vzrokov.

Pri analizi finančne funkcije, ki jo podjetje izvaja popolnoma samostojno, sem ugotovila, da je podjetje nekoliko zmanjšalo vrednost kapitala, povečalo je dolgoročne obveznosti in zmanjšalo kratkoročne obveznosti. Podjetju so se izboljšali kazalci plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti, kar je glede na splošne gospodarske razmere in vpliv gospodarske krize pozitivna ugotovitev. Podjetje sicer ne vzdržuje priporočljive stopnje kapitalizacije, vendar je delež kapitala v financiranju še vedno dobrih 20 %, znižalo pa je tudi stopnjo zadolženosti.

Nabava strateških materialov je organizirana preko matičnega podjetja, kar pomeni zelo majhen vpliv na cene dobaviteljev teh materialov. V celotni vrednosti nabave predstavljajo materiali približno 30 %, ostalo so storitve. Tudi nabava dela storitev, poteka preko matičnega podjetja. Glede na velikost nabave, povezane z matičnim podjetjem, podjetje težje obvladuje približno 40 % vseh stroškov.

Analiza prodajne funkcije kaže na dejstvo, da podjetje skuša po primernih prodajnih cenah izvajati prodajo svojih storitev. Kupci so porabniki proračunskih sredstev in privatni investitorji. Podjetje je v letu 2007 ustvarilo kar 67 % prihodkov preko kupcev, ki so bili povezani z koriščenjem sredstev iz proračuna, v letu 2008 pa samo še 32 %. Podjetje se je odločilo za razpršitev svojih kupcev in s tem zmanjšalo tveganje odvisnosti od manjšega števila kupcev in morebitnega neplačevanja. Analize oddaje ponudb in pridobljenih del so pokazale, da je v gradbeništvu izredno velika konkurenca, kar močno znižuje cene in povzroča dajanje nerealno visokih »popustov«, ki negativno vplivajo na poslovanje gradbenih podjetjih.

V podjetju so začeli v letu 2008 več poudarka dajati pridobivanju del na projektih sanacij, saj je na tem področju nekoliko manjša konkurenca, zahtevano je ustrezno strokovno znanje in izkušnje, prihodki pa imajo večjo dodano vrednost in pozitivno vplivajo na poslovanje. Ta preusmeritev pa je povezana tudi s strokovnimi kadri, ki so podjetju potrebni pri opravljanju take dejavnosti.

Analiza zaposlenih je pokazala, da je imelo podjetje konec leta 2008 zaposlenih 127 ljudi in da je bila povprečna starost zaposlenih 44 let. Več kot polovica zaposlenih ima IV. in V. stopnjo izobrazbe, medtem, ko ima VI. in VII. stopnjo izobrazbe 1% vseh zaposlenih. S ciljem, ki si ga je postavilo podjetje, da bo pridobivalo posle, ki so povezani s sanacijami različnih objektov z večjo dodano vrednostjo, bi bilo potrebno, da podjetje poveča število zaposlenih z najvišjim strokovnim znanjem ali pa najame ustrezne zunanje sodelavce.

Pri analizi sredstev je opaziti zmanjšanje dolgoročnih sredstev predvsem zaradi prodaje zemljišča in proizvodne hale za več kot 60 %. Zmanjšanje sredstev je imelo svoj negativen in pozitiven vpliv. Če pogledamo pozitivnega lahko rečemo, da je konec leta 2008 že bilo čutiti vpliv gospodarske krize, denarni tok večine podjetij se je zelo poslabšal, podjetje Gradis GP Ljubljana, pa je imelo zaradi omenjene prodaje veliko boljšo likvidnost. Svoje obveznosti je lahko tekoče poravnavalo in si tako ustvarilo dobro izhodišče pri pridobivanju novih poslov. Učinek prodaje je bil zaradi gospodarske krize toliko večji, saj banke konec leta 2008 niso več servisirale podjetij s krediti v tolikšni meri kot so pričakovala podjetja.

Analiza poslovnega uspeha je pokazala, da je podjetje ustvarilo bistveno premalo prihodkov glede na ustvarjene stroške. Edina pot, ki omogoča izboljšanje poslovanja je, da podjetje poveča svoje prihodke in da so ti prihodki z bistveno večjo dodano vrednostjo. Pomembno je, da bi podjetje pridobilo tako strukturo poslov, kjer bo lahko prodalo tudi svoje znanje. Odhodki poslovanja so v letu 2008 ostali na isti ravni kot leto poprej. Podjetje pa je nastale izgube, ustvarjene v analiziranih letih, pokrilo iz prenesenega dobička preteklih let.

Če podjetju ne bo uspelo ustvariti več prihodkov kot odhodkov v svojem nadaljnjem poslovanju, bo prisiljeno odpuščati zaposlene oziroma bo verjetno politika lastnika vodila v smer prestrukturiranja podjetja, saj je cilj vsakega podjetja in pričakovanje vsakega lastnika, da je poslovanje podjetja pozitivno in da ustvarja dobiček.

LITERATURA IN VIRI

1. Bilanca stanja podjetja Gradis GP Ljubljana, na dan 31.12.2007.
2. Bilanca stanja podjetja Gradis GP Ljubljana, na dan 31.12.2008.
3. Bruto domači proizvod. Najdeno 17. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/clanek/99521>.
4. Definicija dodane vrednosti. Najdeno 17. februarja 2010 na spletnem naslovu http://www.fm-kp.si/zalozba/ISSN/1854-4231/3_379-390.pdf.
5. Hočevar, M., Igličar, A. & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GP Ljubljana, za leto 2007.
7. Izkaz poslovnega izida podjetja Gradis GP Ljubljana, za leto 2008.
8. Javna naročila. Najdeno 12. januarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.enarocanje.si/?podrocje=portal>.
9. Kadrovska evidenca podjetja Gradis GP Ljubljana (2007).
10. Kadrovska evidenca podjetja Gradis GP Ljubljana (2008).
11. Kavčič, S., Klobučar-Mitrovič, N. & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
12. Letno poročilo podjetja Gradis GP Ljubljana za leto 2008.
13. Lipičnik, B. (1997). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: ČGP Delo-Tozd Gospodarski vestnik.
15. Mihelčič, M. (2000). *Poslovne funkcije*. Ljubljana: Fakulteta za računalništvo in informatiko.
16. Potočnik, V. (2000). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Pučko, D. (1998). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Pučko, D. & Rozman, R. (1998). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

19. Si-Stat podatkovni portal. Statistični urad Republike Slovenije. Najdeno 17. decembra 2009 na spletnem naslovu
[http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko, 2009.](http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko,2009)
20. Standardna klasifikacija dejavnosti . Gospodarska zbornica Slovenije. Najdeno 17. februarja 2010 na spletnem naslovu
[http://www.gzs.si/slo/panoge/zbornica_gradbenistva_in_industrije_gradbenega_materiala/clanstvo_clani_klasifikacije_podatkovne_baze/standardna_klasifikacija_dejavnostiskd_prenovljena.](http://www.gzs.si/slo/panoge/zbornica_gradbenistva_in_industrije_gradbenega_materiala/clanstvo_clani_klasifikacije_podatkovne_baze/standardna_klasifikacija_dejavnostiskd_prenovljena)
21. Slovenski računovodski standardi. (2006). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
22. Turk, I. (2003). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe*. (2. izdaja) Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

PRILOGA

Tabela 1: Preračunani podatki Bilance stanja podjetja Gradis GPL na dan 31.12.2007 in 31.12. 2008

BILANCA STANJA	Tekoče		Stalne		Tekoče	Stalne	Tekoče
GRADIS GP LJUBLJANA	Gradis GPL						
v evrih	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2006
	bilančni p.	prerač.p.	bilančni p.	prerač.p.	bilančni p.	prerač.p.	bilančni p.
A. Dolgoročna sredstva	2.483.676	6.529.631	6.395.329	3.906.344	3.623.696		
I. Neopred. sredstva in dolg. akt.čas.razmejitve	241.880	292.291	286.279	363.853	337.526		
1. Neopredmetena sredstva	241.880	292.291	286.279	363.853	337.526		
a) Dolgoročne premoženjske pravice	241.880	292.291	286.279	363.853	337.526		
II. Opredmetena osnovna sredstva	1.195.016	5.443.742	5.331.775	1.751.675	1.624.930		
1. Zemljišča in zgradbe	922.315	4.831.422	4.732.049	944.969	876.595		
a) Zemljišča	868.185	4.484.404	4.392.168	519.697	482.094		
b) Zgradbe	54.130	347.019	339.881	425.272	394.501		
2. Proizvajalne naprave in stroji	229.064	322.794	316.155	696.082	645.716		
3. Druge naprave in oprema	43.637	70.505	69.055	110.623	102.619		
4. Opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo	0	219.021	214.516	0	0		
a) Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	0	219.021	214.516	0	0		
III. Naložbene nepremičnine	459.495	72.158	70.674	0	0		
IV. Dolgoročne finančne naložbe	546.925	665.677	651.985	1.747.727	1.621.268		
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	546.925	665.677	651.985	1.744.950	1.618.692		
a) Delnice in deleži v družbah v skupini		0	0	0	0		
b) Delnice in deleži v pridruženih podjetjih		0	0	1.284.531	1.191.587		
c) Druge delnice in deleži	40.646	137.717	134.884	22.887	21.231		
č) Druge dolgoročne finančne naložbe	506.279	527.960	517.101	437.532	405.874		
2. Dolgoročna posojila		0	0	2.777	2.576		
a) Dolgoročna posojila drugim		0	0	2.777	2.576		
V. Odložene terjatve za davek	40.360	55.763	54.616	43.090	39.972		
B. Kratkoročna sredstva	13.680.550	8.207.081	8.038.277	9.041.232	8.387.043		
I. Sredstva za prodajo	0	0	0	0	0		
II. Zaloge	2.775.964	851.262	833.753	901.661	836.420		
1. Material	275.964	328.612	321.853	577.976	536.156		
2. Nedokončana proizvodnja	2.500.000	522.650	511.900	323.685	300.264		
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	18.511	18.130	18.920	17.551		
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	18.511	18.130	18.920	17.551		
a) Druge kratkoročne finančne naložbe	0	18.511	18.130	18.920	17.551		
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	10.436.792	6.725.861	6.587.523	7.949.237	7.374.060		
1. Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	4.566.189	2.998.116	2.936.451	4.060.687	3.766.871		
2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	5.751.831	3.653.996	3.578.840	3.438.390	3.189.601		
3. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	118.772	73.749	72.232	450.160	417.588		
V. Denarna sredstva	467.794	611.447	598.871	171.415	159.012		
C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	118.075	277.974	272.257	64.324	59.670		
D. SKUPAJ SREDSTVA	16.282.301	15.014.686	14.705.863	13.011.901	12.070.409		
E. ZUNAJBILANČNA SREDSTVA	12.988.119	13.188.250	12.916.993	5.895.051	5.468.507		

BILANCA STANJA	Teškoče	Stalne	Teškoče	Stalne	Teškoče
GRADIS GP LJUBLJANA	Gradis GPL				
v evrih	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2006
	bilančni p.	prerač.p.	bilančni p.	prerač.p.	bilančni p.
A. Kapital	3.262.627	3.712.576	3.636.215	1.406.827	1.305.034
I. Vpoklicani kapital	817.397	834.562	817.397	2.741.783	2.543.398
1. Osnovni kapital	817.397	834.562	817.397	881.154	817.397
II. Rezerve iz dobička	0	0	0	1.485	1.378
1. Zakonske rezerve	0	0	0	1.485	1.378
III. Presežek iz prevrednotenja	662.092	3.265.432	3.198.268	525.673	487.637
IV. Preneseni čisti poslovni izid	1.783.138	0	0	-1.862.115	-1.727.379
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta	0	-387.418	-379.450	0	0
B. Rezervacije in dolg.pasivne čas. razmejitev	727.457	452.098	442.799	383.824	356.052
1. Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti	336.072	278.816	273.081	187.349	173.793
2. Druge rezervacije	315.078	132.730	130.000	171.292	158.898
3. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	76.307	40.552	39.718	25.183	23.361
C. Dolgoročne obveznosti	2.471.470	841.944	824.627	55.803	51.765
I. Dolgoročne finančne obveznosti	2.305.947	29.075	28.477	2.976	2.761
1. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	2.300.000	0	0	0	0
2. Druge dolgoročne finančne obveznosti	5.947	29.075	28.477	2.976	2.761
II. Dolgoročne poslovne obveznosti		0		52.826	49.004
1. Druge dolgoročne poslovne obveznosti		0		52.826	49.004
III. Odložene obveznosti za davek	165.523	812.869	796.150	0	0
Č. Kratkoročne obveznosti	8.525.887	9.990.256	9.784.776	10.891.252	10.103.202
I. Kratkoročne finančne obveznosti	22.971	1.281	1.255	4.381	4.064
1. Druge kratkoročne finančne obveznosti	22.971	1.281	1.255	4.381	4.064
II. Kratkoročne poslovne obveznosti	8.502.916	9.988.975	9.783.521	10.886.871	10.099.138
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	2.463.632	5.582.838	5.468.010	4.920.767	4.564.719
2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	3.816.362	4.083.172	3.999.189	4.630.544	4.295.495
3. Kratkoročne menične obveznosti		0	0	846.567	785.313
4. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	744.123	64.721	63.390	223.289	207.133
5. Druge kratkoročne poslovne obveznosti	1.478.799	258.244	252.932	265.703	246.478
D. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	1.294.860	17.812	17.446	274.196	254.356
E. SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	16.282.301	15.014.686	14.705.863	13.011.901	12.070.409
F. ZUNAJBILANČNE OBVEZNOSTI	12.988.119	13.188.250	12.916.993	5.895.051	5.468.507
HICP dec08/dec07 = 102,1 HICP dec07/dec06 = 105,6 HICP dec08/06 = 107,8					

Vir: Letno poročilo podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008

Tabela 2: Preračunani podatki Izkaza poslovnega izida za obdobje od 1.1.do 31.12.2007 in od 1.1. do 31.12.2008

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA
GRADIS GP Ljubljana

I2008/2007=
105,7

I2007/2006=
103,6

I2008/2006=
109,5

v evrih

	Tekoče	Stalne	Tekoče	Stalne	Tekoče
	2008	2007	2007	2006	2006
1. Čisti prihodki od prodaje	18.791.631	23.481.531	22.215.261	21.989.424	20.081.666
a) Čisti prihodki od prodaje doseženi na domačem trgu	18.791.631	23.481.531	22.215.261	21.989.424	20.081.666
b) Čisti prihodki od prodaje doseženi na tujem trgu		0		0	
2. Sprememba vrednosti zalog proizv.in nedok. proizvodnje	1.988.100	223.699	211.636	328.789	300.264
3. Drugi poslovni prihodki (s prevredn.poslov.prihodki)	3.176.994	602.591	570.096	1.356.857	1.239.139
4. Stroški blaga, materiala in storitve	21.371.072	21.958.711	20.774.561	19.214.294	17.547.300
a) Nab.vrednost prod.blaga in mat. ter stroški porab.mat.	5.459.500	6.001.481	5.677.844	6.248.390	5.706.292
b) Stroški storitev	15.911.572	15.957.230	15.096.717	12.965.904	11.841.008
5. Stroški dela	3.185.072	2.821.412	2.669.264	3.260.716	2.977.823
a) Stroški plač	1.935.493	1.686.212	1.595.281	1.919.185	1.752.680
b) Stroški socialnih zavarovanj	827.978	786.305	743.903	898.165	820.242
- Stroški pokojninskih zavarovanj	514.440	495.009	468.315	563.461	514.576
c) Drugi stroški dela	421.601	348.895	330.080	443.367	404.901
6. Odpisi vrednosti	346.092	495.671	468.941	553.314	505.310
a) Amortizacija	213.992	366.653	346.881	455.355	415.849
b) Prevrednot. poslovni odh. pri neopr.sred. in opr.osn.sred.	6.873	20.772	19.652	57.986	52.955
c) Prevrednot. poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	125.227	108.245	102.408	39.974	36.506
7. Drugi poslovni odhodki	589.442	300.493	284.289	531.842	485.700
8. Finančni prihodki iz deležev	40.050	656.816	621.396	20.588	18.802
a) Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini		0		0	
b) Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah		626.219	592.449	0	
c) Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	380	201	190	0	
č) Finančni prihodki iz drugih naložb	39.670	30.396	28.757	20.588	18.802
9. Finančni prihodki iz danih posojil		97	92	492	449
a) Finančni prihodki iz posojil, danih drugim		97	92	492	449
10. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	17.650	108.776	102.910	115.051	105.069
a) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v sk.	11.940	47.492	44.931	51.783	47.290
b) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	5.710	61.284	57.979	63.268	57.779
11. Finančni odhodki iz oslab. in odp. fin. naložb	94.338	408	386	31.497	28.764
a) Drugi prevrednotovalni finančni odhodki	94.338	408	386	31.497	28.764

se nadaljuje...

...nadaljevanje

12. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	10.516	6.261	5.923	31.571	28.832
a) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v sk.		0		4.654	4.250
b) Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	10.516	6.261	5.923	3.402	3.107
c) Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti		0		23.515	21.475
13. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	309.588	167.641	158.601	245.565	224.260
a) Finančni odhodki iz poslovnih obv.do družb v sk.	252.234	77.061	72.905	93.775	85.639
b) Finančni odhodki iz obv. do dobavit. in menične obv.	55.108	82.655	78.198	139.079	127.013
c) Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	2.246	7.925	7.498	12.711	11.608
14. Drugi prihodki	172.895	457.589	432.913	141.258	129.003
15. Drugi odhodki	56.878	197.060	186.433	53.479	48.839
16. Davek iz dobička	0	0	0	0	0
17. Odloženi davki	1.882	-15.479	-14.644	0	0
18. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-1.777.560	-401.079	-379.450	30.183	27.564

Vir: Letno poročilo podjetja Gradis GPL za leti 2007 in 2008