

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
ELEKTRONČEK D.D. V LETIH 2007 IN 2008**

TOMISLAV MARINIČ

IZJAVA

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

V Ljubljani, dne _____ Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 ZGODOVINA IN RAZVOJ IGRALNIŠTVA V SLOVENIJI IN SVETU	2
1.1 RAZVOJ IGRALNIŠTVA V SVETU	3
1.1.1 <i>Evropske igralnice</i>	3
1.1.2 <i>Ameriške igralnice</i>	3
1.1.3 <i>Igralnice na daljnem vzhodu</i>	3
1.2 RAZVOJ IGRALNIŠTVA V SLOVENIJI.....	4
2 ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ELEKTRONČEK D.D.	5
2.1 O PODJETJU ELEKTRONČEK D.D.....	5
2.2 FINANČNA ANALIZA PODJETJA	7
2.3 ANALIZA IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA	7
2.3.1 <i>Analiza prihodkov</i>	7
2.3.2 <i>Analiza odhodkov</i>	8
2.3.3 <i>Analiza poslovnega izida</i>	9
2.4 ANALIZA BILANCE STANJA	11
2.4.1 <i>Analiza sredstev</i>	11
2.4.2 <i>Analiza stalnih sredstev</i>	12
2.4.3 <i>Analiza gibljivih sredstev</i>	15
2.4.4 <i>Obratna sredstva in obračanje obratnih sredstev</i>	16
2.4.5 <i>Analiza nabave</i>	18
2.5 FINANČNA ANALIZA S KAZALNIKI	19
2.5.1 <i>Analiza poslovne uspešnosti</i>	19
2.5.2 <i>Analiza gospodarnosti ali ekonomičnosti poslovanja</i>	20
2.5.3 <i>Analiza rentabilnosti ali donosnosti</i>	21
2.5.4 <i>Analiza produktivnosti dela</i>	22
2.5.5 <i>Analiza zaposlenih po strukturi</i>	23
2.5.6 <i>Analiza financiranja</i>	24
2.5.7 <i>Spremljanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev</i>	25
2.5.8 <i>Analiza kazalnikov stanja financiranja</i>	26
2.5.9 <i>Analiza finančne stabilnosti</i>	27
2.5.10 <i>Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti</i>	29
SKLEP	30
LITERATURA IN VIRI	32

Uvod

Dejstvo je, da so igre na srečo, v taki ali drugačni obliki, prisotne skozi vso zgodovino človeštva. V antiki so germanska ljudstva zastavljala svoje žene, otroke in celo lastno svobodo. V 12. in 13. st. se pojavijo stave na konjskih dirkah, v 16. st. se pojavijo prve loterije, v letu 1895 pa je Charles Fay zgradil prvi igralni avtomat (Collins, 2003, str. 46). Danes igralniška industrija postaja dejavnost, namenjena širokim množicam.

Tudi v podjetju Elektronček vidijo v igrah na srečo vizijo, ki naj bi jih popeljala na sam vrh proizvajalcev opreme za igralnice. Večinski lastnik in predsednik nadzornega sveta v podjetju Elektronček d.d. Jože Pečečnik je v intervjuju za eno izmed slovenskih revij dejal: "To je edini posel, ki prinaša denar, drugeje samo zapravljamo. Moji cilji so v prihodnjih letih prodati preostali, 50-odstotni delež v družbi Elektronček za primerno večjo kupnino, po kateri je bil prodan prvi delež. Dve ali tri leta nameravamo v Ameriki še hoditi po kolenih in prositi za igralniško licenco v ameriški zvezni državi Nevada. Dokazati moram, da sem poštena in kredibilna oseba, ki ima za seboj tako poslovanje, da lahko pridobi igralniško licenco." (Manager, 2007, str. 22), kar mu je v letu 2008 tudi uspelo.

Po mnenju Jožeta Pečečnika torej družba dobro posluje, kar pa nameravam v tej diplomski nalogi raziskati tudi sam. Diplomsko delo je strukturirano iz dveh delov. V prvem – uvodnem delu bom predstavil igralništvo kot eno izmed panog slovenskega gospodarstva, kamor posredno spada tudi podjetje Elektronček d.d.. V drugem delu pa sledi analiza poslovanja podjetja po posameznih kategorijah. Za analizo poslovanja obstaja kar nekaj tehnik in metod, vendar je v praksi največkrat uporabljena analiza s finančnimi kazalci. Z analizami se razkrije, kakšno je dejansko finančno stanje in ali je izkazan dobiček res pravi ekonomski dobiček ali pa je le plod računovodskih manipulacij. Pri izvedbi analize bom uporabil predvsem podatke iz računovodskih izkazov podjetja (bilanca stanja, izkaz poslovnega izida) in nekatere druge interne podatke iz evidenc podjetja ter časopisnih člankov iz strokovnih revij.

Po sami predstavitvi podjetja Elektronček d.d. in njegove organizacijske strukture, bom najprej analiziral uspešnost poslovanja podjetja, kamor spadajo analiza prihodkov, odhodkov ter poslovnega uspeha. Temu sledi analiza sredstev, ki jih podjetje potrebuje za svoje delovanje. Pri tem bom analiziral vsako kategorijo sredstev kot samostojno entiteto, torej ločil med sabo neopredmetena stalna, opredmetena stalna ter gibljiva sredstva. Na drugi strani bom poleg sredstev analiziral tudi obveznosti do virov podjetja ter pri tem uporabil tudi kazalnike finančne stabilnosti. Po analizi zaposlenih bom diplomsko nalogo zaokrožil še z analizo uspešnosti podjetja s pomočjo osnovnih kazalnikov gospodarnosti, produktivnosti in rentabilnosti.

Glavni namen diplomskega dela je spoznati delovanje in poslovanje podjetja Elektronček d.d. v analiziranem obdobju ter ugotoviti, kateri so tisti dejavniki, ki pozitivno oziroma negativno vplivajo in so vplivali na uspešnost poslovanja analiziranega podjetja.

1 Zgodovina in razvoj igralništva v Sloveniji in svetu

Pri preučevanju zgodovine kultur in civilizacije vedno znova naletimo na pojav igre. Igra je vir, iz katerega se obnavlja človeško sožitje in spodbuja spremembe v tem sožitju. Igra je stara prav toliko, kot kultura sama. Če pomislimo, da se igrajo tudi živali, spoznamo, da je igra starejša celo od človeške kulture, saj je mogoče odkriti in zasledovati sledi, ki jih je zapustila igra v materialni kulturi. Te sledi kažejo, da je igra od nedolžnega razvedrila, s katerim so si ljudje krajšali čas, do strastne hazardne igre, vplivala na razvoj kulture in posredno tudi gospodarstva (Lapanja, 2000, str. 14).

Igre na srečo so marsikomu krojile njegovo usodo. Kljub zakonskim prepovedim je število privrženecv iger na srečo v Evropi in pri nas raslo. Pojavile so se nove igre: državna loterija in tombola kot družabni dogodek. Igre na srečo so se v teku stoletij nepretrgoma odvijale na prostem, v kavarnah in igralnicah, kasneje so se preselile celo na domač kavč (mobilno, internetno igralništvo) (Mihelič, 1993, str. 1).

Igra kot dejavnost je:

- določena v času in prostoru,
- nepredvidljiva,
- definirana s pravili,
- fiktivna v odnosu do življenja.

Igra ni le razvedrilo posameznika, je predvsem dokazovanje lastnih zmožnosti. Vsebuje element tekmovalnosti, zato igralec potrebuje družbo. Tudi hazardne igre so bolj atraktivne sredi množice, kot v osamljenosti. S tem je igralčevo vzburjenje in s tem njegovo zadovoljstvo intenzivirano z vzburjenjem množice. Za vse igre veljajo določena pravila, katerim je potrebno slediti. Tehnična osnova vsake igre so pravila, ki predstavljajo institucionalno bistvo. Svoboda pa je motor igre in izziva oblikovanje vedno znova nove oblike iger (Luin, 1999, str. 31).

1.1 Razvoj igralništva v svetu

1.1.1 Evropske igralnice

Začetki novodobnih evropskih igralnic v Zahodni Evropi segajo v 17. in 18. stoletje. V 19. stoletju so se igralnice razširile po vsej Evropi. Prve evropske igralnice se pojavljajo v bogatih mestnih kneževinah kot so Benetke. Znana je igralnica Ridotto, ki so jo ustanovili leta 1626 v palači San Moise. Zaradi igralskih strasti je s tem obubožalo veliko uglednih beneških družin, zato je dož leta 1774 igralnico Ridotto zaprl. Na osnovi tradicionalne povezanosti termalnih središč s hazardom se v 18. stoletju pojavi kot središče igralskega življenja Casino Spa v Belgiji, v 19. stoletju pa se je igralništvo preselilo v nemška termalna letovišča v Wiesbadnu, Baden Badnu in Bad Homburgu. V drugi polovici 19. stoletja, natančneje leta 1861, so odprli danes najznamenitejšo evropsko igralnico v kneževini Monaco (Lapanja, 2000, str. 20).

1.1.2 Ameriške igralnice

Kratka, a burna zgodovina ameriškega igralništva ima izredno liberalen odnos do hazarda, še posebno na divjem zahodu, ko so v času zlate mrzlice postavili igralni salon v vsak večji kraj. Na reki Mississippi je bila igralska ponudba prisotna na rečnih ladjah, ki so plule med pristanišči. V Nevadi so leta 1931 prvi legalizirali igralništvo.

Tako se začne sodobno igralništvo, ki ga posodablja neonski blišč in množice turistov, sedečih za igralskimi avtomati. Zametek mega zabavišč sega v leto 1946, v puščavsko mesto Las Vegas, kjer je ta blišč rasel in vrhunec dosegel leta 1993 z odprtjem treh največjih igralnic na svetu. Američani so iz igralskega ustvarili industrijo, saj je le petnajst let potem, ko se je legalizacija igralskega preselila iz samo dveh glavnih ameriških igralskih mest na teritorij celotnih Združenih držav, igralništvo ustvarilo 500.000 novih delovnih mest. Začetki igralskega so povezani s kalifornijskim mogotcem Benjaminom Sieglom, imenovanim Bugsy, ki je leta 1946 sredi puščave postavil prvi veliki Casino – Flamingo in z njim temelje največjemu igralskemu mestu na svetu (Lapanja, 2000, str. 21).

1.1.3 Igralnice na daljnem vzhodu

Tu so igralnice obstajale že pred evropskimi, njihov razvoj je bil precej drugačen. Razlogi so v dejstvu, da je v Evropi veliko število narodov in s tem povezanih problemov pri prenosu denarja preko državnih meja. Za ta tip igralnic je značilno, da je njihova ciljna skupina vrhnji sloj prebivalstva. Igralnice so klasične, po videzu nespremenjene že vrsto let, grajene iz dragih materialov, vstop vanje je dovoljen le v večerni toaleti, njihovi prihodki na gosta so visoki, igra pa se odvija predvsem na igralnih mizah (Lapanja, 2000, str. 6).

1.2 Razvoj igralništva v Sloveniji

Sodobno igralništvo v Sloveniji se je začelo z letom 1964, ko so odprli Casino Portorož, naslednje leto pa igralnico na Bledu. Namenjena sta bila predvsem turistom – inozemskim gostom, nizko obdavčene dobičke pa so vlagali v razvoj turistične infrastrukture tega območja. Do velikih premikov je prišlo po ustanovitvi podjetja HIT iz Nove Gorice po letu 1984, ko so odprli prvo igralnico Park ob italijanski meji. Sledila je izjemna rast tega podjetja s konceptom ameriške zabaviščno-igralniške ponudbe. Tudi to podjetje je reinvestiralo visoke dobičke in odprlo še štiri igralnice. Igralništvo je do leta 1994 za lastni razvoj namenilo skoraj petino prihodkov, od takrat pa je ta dejavnost na slovenskem stagnirala. Tranzicijski in lastninski proces ni potekal tako, da bi dejavnost lahko izrabila tržne možnosti - konkurenčna prednost pred tujimi ponudniki, kot je to storila družba HIT d.d., ki je razširila zabavni in razvedrilni del programa (Deželak, 2002, str. 13).

Število neposredno zaposlenih v igralniški dejavnosti, torej v igralnih salonih in igralnicah, se je v obdobju od 1985 do 2005 skoraj posedmerilo. S pogodbeno zaposlenimi sedaj šteje preko 2.000 delavcev. V Tabeli 1 so zajeti le neposredno zaposleni v igralnicah. Če upoštevamo tudi zaposlene preko študentskega servisa, ocenjujemo, da je celotno število zaposlenih v igralniški dejavnosti do 15% višje od prikazanega v tabeli.

Tabela 1: Število zaposlenih v igralništvu za obdobje 1985-2005

Leto	HIT Nova Gorica	Casino Portorož	Casino Bled	Casino Maribor	Casino Ljubljana	Skupaj
1985	79	188	41	-	-	308
1990	309	264	42	64	-	679
1995	1.440	450	53	60	52	2.055
2000	1.522	382	52	53	42	2.051
2005	1.561	411	55	54	42	2.123

Vir: U. Petrič, Igre na srečo in internet, 2005, str. 34.

2 Analiza poslovanja podjetja Elektronček d.d.

Pojem analize poslovanja posamezni avtorji različno opredeljujejo, vendar se v teh opredelitvah vedno ponavljajo vsaj nekateri skupni elementi. V grobem lahko analiziranje poslovanja pravne entitete opredelimo kot proces spoznavanja (proučevanja) določenega pojava, v našem primeru poslovnih kazalcev, izkazov ter vseh ostalih internih ter eksternih dejavnikov, ki vplivajo na samo delovanje družbe, vse predvsem z razlogom, da dobimo informacije o samem podjetju ter možnosti za izboljšave poslovanja. To pomeni, da analiziramo z namenom, da bi odločali, tej odločitvi pa naj bi sledilo ciljno izboljšanje uspešnosti. Najbolj uveljavljena definicija analize poslovanja v slovenskem prostoru je Lipovčeva opredelitev. Po Lipovcu (1983, str. 15) je analiza poslovanja proces sistematičnega spoznavanja konkretnega poslovanja podjetja z določenim ekonomsko organizacijskim namenom. če je predmet analize poslovanje konkretne gospodarske združbe, analizo opravljamo z namenom, da bi lahko sprejeli ukrepe za izboljšanje uspešnosti poslovanja.

Bistvo analize poslovanja je, kako izboljšati uspešnost gospodarjenja, medtem ko je namen analize poslovanja doseči kar največjo uspešnost poslovanja. Analizo poslovanja podjetja lahko razdelimo na dva aspekta, in sicer finančna analiza (analiza bilance stanja, izkaza poslovnega izida, izkaz finančnih tokov) ter analiza osnovnih funkcij podjetja (nabavna, prodajna, kadrovska, proizvodna ter finančna funkcija). Čeprav ima podjetje mnogo ciljev, izstopa tisti, ki je v osnovi opredeljen kot maksimiranje razmerja med vrednostjo rezultata in vrednostjo vlaganj v poslovanje. V nadaljevanju bom najprej predstavil podjetje Elektronček d.d. in nato analiziral posamezne prvine poslovanja v letih 2007 in 2008.

2.1 O podjetju Elektronček d.d.

Matična družba Elektronček d.d. je delniška družba s sedežem v Mengšu, kjer se odvija celotno poslovanje družbe. Družba je bila ustanovljena konec leta 1989 in je definirana kot velika družba, saj je imela v letu 2007 povprečno zaposlenih 105 delavcev.

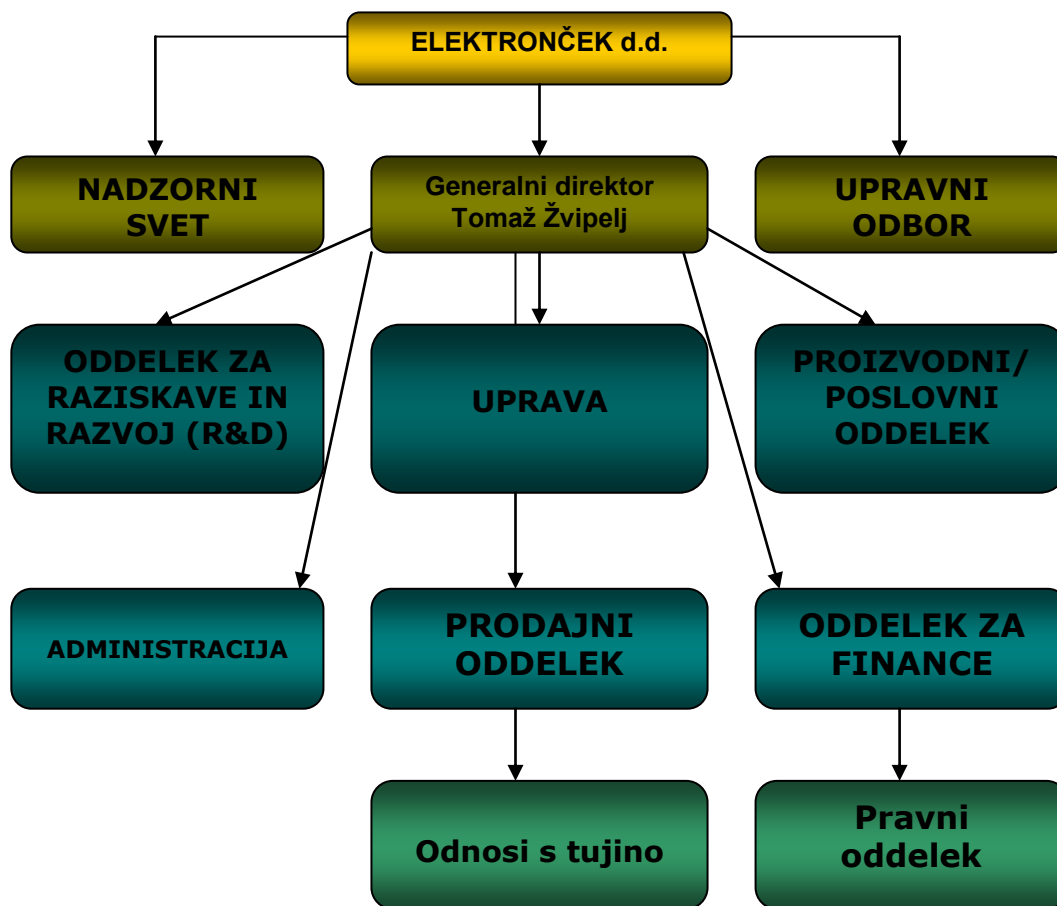
Družba je registrirana za več dejavnosti in se v pretežni meri ukvarja s proizvodnjo in razvojem elektronsko vodenih igralnih avtomatov za igre na srečo, ki jih proizvaja v Sloveniji in jih prodaja doma in v tujini. Njihova strategija je postati vodilni proizvajalec elektronskih avtomatskih igralniških enot.

Poleg proizvodnje in prodaje igralnih aparatov se družba ukvarja tudi z dejavnostjo prirejanja posebnih iger na srečo, gostinstvom in hotelskimi storitvami, in sicer v okvirju hčerinske družbe Kongo Hotel & Casino d.d..

Prav tako pa se Skupina Elektronček tudi že vrsto let trudi in vlaga tudi v razvoj širše družbene skupnosti na različnih področjih, kot so kultura, šport in pomoč brezposelnim ter ostalim pomoči potrebnim. Družba je zlati sponzor prireditve Neskončnost je večnost, glavni sponzor nogometnemu klub NK Interblock, sponzor košarkaškega turnirja invalidov Pogačnikov memorial, sponzor UKC Ljubljana za nakup mobilne ultrazvočne naprave za otroke ter donator pomoči številnim, ki jo potrebujejo.

Družbo vodi generalni direktor Tomaž Žvipelj, nadzorni svet družbe pa sestavljajo predsednik Jože Pečečnik, podpredsednik g. Nicholas Khin in član Rok Uhan (Letno poročilo, 2008, str. 4). Organizacijska struktura je prikazana na Sliki 1.

Slika 1: Organigram podjetja Elektronček d.d.



Vir: Elektronček d.d., 2008.

2.2 Finančna analiza podjetja

Vsak ekonomski subjekt pri svojem delovanju teži k čim uspešnejšemu poslovanju. O uspehu poslovanja lahko govorimo takrat, kadar dosežemo postavljeni cilj. Najpogosteje navedeni cilji poslovanja oziroma različne opredelitve uspeha so (Mramor, 1993, str. 17):

- maksimiranje dobička,
- maksimiranje prodaje,
- maksimiranje tržnega deleža,
- preživetje in
- doseganje zadovoljive ravni dobička.

Ti cilji so pogosto povezani med seboj in se prepletajo z ostalimi parcialnimi cilji. Slovenski računovodski standardi opredeljujejo kot temeljni poslovni izid dobiček podjetja oziroma presežek prihodkov nad odhodki. Ugotavljanje uspeha ima pomembno vlogo, saj kaže, kako podjetje posluje ter omogoča popravljanje posledic in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešnost (Pučko & Rozman, 2000, str. 216).

2.3 Analiza izkaza poslovnega izida

2.3.1 Analiza prihodkov

S prihodki razumemo celotno vrednost, ki jo podjetje ustvari s svojim poslovanjem v določenem obdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo prodanih količin, zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki prav tako pripomorejo k povečanju poslovnega izida (Turk & Melavc, 1994, str. 71).

Prihodki od prodaje po SRS 18.4 sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju. Usredstveni lastni proizvodi so proizvodi, ki jih ustvari podjetje in jih nato zajame med svoja opredmetena osnovna sredstva. To so učinki, ki jih podjetje ustvari in uporabi za svoje potrebe. Finančni prihodki pa SRS 18.7 so prihodki od naložbenja. Pojavljajo se v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami, pa tudi v zvezi s terjatvami. Sestavljajo jih obračunane obresti, deleži v dobičku drugih in prevrednotovalni finančni prihodki. Druge poslovne prihodke po SRS 18.5 sestavljajo subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije, premije in podobni prejemki. Izredni prihodki so neobičajne postavke, ki v obravnavanem poslovnem letu povečujejo izid iz rednega poslovanja.

V tabeli 2 sta prikazana obseg in struktura prihodkov družbe Elektronček d.d v letih 2007 in 2008. Podatke med seboj tudi primerjam.

Tabela 2: Obseg in struktura prihodkov družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Poslovni prihodki	46.979.108	99,39%	31.746.507	99,15%	67,58
Finančni prihodki	268.509	0,57%	217.808	0,68%	81,12
Izredni prihodki	19.800	0,04%	53.124	0,17%	268,30
SKUPAJ	47.267.417	100,00%	32.017.439	100,00%	67,74

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Iz tabele 2 je razvidno, da so se v podjetju Elektronček d.d. celotni prihodki leta 2008 v primerjavi z letom 2007 zmanjšali za 32,26 %. Do tega pomanjšanja je prišlo predvsem zaradi pomanjšanja poslovnih prihodkov, ki so padli za 32,42 %, v največji meri zaradi skorajšnje zasičenosti trgov, na katerih je bil Elektronček prisoten ter nedovzetnosti obstoječih ter novih trgov za njihovo novo linijo futurističnih proizvodov. Da so za to pomanjšanje krivi predvsem poslovni prihodki, je razvidno iz samih deležev posameznih postavk, saj poslovni prihodki predstavljajo večino celotnih prihodkov v obeh letih in to več kot 99 %.

2.3.2 Analiza odhodkov

Odhodek je zmanjšanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanja sredstev ali povečanja dolgov. Odhodke razčlenjujemo na poslovne, finančne in izredne. Redni odhodki pa so seštevek poslovnih in finančnih odhodkov.

Po SRS 17.3 poslovne odhodke sestavljajo vračunani stroški v obračunskem obdobju, povečani za stroške, ki se zadržujejo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje, ter zmanjšani za stroške, ki se zadržujejo v končnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje, morebitni deleži zaposlenih v dobičku ter prevrednotovalni poslovni odhodki. Finančni odhodki so po SRS 17.6 odhodki za financiranje in odhodki za naložbenje. Odhodke za financiranje sestavljajo stroški danih obresti, odhodki za naložbenje pa imajo naravo prevrednotovalnih finančnih odhodkov. Izredne odhodke sestavljajo neobičajne postavke, ki v obravnavanem poslovnem letu zmanjšujejo izid rednega poslovanja. Velikost in strukturo vseh odhodkov sem prikazal v tabeli 3.

V tabeli 3 sta prikazana obseg in struktura odhodkov družbe Elektronček d.d v letih 2007 in 2008. Podatke med seboj tudi primerjam.

Tabela 3: Obseg in struktura odhodkov družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Poslovni odhodki	35.667.006	97,49%	29.923.460	95,42%	83,90
Finančni odhodki	909.206	2,49%	1.402.421	4,47%	154,25
Izredni odhodki	9.804	0,03%	35.211	0,11%	359,15
SKUPAJ	36.586.016	100,00%	31.361.092	100,00%	85,72

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Iz tabele 3 je razvidno, da so se odhodki v podjetju Elektronček d.d. leta 2008 v primerjavi z letom 2007 zmanjšali za 14,28 %. Do tega je prišlo predvsem zato, ker so se v tem obdobju poslovni odhodki, ki predstavljajo več kot 95 % delež celotnih odhodkov, zmanjšali za 16,10 %.

2.3.3 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid je ena najpomembnejših ekonomskih kategorij za merjenje uspešnosti poslovanja podjetij. Prav na njem temelji večina kazalnikov, ki pripomorejo k nadaljnjemu osvetljevanju uspešnosti podjetij (Kavčič, 1995, str. 54).

Dolgoročen uspeh poslovanja podjetja je največkrat drugačen od kratkoročnega, ki ga običajno predstavlja čisti dobiček posameznega poslovnega leta. Dolgoročni uspeh namreč določajo še dodatni dejavniki, ki opredeljujejo prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti podjetja (Pučko, 1997, str. 93-95). Dobiček podjetja je opredeljen kot razlika med (večjimi) prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. Razdelimo ga lahko na dobiček iz poslovanja in dobiček iz financiranja, ki skupaj predstavljata dobiček iz rednega delovanja, ter na izredni dobiček (Hočevar & Igličar, 1995, str. 82). Če dobiček zmanjšamo za davek iz dobička, dobimo čisti dobiček. Izguba pa predstavlja negativni poslovni izid in je opredeljena kot razlika med (večjimi) odhodki in prihodki (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 99).

V tabeli 4 je prikazan obseg poslovnega izida družbe Elektronček d.d v letih 2007 in 2008. Podatke med seboj tudi primerjam.

Tabela 4: Poslovni izid družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
1. Poslovni prihodki	46.979.108	31.746.507	67,58
2. Poslovni odhodki	35.667.006	29.923.460	83,90
A. Poslovni izid iz poslovanja (1-2)	11.312.102	1.823.047	16,12
3. Finančni prihodki	268.509	217.808	81,12
4. Finančni odhodki	909.206	1.402.421	154,25
B. Poslovni izid iz financiranja (3-4)	-640.697	-1.184.613	184,89
5. Izredni prihodki	19.800	53.124	268,30
6. Izredni odhodki	9.804	35.211	359,15
C. Poslovni izid iz izrednih vplivov (5-6)	9.996	17.913	179,20
7. Celotni prihodki	47.267.417	32.017.439	67,74
8. Celotni odhodki	36.586.016	31.361.092	85,72
D. Celotni poslovni izid (7-8)	10.681.401	656.347	6,14
15. Davek iz dobička	2.785.605	456.015	16,37
Čisti dobiček	7.895.796	200.332	2,54

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Iz tabele 4 je razvidno, da se je dobiček v podjetju Elektronček d.d. leta 2008 v primerjavi z letom 2007 zmanjšal za 97,46 %. Dejstvo je, da je to posledica večih dejavnikov, v veliki meri seveda zaradi nadproporcionalnega zmanjšanja prihodkov v primerjavi z odhodki v istem poslovnem letu (celotni prihodki so v letu 2008 glede na predhodne leto padli za 32,26 %, medtem ko se celotni odhodki le za 14,28 %). Tukaj bi lahko razglabljali, ali je šlo za neracionalnost poslovanja, neracionalnost upravljanja s stroški, slabo prodajno politiko ali kaj drugega, povsem verjetno pa so vsi naštetih faktorji in še mnogi drugi vplivali na to, da je imelo podjetje v letu 2007 zelo soliden dobiček, v letu 2008 pa je bil le-ta na pozitivni ničli in po mojem mnenju prikazen le v tolikšni meri, da je imelo podjetje bonitetno oceno za prihodnje pridobivanje manjših kreditov.

2.4 Analiza bilance stanja

2.4.1 Analiza sredstev

Podjetje za svoje poslovanje potrebuje sredstva, ki so osnovni del poslovnega procesa in so nujno potrebna za začetek, obstoj in nadaljnji razvoj podjetja. Služijo kot orodje za delovanje in zajemajo tako predmete dela (surovine, material, polproizvodi itd.) kakor tudi delovna sredstva (zgradba, opremo, zemljišča, itd.). Za obe vrsti sredstev je značilno, da prenašata svojo vrednost na poslovne učinke (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 1).

Sredstva morajo zagotavljati trenutne oziroma prihodnje koristi, se pravi, da morajo biti ekonomski dejavniki. Tako so lahko v obliki denarja ali v obliki, ki se jo da zamenjati za denar oziroma za katero se predvideva, da se bo lahko uporabljala v prihodnjem poslovanju podjetja (Hočevar, Igličar & Zaman, 2000, str. 35).

V skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi 2001 (v nadaljevanju SRS) mora podjetje na koncu obračunskega obdobja sestaviti bilanco stanja. Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, v katerem prikažemo stanje vseh sredstev in obveznosti do virov sredstev na določen dan, v konkretnem primeru na dan 31.12. v letih 2007 in 2008. Gre za »statično opredeljene gospodarske kategorije, ki jih lahko dojamemo le v povsem določenem trenutku« (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 43).

Sredstva, ki jih v bilanci stanja prikazujemo na aktivni strani, so v skladu z SRS glede na hitrost obračanja, razvrščena na stalna in gibljiva sredstva. Znotraj te razvrstitve pa jih naprej delimo na stvari, pravice in denar (Zadravec, 2003, str. 28).

Podlaga za razmejitev sredstev med stalna in gibljiva je koeficient obračanja. Ta nam pove, kolikokrat v enem letu se sredstva obrnejo oziroma prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo. Tako sredstva, ki imajo praviloma koeficient obračanja manjši od 1, spadajo med stalna sredstva. Gibljiva sredstva pa so tista, katerih koeficient obračanja je večji od 1, se pravi, da se obrnejo v obdobju, krajšem od enega leta (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 49).

Obseg in strukturo stalnih in gibljivih sredstev sem analiziral v spodnji tabeli.

Tabela 5: Obseg in struktura sredstev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Stalna sredstva	19.593.221	49,62%	22.659.532	55,76%	115,65
- neopredmetena dolgoročna sredstva	5.595.752	28,56%	6.311.155	27,85%	112,78
- opredmetena osnovna sredstva	13.374.923	68,26%	15.382.942	67,89%	115,01
- dolgoročne finančne naložbe	52.736	0,27%	28.979	0,13%	54,95
- dolgoročne poslovne terjatve	569.810	2,91%	936.456	4,13%	164,35
Gibljava sredstva	19.895.285	50,38%	17.980.697	44,24%	90,38
- zaloge	5.751.391	28,91%	6.584.596	36,62%	114,49
- kratkoročne finančne naložbe	260.642	1,31%	237.632	1,32%	91,17
- kratkoročne poslovne terjatve	9.921.618	49,87%	10.241.858	56,96%	103,23
- denarna sredstva	3.560.091	17,89%	537.327	2,99%	15,09
- aktivne časovne razmejitev	401.543	2,02%	379.284	2,11%	94,46
SKUPAJ	39.488.506	100,00%	40.640.229	100,00%	102,92

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Iz Tabele 5 je razvidno, da so se celotna sredstva leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečala za 2,92 %. Do tega povečanja je prišlo zaradi povečanja stalnih sredstev, ki so se leta 2008 v primerjavi z letom 2007 povečala za 15,65 %. Gibljiva sredstva so se v proučevanem obdobju zmanjšala za 9,62 %. V proučevanem obdobju se je spremenila tudi struktura sredstev. V tem obdobju so se dolgoročna sredstva povečala za 6,14 odstotnih točk, kratkoročna pa za enako število odstotnih točk zmanjšala.

Spremembe v obsegu in strukturi pri posameznih postavkah stalnih in gibljivih sredstev so prikazane v analizi stalnih sredstev in analizi gibljivih sredstev v naslednjih točkah.

2.4.2 Analiza stalnih sredstev

Za stalna sredstva je značilno, da v proizvodnem procesu nastopajo dalj časa (več kot eno leto) in tako postopoma prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke. Zaradi tega jih je potrebno amortizirati in tako zagotavljati finančna sredstva, potrebna za nakup novih ali za prenovo starih stalnih sredstev. Pojavljajo se v obliki stvari in pravic.

Stalna sredstva se po SRS za zunanje poslovno poročanje (Turk, Melavc & Korošec, 2004, str. 382) delijo na:

- opredmetena osnovna sredstva,
- neopredmetena dolgoročna sredstva,
- dolgoročna finančna sredstva,
- dolgoročne poslovne terjatve.

Med opredmetena osnovna sredstva uvrščamo tista sredstva, ki so v lasti ali finančnem najemu in se uporabljajo pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev. Med njih spadajo zemljišča, zgradbe, proizvodjalna oprema, druga oprema, osnovna čreda in večletni nasadi (SRS, 2002, str. 24).

Neopredmetena dolgoročna sredstva so namenjena proizvodnji ali preskrbovanju proizvodov oziroma storitev, dajanju v najem ali za pisarniške potrebe, fizično pa ne obstajajo. Zajemajo naložbe v dobro ime prevzetega podjetja, dolgoročno odložene stroške in naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine (SRS, 2002, str. 33).

Dolgoročne finančne naložbe spadajo med dolgoročne finančne instrumente. Gre za naložbe v kapital drugih podjetij, držav, občin ali naložbe v dolgoročne depozite pri finančnih institucijah. Iz njihovega naslova podjetje beleži finančne prihodke. Med njih ne spadajo dolgoročne poslovne terjatve (SRS, 2002, str. 40).

Posamezne skupine stalnih sredstev so prikazane v spodnji tabeli.

Tabela 6: Obseg in struktura stalnih sredstev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
- neopredmetena dolgoročna sredstva	5.595.752	28,56%	6.311.155	27,85%	112,78
- opredmetena osnovna sredstva	13.374.923	68,26%	15.382.942	67,89%	115,01
- dolgoročne finančne naložbe	52.736	0,27%	28.979	0,13%	54,95
- dolgoročne poslovne terjatve	569.810	2,91%	936.456	4,13%	164,35
SKUPAJ	19.593.221	100,00%	22.659.532	100,00%	115,65

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

V tabeli 6 lahko vidimo, da se je vrednost sredstev v celoti povečalo za 15,65 %, kar je rezultat povečanja vrednosti opredmetenih sredstev, ki predstavljajo več kot 2/3 vseh sredstev. Kot bomo videli v nadaljevanju, je vzrok povečanja opredmetenih sredstev predvsem v povečanju vrednosti zemljišč zaradi povečanja cen le-teh ter zaradi dodatnih nakupov zemljišč. V letu 2007 so se povečala tudi neopredmetena dolgoročna sredstva (12,78 %), saj je podjetje z uvajanjem novih produktov in tudi z vpeljavo novih razvojnih programov potrebovala tudi nove licence. Zaradi vsesplošnega trenda zmanjšanja likvidnosti, ki je viden tudi v povečanju terjatev za 64,35 %, je podjetje skoraj prepolovilo dolgoročne finančne naložbe (54,95 % glede na predhodno leto).

2.4.2.1 Opredmetena osnovna sredstva

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. (SRS, 2006, 1.1)

Med opredmetena osnovna sredstva spadajo zemljišča, zgradbe, proizvodjalna oprema, druga oprema in biološka sredstva. (SRS, 2006, 1.2)

Opredmeteno osnovno sredstvo, ki izpolnjuje pogoje za prepoznanje, se ob začetnem prepoznanju ovrednoti po nabavni vrednosti. 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, ter ocena stroškov razgradnje, odstranitve in obnovitve. Med nevračljive nakupne dajatve se šteje tudi tisti davek na dodano vrednost, ki se ne povrne. Od nakupne cene se odštejejo vsi trgovinski in drugi popusti. Donacije in državne podpore za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev se ne odštevajo od njihove nabavne vrednosti, temveč se vštevajo med dolgoročne odložene prihodke in se porabljajo skladno z obračunano amortizacijo. Nabavno vrednost lahko sestavljajo tudi stroški izposojanja v zvezi s pridobitvijo opredmetenega osnovnega sredstva do njegove usposobitve za uporabo. (SRS, 2006, 1.10)

Tabela 7: Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
ZEMLJIŠČA IN ZGRADBE	9.961.193	74,48%	11.965.956	77,79%	120,13
-a) zemljišča	1.318.772	9,86%	3.556.833	23,12%	269,71
-b) zgradbe	8.642.421	64,62%	8.409.123	54,67%	97,30
PROIZVAJALNE NAPRAVE IN STROJI	3.260.452	24,38%	3.322.812	21,60%	101,91
OPREDMETENA OS. SREDSTVA, KI SE PRIDOBIVAJO	153.278	1,15%	94.174	0,61%	61,44
SKUPAJ	13.374.923	100,00%	15.382.942	100,00%	115,01

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Obseg opredmetenih osnovnih sredstev se je povečal za 15,01 % in to zgolj zaradi povečanja vrednosti zemljišč. Obseg le-teh se je povečal za 169,71 %, predvsem zaradi povečanja ocenjene vrednosti zemljišč in zaradi novih nakupov. Struktura ostalih postavk opredmetenih osnovnih sredstev se je spremenila predvsem zaradi tega, ker je bila pri njihovi vrednosti upoštevana amortizacija. Vrednost zgradb se je zaradi amortizacije znižala za 3,7 %. Na drugi strani pa se je vrednost naprav in strojev povečala, saj je bilo nekaj opredmetenih osnovnih sredstev v pridobivanju prenesenih v produkcijo, tako da so se osnovna sredstva v pridobivanju zmanjšala za 39,56 %, medtem ko se je vrednost naprav in strojev povečala za 1,91 %.

2.4.3 Analiza gibljivih sredstev

Za gibljiva sredstva je značilno, da hitro spreminjajo svojo pojavno obliko in prehajajo iz ene oblike v drugo. Razdelimo jih lahko na obratna sredstva, dolgoročne poslovne terjatve in kratkoročne finančne naložbe (Zadravec, 2003, str. 60).

V bilanci stanja najdemo bolj podrobno razdeljena gibljiva sredstva, in sicer na (Hočevar, Igličar & Zaman, 2000, str. 39):

- Zaloge,
- dolgoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva,
- aktivne časovne razmejitve.

Ločimo več vrst zalog (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 91): zaloge surovin in materiala, zaloge drobnega inventarja in embalaže, zaloge nedokončanih proizvodov, zaloge dokončanih proizvodov in zaloge trgovskega blaga. Terjatve so na premoženjskih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravilo kake storitve. Poslovne terjatve so terjatve, ki jih ima podjetje do kupcev. Kratkoročne finančne naložbe so sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, kratkoročno povečevalo svoje prihodke. Denarna sredstva ima lahko podjetje v domači ali tuji valuti. Ima jih predvsem za pokrivanje obveznosti, lahko pa jih nalaga tudi v osnovna sredstva ali jih porabi za druge namene. Z aktivnimi časovnimi razmejitvami razumemo odložene odhodke in predhodno nezaračunane prihodke (Turk et al., 1999, str. 128).

Obseg in strukturo gibljivih sredstev podjetja sem prikazal v spodnji tabeli.

Tabela 8: Obseg in struktura gibljivih sredstev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
- zaloge	5.751.391	28,91%	6.584.596	36,62%	114,49
- kratkoročne finančne naložbe	260.642	1,31%	237.632	1,32%	91,17
- kratkoročne poslovne terjatve	9.921.618	49,87%	10.241.858	56,96%	103,23
- denarna sredstva	3.560.091	17,89%	537.327	2,99%	15,09
- aktivne časovne razmejitve	401.543	2,02%	379.284	2,11%	94,46
SKUPAJ	19.895.285	100,00%	17.980.697	100,00%	90,38

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Vrednost gibljivih sredstev se je v letu 2008 znižala glede na leto 2007 za slabih 10 %. Razlog je v največji meri zaradi znižanja denarnih sredstev, ki so se znižala za 84,91 %. Denarna sredstva so predstavljala v letu 2007 17,89 % vseh gibljivih sredstev, medtem ko so v letu 2008 le še 2,99 %. Znižanje denarnih sredstev je rezultat nakupov zemljišč podjetja ter kupovanja materialnih zalog ter zalog nedokončane proizvodnje, posredno pa tudi zaradi neplačila strank in s tem povečanih terjatev. Le-te so se povečale za 3,23 %, kar v absolutne znesku znaša 320.240 €. Zaloge so se povečale za 14,49 %, medtem ko so kratkoročne finančne naložbe beležile zanemarljivo znižanje v absolutnem znesku, 23.010 €. Aktivne časovne razmejitev so se znižale za 5,54 %, kar je minimalno vplivalo na strukturo gibljivih sredstev.

2.4.4 Obratna sredstva in obračanje obratnih sredstev

Obratna sredstva so ožji pojem kot gibljiva sredstva, ki sem jih omenil zgoraj. Gibljiva sredstva obsegajo obratna sredstva, poleg tega pa še kratkoročne finančne naložbe.

Med gibljivimi sredstvi so edina, ki svojo vrednost popolnoma prenesejo na poslovne učinke. So tista poslovna sredstva, ki hitro spreminjajo svojo obliko in se pretvorijo iz ene vrste v drugo, na koncu pa se ponovno spremenijo v svojo začetno obliko. Pri krožnem toku obratnih sredstev imamo najprej denar, s katerim kupimo zaloge surovin in materiala. V proizvodnem procesu se zaloge surovin in materiala spremenijo v zaloge nedokončane in dokončane proizvodnje. S prodajo nastanejo terjatve do kupcev in ko so terjatve plačane, dobimo zopet denar (Pučko, 2004, str. 119).

Za podjetje je pomembno, da s svojimi sredstvi ravna čim bolj gospodarno. Tako mora presežne količine denarja uspešno nalagati v donosne oblike in paziti, da ima pri poslovnem procesu čim nižje stroške z zalogami, z držanjem denarja itd. Pri negospodarnem ravnanju s sredstvi se podjetju povišajo stroški in zniža uspeh poslovanja. Zato mora paziti na obseg sredstev ter na hitrost njihove reprodukcije v poslovnem procesu. Seveda pa je od podjetja odvisno, kakšen je optimalen obseg sredstev. Podjetje s hitrejšim spreminjanjem poslovnih sredstev prej pride do denarja in je tako bolj gospodarno.

Za izračun hitrosti obračanja obratnih sredstev vzamemo razmerje med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev. Če želimo prikazati še dneve vezave sredstev, število dni v obdobju delimo z dobljenim koeficientom (Pučko, 2004, str. 123).

Pri koeficientu gre za primerjanje kategorij iz bilance stanja in izkaza uspeha. Zato moramo zagotoviti primerljivost podatkov, s tem da podatke iz bilance stanja vzamemo kot povprečje začetnega in končnega letnega stanja.

Izračun koeficientov in dni vezave je prikazan v spodnji tabeli.

Tabela 9: Izračun koeficientov obračanja in dni vezave obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih poslovnih terjatev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
1. Poslovni prihodki	46.979.108	31.746.507	67,58
2. Poslovni odhodki	35.667.006	29.923.460	83,90
3. Povprečna obratna sredstva	19.741.176	18.688.854	94,67
4. Povprečni obseg zalog	4.823.033	6.167.994	127,89
5. Povprečne kratkoročne poslovne terjatve	10.532.798	10.081.738	95,72
a. Koeficient obračanja obratnih sredstev (2/3)	1,81	1,60	88,62
Dnevi vezave obratnih sredstev (365/a)	202,02	227,96	112,84
b. Koeficient obračanja zalog (2/4)	7,40	4,85	65,60
Dnevi vezave zalog (365/b)	49,36	75,24	152,43
c. Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev (1/5)	4,46	3,15	70,60
Dnevi vezave terjatev (365/c)	81,83	115,91	141,64

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Poslovni prihodki so se v letu 2008 zmanjšali za 32,42 %, kar je vzrok nižje prodaje v letu 2008. Na drugi strani so se tudi poslovni odhodki znižali, vendar v manjši meri, in sicer 16,1 %. Vzrok v nižjem znižanju odhodkov je iskati predvsem v velikem delu fiksnih stroškov, ki niso odvisni od prodaje, in sicer gre tu v največji meri za stroške amortizacije, najema ter licenc.

Povprečna obratna sredstva so se v letu 2008 tudi znižala glede na predhodno leto, in sicer za 5,33 %. Znižanje obratnih sredstev je v veliki meri botrovalo znižanje denarnih sredstev, ki so bila potrošena za proizvodnjo novih izdelkov in so ostala v stroških in delno v zalogah, ki so se povečale za 27,89 %. Padec prodaje je torej povzročil tudi kopičenje zalog, na drugi strani pa pritisk na kupce, ki je povzročil znižanje povprečnih kratkoročnih poslovnih terjatev za 4,28 %.

Povprečna obratna sredstva so se znižala, vendar pa se je prodaja v večji meri znižala, kar vidimo skozi poslovne odhodke in prihodke. Vse to je povzročilo, da se je koeficient obračanja obratnih sredstev zmanjšal za 11,38 %, posledično pa so se dnevi vezave obratnih sredstev povečali iz 202,02 dneva na 227,96 dni. Kopičenje zalog je povzročilo tudi znižanje koeficienta obračanja zalog za 34,40 % in povečanje vezave zalog za 52,43 %. Veliko znižanje prihodkov ni povzročilo hitrejšega poravnavanja terjatev s strani dolžnikov, kar je povzročilo znižanje koeficienta obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev za slabih 30 %. Dnevi vezave terjatev so se povečali za 41,64 %.

2.4.5 Analiza nabave

Nabava je funkcija, pri kateri z nakupom, najemom ali drugim pravnim sredstvom pridobi podjetje opremo, material in storitve za uporabo v proizvodnji (Lysons, 2000, str. 1).

Nabava se torej nanaša predvsem na nakupovanje surovin, materiala, polizdelkov, sestavnih delov, energije itd. Nabava ima vedno večji pomen zaradi velikega prispevka k povečanju dobičkonosnosti z zniževanjem nabavnih stroškov. Nabavo lahko pojmuje ožje, kot nakup po potrebi. Lahko pa jo pojmuje tudi širše, kjer zavzema več nalog (Potočnik, 2004, str. 4-6): raziskava nabavnega trga, načrtovanje nabave, oblikovanje nabavne politike, sklepanje nabavnih poslov, naročanje ter prevzemanje nabavljenega blaga.

Naloge nabave pa lahko navedemo tudi drugače. Nekateri navajajo naslednje naloge nabavne funkcije (Van Weele, 1998, str. 125):

- prispevek h kontinuiteti osnovnih dejavnosti podjetja: materiali in storitve bi naj bile na razpolago takrat, ko jih v podjetju potrebujejo,
- zagotoviti nadzor in tako zmanjšati stroške nabave,
- zmanjšati tveganje pri dobavi na dobavnih trgih,
- povečati prispevek pri inovacijah in v proizvodnem procesu,
- pomagati pri zunanji predstavitvi podjetja.

Obseg nabave spremljamo vrednostno. Nabavo lahko spremljamo po naslednjih strukturah (Pučko, 2001, str. 76-77):

- po velikih skupinah surovin oz. materiala,
- po vrstah surovin oz. materiala,
- po vrstah surovin oz. materiala z vidika njihove namembnosti, to je, za katere vrste proizvodov oz. storitev ga potrebujemo,
- po stopnji deficitarnosti surovin oz. materialov,
- po nabavnih trgih,
- po stopnji uvedenosti v našo proizvodnjo,
- po ABC metodi.

V tabeli 10 sem nabavo razdelil na nabavo materiala in blaga ter na nabavo storitev.

Tabela 10: Stroški nabave materiala, blaga in storitev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Stroški blaga	3.390.998	13,74%	3.404.596	18,23%	100,40
Stroški materiala	13.204.336	53,51%	7.620.342	40,80%	57,71
Stroški storitev	8.080.548	32,75%	7.653.079	40,97%	94,71
SKUPAJ	24.675.882	100,00%	18.678.017	100,00%	75,69

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Kot je razvidno iz tabele 10, se je obseg celotne nabave leta 2008 v primerjavi z letom 2007 zmanjšal za 24,31 %. Do tega zmanjšanja je prišlo predvsem zaradi zmanjšanja stroškov nabave materiala, ki se je v istem obdobju zmanjšal za 42,29 %. Stroški storitev so se v preučevanem obdobju zmanjšali le za 5,29 %, medtem ko so se stroški nabave blaga povečali za 0,40 %. Razlog za znižanje stroškov v celoti je znižanje proizvodnje izdelkov, kar je posledica nižjega povpraševanja na trgu.

2.5 Finančna analiza s kazalniki

2.5.1 Analiza poslovne uspešnosti

Ko analiziramo podatke iz izkaza uspeha, poslovni uspeh ni merilo za podajanje ocene ali je bilo podjetje uspešno ali ne. Poslovni uspeh je potrebno primerjati z obsegom vlaganj, ki so bila potrebna za doseg tovrstnega uspeha (Pučko, 2004, str. 145).

Pri poslovni uspešnosti je zelo pomembno uresničevanje mini-maksi načela. To pravi, da naj podjetja dosežejo z danimi sredstvi maksimalen rezultat ali pa naj dosežejo dani učinek z minimalnimi sredstvi. To temeljno ekonomsko načelo pa lahko izrazimo na tri načine, in sicer kot načelo (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203):

- ekonomičnosti,
- produktivnosti,
- rentabilnosti.

2.5.2 Analiza gospodarnosti ali ekonomičnosti poslovanja

Ekonomičnost je razmerje med proizvedeno vrednostjo učinkov in med vložki, ki se izražajo s stroški (Škerbic & Rebernik, 1990, str. 227).

Ekonomičnost poslovanja nam da podatke o učinkovitosti spreminjanja inputov v outpute z vrednostnega vidika. Na splošno se kaže kot razmerje med proizvedeno oziroma prodano vrednostjo proizvodov ter med stroški, ki so bili za to ustvarjeno vrednost potrebni (Rebernik, 1999, str. 266).

Na ekonomičnost lahko vplivajo različni dejavniki, ki jih lahko zajamemo v dve skupini, in sicer tehnično-družbene dejavnike ter družbeno-ekonomske dejavnike. V prvo skupino spadajo tisti dejavniki, ki vplivajo na količinski obseg in kakovost proizvodov ter obseg porabe poslovnih prvin. Med njih spadajo še dejavniki, ki vplivajo na produktivnost dela, kot npr. izraba delovnega časa in kvalifikacijska sestava zaposlenih. Med družbeno-ekonomske dejavnike pa spadajo vplivi preko spreminjanja prodajnih in nabavnih cen, splošnih razmer na trgu ter politično-gospodarski sistem (Pučko, 2004, str. 154).

Ekonomičnost v podjetju lahko analiziramo na ravni celotnega podjetja ali na ravni posameznih poslovnih enot, stroškovnih mest, poslovnih učinkov. Zaradi nedostopnosti podatkov (prodajne cene, standardne prodajne cene, vrednost porabe poslovnih prvin, lastna cena) sem se v Tabeli 24 odločil za analizo na ravni podjetja. Za tovrstno analizo uporabljamo naslednje količnike ekonomičnosti (Pučko, 2004, str. 152):

Ekonomičnost 1 = poslovni prihodki / poslovni odhodki.

Ekonomičnost 2 = redni prihodki / redni odhodki.

Ekonomičnost 3 = prihodki / odhodki.

Ekonomičnost 1 ali ekonomičnost poslovanja predstavlja učinkovitost spreminjanja vložkov v glavne proizvode, ki so tudi temelj poslovanja podjetja. Ekonomičnost 2 oz. ekonomičnost iz rednega poslovanja vključuje še učinkovitost pri izrabi finančnih resursov. Ekonomičnost 3, ki predstavlja celotno ekonomičnost, pa nam pove, kakšno je bilo razmerje med celotnimi prihodki in pa vsemi stroški, ki so bili obračunani kot odhodki.

Tabela 11: Izračun količnikov ekonomičnosti družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Poslovni prihodki	46.979.108	31.746.507	67,58
Redni prihodki	47.247.617	31.964.315	67,65
Celotni prihodki	47.267.417	32.017.439	67,74
Poslovni odhodki	35.667.006	29.923.460	83,90
Redni odhodki	36.576.212	31.325.881	85,65
Celotni odhodki	36.586.016	31.361.092	85,72
Ekonomičnost poslovanja	1,32	1,06	80,55
Ekonomičnost iz rednega poslovanja	1,29	1,02	78,99
Celotna ekonomičnost	1,29	1,02	79,02

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Večina sprememb v razmerju med vložki in s tem ustvarjenimi učinki se je pri podjetju Elektronček d.d. pokazalo pri ekonomičnosti poslovanja. Zaradi večjega zmanjšanja poslovnih prihodkov v primerjavi s poslovnimi odhodki, se je ekonomičnost poslovanja znižala za 19,45 % iz 1,32 na 1,06. Ostali redni prihodki so bili zanemarljivi, tako da znižanje ekonomičnosti iz rednega poslovanja ni bila bistveno drugačna, le-ta se je znižala za 21,01 %, in sicer iz 1,29 na 1,02. Celotna ekonomičnost se je tako znižala za 20,98 %.

2.5.3 Analiza rentabilnosti ali donosnosti

Rentabilnost ali donosnost je osnovno merilo, ki pokaže uspešnost poslovanja z analiziranjem razmerja med donosom in povprečnimi sredstvi, potrebnimi za doseganje določenega donosa. Splošna formula za izračun donosnosti je donos/vlaganja, seveda pa lahko formulo z zamenjavo števca ali imenovalca priredimo za potrebe posamezne analize (Rebernik, 1999, str. 266). Večji kot je kazalnik, bolj donosno upravljamo s premoženjem.

V Tabeli 12 sem analiziral dve osnovni obliki donosnosti, in sicer donosnost kapitala (v angleščini ROE – return on equity) in donosnost sredstev (ROA – return on assets). Prva je zanimiva predvsem z vidika lastnikov podjetja, kjer primerjamo dobiček in povprečni vloženi kapital. Druga pa predvsem z vidika celotnega podjetja, kjer primerjamo dobiček s povprečnimi sredstvi v podjetju (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 97).

Donosnost lahko opredelimo z vidika podjetja kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnimi sredstvi ali pa z vidika lastnika kapitala kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnim kapitalom. Rentabilnost z vidika podjetja je torej načelo doseganja čim večjega čistega rezultata na enoto angažiranih sredstev in je tista delna mera uspešnosti gospodarjenja, ki meri racionalnost angažiranih sredstev. Čisti dobiček primerjamo s povprečno vrednostjo

osnovnih in obratnih sredstev v obdobju, v katerem merimo rentabilnost. Praviloma gre pri tem za obdobje enega leta (Rejc, Lahovnik, 1998, str. 102).

$Donosnost\ sredstev = \frac{\text{čisti\ dobiček}}{\text{povprečna\ sredstva}}$

$Donosnost\ kapitala = \frac{\text{čisti\ dobiček}}{\text{povprečni\ kapital}}$

Tabela 12: Izračun donosnosti kapitala in donosnosti sredstev družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Čisti dobiček	7.895.796	200.332	2,54
Povprečna sredstva	42.457.005	40.064.368	94,36
Povprečni kapital	16.219.718	11.380.250	70,16
Donosnost sredstev ROE (v %)	18,60%	0,50%	2,69
Donosnost kapitala ROA (v %)	48,68%	1,76%	3,62

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Podjetje Elektronček d.d. je beležilo zelo veliko znižanje čistega dobička leta 2008 glede na leto 2007. Čisti dobiček iz leta 2008 je predstavljal le 2,54 % čistega dobička iz leta 2007. Podjetje je beležilo rahlo spremembo povprečnih sredstev, ki so se znižala za 5,64 %, ter bolj občutno znižanje povprečnega kapitala za 29,84 %.

Zaradi velikega znižanja dobička in rahle spremembe sredstev se je donosnost sredstev ROA znižala z 18,60 % na samo 0,50 %. Sprememba donosnosti kapitala je bila blažja zaradi večjega zmanjšanja kapitala, vendar se je kljub temu zaradi velikega znižanja dobička zmanjšala za 96,38 % iz 48,68 % donosnosti na kapital na 1,76 % donosnosti na kapital.

2.5.4 Analiza produktivnosti dela

Na poslovno uspešnost vplivajo različni dejavniki, kot so: sodobna tehnologija, tržna naravnost, zadostni viri ... Toda ključen dejavnik, ki vpliva na uspešnost poslovanja, so sposobni kadri (Možina, 1994, str. 174). Produktivnost dela je močno odvisna od tega, ali so delavci motivirani za delo ali ne. Z motivacijo lahko usmerjamo aktivnost delavcev k tistim učinkom, ki pomenijo posamezne dejavnike delovne uspešnosti in tako pospešujejo delovno uspešnost v celoti (Uhan, 1989, str. 188).

Ločimo finančne in nefinančne dejavnike motivacije. Finančni dejavniki motivacije so plače, nagrade, premije, dodatki, zdravstveno in pokojninsko zavarovanje, plačilo za prehrano, plačane šolnine itd. Med nefinančne dejavnike lahko uvrstimo samostojnost pri delu, izzivov polno delo, uspeh pri delu, dobre medsebojne odnose, možnost napredovanja, možnost usposabljanja, možnost izobraževanja ipd. (Ovnič, 2004, str. 13–15).

Produktivnost dela kot ekonomski splet je odnos med fizičnim obsegom proizvodnje in potroškom dela. Produktivnost dela pravzaprav prikazuje uspešnost dela v tehničnem smislu (Škerbic & Rebernik, 1990, str. 218).

Produktivnost = celotni prihodek / povprečno število zaposlenih.

Tabela 13: Izračun produktivnosti dela družbe Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Celotni prihodki	47.267.417	32.017.439	67,74
Povprečno št. zaposlenih	100,21	104,92	104,70
Produktivnost dela	471.684	305.160	64,70

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Kljub znižanju celotni prihodkov za 33,26 %, je podjetje Elektronček d.d. v letu 2008 zabeležilo povečanje števila zaposlenih za 4,70 % glede na leto 2007. Obe omenjeni dejstvi sta posledično znižali produktivnost zaposlenih za tretjino.

2.5.5 Analiza zaposlenih po strukturi

Pri analiziranju zaposlenih po strukturi se lahko opremo na številne podatke. Tako lahko primerjamo in analiziramo vrsto različnih kadrovskih struktur, pri katerih iščemo vpliv na uspešnost poslovanja in vlogo zaposlenih pri poslovnem procesu. Analiziramo lahko (Pučko, 1997, str. 36):

- strukturo zaposlenih delavcev in uslužbencev,
- strukturo zaposlenih po kvalificiranosti,
- strukturo zaposlenih po izobrazbi,
- spolno strukturo zaposlenih,
- strukturo zaposlenih po dolžini delovne dobe itd.

Pri strukturalni analizi zaposlenih sem v spodnji tabeli analiziral zaposlene po izobrazbi, ki je med omenjenimi strukturami najbolj pogosta.

Tabela 14: Število in struktura zaposlenih v podjetju Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Stopnja zaposlenosti</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Struktura</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Struktura</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
1. Visoka stopnja VII	13	13,13%	12	11,43%	92,31
2. Višja šola VI	2	2,02%	7	6,67%	350,00
3. Srednja šola V	53	53,54%	40	38,10%	75,47
4. Visokokvalificirani IV	21	21,21%	28	26,67%	133,33
5. Kvalificirani III	6	6,06%	7	6,67%	116,67
6. Polkvalificirani II	4	4,04%	11	10,48%	275,00
SKUPAJ	99	100,00%	105	100,00%	106,06

Vir: Letno poročilo podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Podjetje je v letu 2008 povečalo število zaposlenih za 6,06 %. Trend povečevanja zaposlenih je bil rezultat prestrukturiranja podjetja zaradi izboljšanja razvojnih in operativnih funkcij podjetja. To se je predvsem kazalo v tem, da se je povečalo število najbolj izobraženih zaposlenih, ki so namenjeni razvojnim funkcijam, ter povečanje najmanj kvalificiranih, ki so namenjeni operativnim funkcijam. Najbolj se je povečalo število zaposlenih z višjo šolo za 250 % ter število polkvalificiranih (II) delavcev, in sicer za 175 %. Največje zmanjšanje za 24,53 % pa je zabeleženo pri številu zaposlenih s srednjo šolo (V). Število le-teh se je zmanjšalo kot posledica nadomestitve bodisi z manj kvalificiranimi ali pa z bolj kvalificiranimi.

2.5.6 Analiza financiranja

Financiranje je v podjetju osrednja dejavnost, ki skrbi za nemoten potek nabave, proizvodnje in prodaje. Tako lahko rečemo, da odraža celotno poslovanje in je prisotno pri vseh delnih procesih v podjetju (Pučko, 2004, str. 126).

Za podjetje je zelo pomembno, da že od samega začetka načrtuje svoje vire financiranja in se tako v prihodnosti izogne sprejemanju hitrih in neracionalnih odločitev. Poleg tega lahko rezultate primerja z načrtovanimi in v primeru odstopanj pravočasno sprejema drugačne poslovne odločitve (Mramor, 1993, str. 213).

Podjetje lahko svoje poslovanje financira z lastniškim kapitalom, dolgoročnim dolgom ali kratkoročnim dolgom. Lastniški kapital mora biti prisoten že ob ustanovitvi podjetja, saj brez njega ni mogoč zagon podjetja. Predstavlja osnovo za začetek in obstoj podjetja in je brez dospelja. Lastniki ga lahko vložijo v obliki denarja, zemljišča, opreme ipd. Pri financiranju z dolgoročnim dolgom smatramo tisti dolg, ki ga moramo vrniti v roku daljšem od enega leta in je bil v podjetje naložen ob ustanovitvi ali kasneje. Kratkoročni dolg navadno predstavljajo kratkoročna izposoja denarja pri banki za prebroditev likvidnostnih težav ali kratkoročne obveznosti do dobaviteljev.

2.5.7 Spremljanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev odražajo razmerja podjetja do drugih pravnih in fizičnih oseb kakor tudi do lastnikov podjetja. Poleg obveznosti do upnikov in do lastnikov štejemo mednje še po osebah nerazporejene obveznosti med dolgoročnimi rezervacijami in kratkoročnimi pasivnimi časovnimi razmejitvami. V bilanci stanja obveznosti do virov sredstev kažejo stanje financiranja podjetja iz finančnega zornega kota.

Podjetje ima obveznosti do vseh virov. Skrbeti mora, da lastni viri (kapital) ne izgubljajo svoje vrednosti in da se kapitalizirajo, tuje vire oz. dolgove pa mora vračati. Razlika med dolgom in kapitalom je, da ima dolg določeno obrestno mero in zahteva plačilo na določen dan v prihodnosti.

Kapital ni nikoli odplačan, ko je enkrat vložen, ostane za vselej v podjetju. Donosnost oziroma dividenda je odvisna od tega, kako uspešno je podjetje. Individualni delničarji lahko svoje delnice prodajo na sekundarnem trgu kapitala in si tako povrnejo vložena sredstva.

Spremljanje in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev se osredotoči predvsem na ugotavljanje, od katerih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšno sestavo virov ima in če je ta sestava ustrezna (Pučko, 2001, str. 131).

Tabela 15: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

Kategorije	Leto 2007	Struktura	Leto 2008	Struktura	Indeks 2008/2007
Kapital	9.905.009	25,08%	12.855.491	31,63%	129,79
- vpoklicani kapital	650.000	6,56%	650.000	5,06%	100,00
- kapitalske rezerve	161.998	1,64%	161.998	1,26%	100,00
- rezerve iz dobička	63.220	0,64%	65.000	0,51%	102,82
- presežek iz prevrednotenja	0	0,00%	1.792.073	13,94%	/
- preneseni čisti poslovni izid	1.035.031	10,45%	8.924.770	69,42%	862,27
- čisti poslovni izid poslovnega leta	7.889.739	79,65%	932.910	7,26%	11,82
- konsolidacijski popravek kapitala	105.021	1,06%	328.740	2,56%	313,02
Rezervacije in dolgoročne časovne razmejitve	313.696	0,79%	257.352	0,63%	82,04
Dolgoročne obveznosti	7.676.221	19,44%	6.758.432	16,63%	88,04
Kratkoročne obveznosti	21.190.408	53,66%	20.309.331	49,97%	95,84
Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	403.172	1,02%	459.623	1,13%	114,00
SKUPAJ	39.488.506	100,00%	40.640.229	100,00%	102,92

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Obveznosti do virov sredstev so se povečale za 2,92 %, kar je predvsem rezultat povečanja kapitala. Le-ta se je povečal za 29,79 % zaradi presežka iz prevrednotenja, dobička ter zaradi konsolidacijskega popravka kapitala, ki se je povečal za 213,02 %. Rezervacije in dolgoročne časovne razmejitve so se zmanjšale za 17,96 %, kar je rezultat zmanjšanja prodanih izdelkov, ki bi potrebovali potencialno vzdrževanje in popravila v garanciji. Dolgoročne obveznosti so

se znižale za 11,96 %, enako so se znižale tudi kratkoročne obveznosti, vendar le za 4,16 %. Rezultat znižanja obveznosti so sprotno odplačevanje obveznosti do bank, plačevanje izhodnih davkov ter pritiski dobaviteljev za poravnanje obveznosti. Kratkoročne časovne razmejitve so zrastle za 14 %, vendar pa zaradi nizkega deleža v strukturi niso bistveno vplivale na končno stanje obveznosti do virov sredstev.

2.5.8 Analiza kazalnikov stanja financiranja

Pri analiziranju kazalnikov stanja financiranja (Tabela 16) smo usmerjeni na pasivno stran bilance stanja, kjer nas zanimajo vrednosti dolgov in kapitala v strukturi celotnega financiranja. Med glavne kazalnike stanja financiranja spadajo (Hočevar, Igličar & Zaman, 2000, str. 408):

Delež kapitala v financiranju = kapital / obveznosti do virov sredstev

Kazalec kaže delež kapitala v celotni pasivi bilance stanja in je zanimiv tako za posojilodajalce, kakor tudi za lastnike kapitala. Za posojilodajalce je najbolj ugodno, če je ta kazalec čim večji, saj to pomeni, da podjetje ni prekomerno zadolženo. Za njih je to pomembno, ker je od tega velikokrat odvisno tveganje vračila dolga. Na drugi strani pa lastnikom ne ustreza previsoka vrednost kazalca, saj nižja vrednost pomeni, da se podjetje financira tudi z dolгови in tako obresti za dolgove zmanjšujejo dobiček podjetja in s tem davek iz dobička (Hočevar, Igličar & Zaman, 2000, str. 408).

Predpostavlja se, da čisti dobiček ne bo izplačan delničarjem in da se prenese v prihodnje leto. Če bi se predpostavljalo, da bo v celoti izplačan, bi ga bilo potrebno odšteti od celotnega kapitala in prišteti k dolgovom (Turk et al., 2004, str. 676).

Delež dolgov v financiranju = dolgovi / obveznosti do virov sredstev

Kazalec nam kaže delež sredstev, ki so financirana s tujim denarjem oziroma z dolgom. Je ravno nasproten kazalec kot prej opisani delež kapitala v financiranju, razlaga zanj je ravno obratna. Posojilodajalci preferirajo čim manjši delež, lastniki pa ne preveč visok delež oziroma ravno pravnjega (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 409).

Podjetje mora tehtati med deležem kapitala in deležem dolga v celotnih obveznostih. Na splošno velja, da naj bi bilo to razmerje vsaj 0,6 v korist kapitala. Vzroke za to najdemo v tem, da mora podjetje poleg stalnih sredstev s kapitalom financirati tudi nekatere zaloge, ki so stalno prisotne zaradi večje varnosti tujih terjatev (Zadravec, 2003, str. 153).

Delež trajnega in dolgoročnega financiranja = (kapital + dolgoročne rezervacije + dolgoročni dolg) / obveznosti do virov sredstev

$Delež\ kratkoročnega\ financiranja = (pasivne\ časovne\ razmejitev + kratkoročni\ dolgovi) / obveznosti\ do\ virov\ sredstev$

$Kazalnik\ finančnega\ vzvoda = kapital / dolgovi$

Tabela 16: Izračun kazalnikov stanja financiranja v podjetju Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Kapital	9.905.009	12.855.491	129,79
Rezervacije in dolgoročne časovne razmejitve	313.696	257.352	82,04
Dolgoročni dolgovi	7.676.221	6.758.432	88,04
Kratkoročni dolgovi	21.190.408	20.309.331	95,84
Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	403.172	459.623	114,00
Obveznosti do virov sredstev	39.488.506	40.640.229	102,92
Delež kapitala v financiranju	25,08%	31,63%	126,11
Delež dolgov v financiranju	73,10%	66,60%	91,11
Delež trajnega in dolgoročnega financiranja	45,32%	48,90%	107,90
Delež kratkoročnega financiranja	54,68%	51,10%	93,46
Kazalnik finančnega vzvoda	34,31%	47,49%	138,41

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Povečanje kapitala in zmanjšanje dolgov je povzročilo spremembo v strukturi obveznosti do virov sredstev, in sicer prvi predstavlja 31,63 % v financiranju, medtem ko drugi 66,60 %. To pomeni, da se je delež kapitala v financiranju povečal za 26,11 %, delež dolgov v financiranju pa se je zmanjšal za 8,89 %. Zaradi povečanja kapitala in absolutno večjega znižanja kratkoročnih obveznosti glede na dolgoročne, se je povečal delež trajnega in dolgoročnega financiranja za 7,90 %, posledično pa se je zmanjšal delež kratkoročnega financiranja za 6,54 %. Kazalnik finančnega vzvoda se je posledično s povečanjem deleža kapitala v financiranju povečal iz 34,31 % na 47,49 %.

2.5.9 Analiza finančne stabilnosti

Količnik finančne stabilnosti nam pove, s kolikšno finančno stabilnostjo imamo opraviti v podjetju. Vrednost količnika finančne stabilnosti mora biti okrog 1, če hoče podjetje finančno stabilno poslovati. Če je vrednost kazalca pod 1, bo imelo podjetje težave z zagotavljanjem svoje likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Če pa je vrednost kazalca nad 1, potem ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar pa je praviloma nesmotrno (Pučko, 2001, str. 141).

V podjetju lahko izračunamo naslednje kazalnike finančne stabilnosti (SRS, 2002, str. 213):

- koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev,
- koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev,
- koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev,
- koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog.

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev = kapital / osnovna sredstva.

Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev = kapital / dolgoročna sredstva.

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev = vsota kapitala in dolgoročnih dolgov ter dolgoročnih rezervacij / dolgoročna sredstva.

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog = vsota kapitala in dolgoročnih dolgov ter dolgoročnih rezervacij / dolgoročna sredstva + zaloge

Tabela 17: Kazalci finančne stabilnosti v podjetju Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Kapital	9.905.009	12.855.491	129,79
Osnovna sredstva	18.970.675	21.694.097	114,36
Dolgoročna sredstva	19.593.221	22.659.532	115,65
Dolgoročne rezervacije	313.696	257.352	82,04
Dolgoročni dolgovi	7.676.221	6.758.432	88,04
Zaloge	5.751.391	6.584.596	114,49
Koef. kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	0,52	0,59	113,49
Koef. kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev	0,51	0,57	112,22
Koef. dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	0,91	0,88	96,02
Koef. dolg. pokritosti dolg. sredstev in normalnih zalog	0,71	0,68	96,24

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Podjetje je v letu 2008 povečalo že tako visok koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev za 13,49 % z 0,52 na 0,59. Vzrok povečanja koeficienta je znatno povečanje kapitala. Koeficient kapitalske pokritosti se je enako tako povečal, vendar pa je v letu 2008 znašal 0,57 in je nižji od koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev zaradi relativno večjega povečanja dolgoročnih finančnih naložb v letu 2008 glede na leto 2007. Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev se je zmanjšala za 3,98 %, in sicer je koeficient padel z 0,91 na 0,88. Razlog padca koeficienta je znižanje dolgoročnega dolga in rezervacij ter povečanje dolgoročnih sredstev. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog se je tudi zmanjšal, in sicer za 3,76 % z 0,71 na 0,68. Zmanjšanje je posledica povečanja zalog med letoma.

2.5.10 Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti

Stopnja kapitalizacije nam pove, kakšen je delež lastniškega kapitala med vsemi viri, stopnja zadolženosti pa pove, kakšen je delež tujih virov med vsemi viri. V naslednji tabeli bom izračunala stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti (Pučko, 2001, str. 132).

Stopnja zadolženosti = tuji viri / vsi viri.

Stopnja kapitalizacije = 100% - stopnja zadolženosti.

Tabela 18: Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) v podjetju Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008

<i>Kategorije</i>	<i>Leto 2007</i>	<i>Leto 2008</i>	<i>Indeks 2008/2007</i>
Tuji viri	28.866.629	27.067.763	93,77
Vsi viri	39.488.506	40.640.229	102,92
Stopnja zadolženosti	73,10%	66,60%	91,11
Stopnja kapitalizacije	26,90%	33,40%	124,16

Vir: Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.

Podjetje Elektronček d.d. je v letu 2008 povečalo delež kapitala v financiranju s tem, da je povečalo kapital in zmanjšalo ostale dolgove. Ko je podjetje spremenilo strukturo zadolževanja, se je spremenila tudi stopnja zadolženosti, ki se je znižala za 8,89 % z 73,10 % na 66,60 %. Posledično se je stopnja kapitalizacije spremenila iz 26,90 % na 33,40 %.

Sklep

Danes eno vodilnih svetovnih podjetij zabavne elektronike Elektronček, je kot vsa druga uspešna svetovna in tudi manjša regionalna podjetja moralo "prehoditi" trdo in trnovo pot. Zanimivo je, da je podjetje Elektronček na začetku izdelovalo alarmne naprave, ko pa so se pojavili prvi računalniki, so se vse njihove dejavnosti kaj hitro povezale z računalniško tehnologijo (sestavljanje računalnikov za različne uporabnike, razvoj in prodaja računalniških programov), svoje poslanstvo in želeno strateško pot pa je pravna entiteta kasneje našla v igralniški dejavnosti. V svojem poslu so bili izredno uspešni, ves čas zagotavljali najvišjo svetovno kakovost prodanih izdelkov ter skrbeli za zadovoljstvo strank ter družbeno odgovornost. Leta 2006 so stopili še stopničko višje ter se s hvale vredno višino prodaje polovičnega deleža Skupine Elektronček formalno ter poslovno povezali s podjetjem Aristocrat iz Avstralije - enim največjih igralniških podjetij na svetu. Kot piko na i je podjetje Elektronček v letu 2007 prejelo priznanje Slovenska gazela in po odličnih poslovnih letih svetu predstavilo še serijo igralniških aparatov kakovosti in dizajna futuristične ideologije, ki je napovedovalo obravnavani družbi še svetlejšo prihodnost. A situacija se je žal rahlo spremenila.

Dejstvo je, da je za padec učinkovitosti poslovanja skupine Elektronček kriv splet okoliščin in vrsta dejavnikov, tako internih kot eksternih. Odločitev, da Jože Pečečnik po združitvi z Aristocratom energijo, znanje, voljo in ideje usmerja tudi na druga področja in uresničuje svoje sanje izven podjetja Elektronček, ki je ostalo pod taktirko Tomaža Žviplja, je vsekakor prineslo svoje negativnosti. Kot jih je na drugi strani tudi nepričakovana recesija, ki je imela na igralniško panogo še posebno močan vpliv. Kljub dejstvu, da je moje diplomsko delo analiza poslovanja Skupine Elektronček, se vseeno v same mehke dejavnike in nevidne poteze poslovanja družbe ne bi spuščal. Vsi vemo, da le vodstvo skupine ve, zakaj so se v letih 2007 do 2009 prihodki Skupine skoraj razpolovili, podjetje pa je leto 2009 prebrodilo z izgubo v višini skoraj 1,7 mio eur. Kakršnokoli postavljanje hipotez brez možnosti potrditve le-teh, je zatorej popolnoma odveč.

Skupina Elektronček je v ocenjevanem analiziranem obdobju (2007-2008) zmanjšala vrednost prihodkov za 32,26 %, čisti dobiček se je posledično zmanjšal kar za 97,46 %. Na poslabšanje poslovanja in zmanjšano učinkovitost dela v podjetju kažejo tudi vsi ostali analizirani dejavniki in kazalci poslovanja (padec celotne ekonomičnosti za 20,98 %, produktivnosti dela za 35,30 %, donosnosti sredstev ROE za 97,31 %, donosnost kapitala ROA za 96,38 % ter drugi, analizirani v diplomskem delu).

Kakorkoli, dobra podjetja iz kriz in padcev v uspešnosti poslovanja pridejo še močnejša in menim, da se bo to zgodilo tudi v obravnavanem primeru, seveda če bo le dovolj volje in truda, vloženega v optimizacijo vseh ravni pravne entitete, tako divizij (nabava, proizvodnja, prodaja, management, ipd.) kot tudi uresničevanja učinkovitih vizij in strateških odločitev.

Ena najbolj prepoznavnih slovenskih podjetniških zgodb - Elektronček, ima en sam trg: ves svet. Vlogo mednarodnega trendsetterja po besedah vodilnih nameravajo kljub slabšim časom le še nadgraditi in nadaljevati zgodbo o uspehu na področju razvoja, proizvodnje in marketinških inovacij luksuznih igralniških pripomočkov. Le upamo lahko, da se bo to res zgodilo.

Literatura in viri

1. Bilanca uspeha podjetja Elektronček d.d. v letih 2007 in 2008.
2. Deželak, T. (2002). *Projekt iger na srečo na internetu* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Elektronček d.d. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.elektroncek.eu>
4. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman M. (2000). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Izkaz uspeha podjetja Elektronček, d.d. v letih 2007 in 2008.
6. Kosi, U., Marc, M., & Peljhan, D. (2004). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Lapanja, A. (2000). *Vloga managementa v igralništvu Slovenije* (magistrsko delo). Kranj: Fakulteta za organizacijske vede.
8. Elektronček, d.d., Letno poročilo za leto 2007.
9. Elektronček, d.d., Letno poročilo za leto 2008.
10. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: ČGP Delo, Gospodarski vestnik.
11. Luin, D. (1999). *Igralniška organizacija in okolje* (magistrsko delo). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
12. Lysons, K. (2000). *Purchasing and Supply Chain Management*. Harlow: Prentice Hall.
13. Mihelič, D. (1993). *Hazard*. Koper: Zgodovinsko društvo za južno Primorsko.
14. Možina, S. (1994). *Osnove vodenja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski Vestnik.
16. Ovnič, M. (2004). *Vpliv različnih motivacijskih dejavnikov na uspešnost poslovanja: Primer družbe Mobitel d.d.* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Petrič, U. (2005). *Igre na srečo in internet* (diplomsko delo). Portorož: Visoka šola za turizem.
18. Potočnik, V. (2004). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Pučko, D., & Rozman, R. (1993). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Pučko, D. (2001). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Rebernik, M. (1999). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
23. Rejc, A., & Lahovnik, M. (1998). *Priročnik za ekonomiko podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Slovenski računovodski standardi. (2002) Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

25. Škerbic, M., & Rebernik, M. (1990). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
26. Turk, I., et al. (1999). *Finančno računovodstvo* (1.izdaja). Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
27. Turk, I., Melavc, D., & Korošec, B. (2004). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
28. Turk, I., & Melavc, D. (1994). *Uvod v računovodstvo* (3. dopolnjena izdaja). Kranj: Moderna organizacija.
29. Uhan, S. (1989). *Vrednotenje dela*. Kranj: Moderna organizacija.
30. Van Weele, J., A. (1998). *Nabavni management, analiza, planiranje in praksa*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
31. Zadavec, R. (2003). *Zaključni račun po novem*. Ljubljana: Založniška hiša Primath.
32. Žnidaršič Kranjc, A. (1995). *Ekonomika podjetja*. Postojna: Dej.