

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA LJUBLJANA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
CALCIT d.d.**

Ljubljana, januar 2003

RADE OBRADOVIĆ

IZJAVA

Študent RADE OBRADOVIĆ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. ČATER TOMAŽA in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 31.1.2003

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE	2
2. ANALIZA POSLOVNIH PRVIN	4
2.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	4
2.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev	4
2.1.2. Odpisanost osnovnih sredstev	5
2.1.3. Zmogljivost osnovnih sredstev in njihovo izkoriščanje	6
2.1.4. Učinkovitost osnovnih sredstev	7
2.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	8
2.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev	8
2.2.2. Hitrost obračanja obratnih sredstev	9
2.3. ANALIZA ZAPOSLENIH	10
2.3.1. Obseg in struktura zaposlenih	11
2.3.1.1. Obseg zaposlenih	11
2.3.1.2. Starostna struktura zaposlenih	12
2.3.1.3. Izobrazbena struktura zaposlenih	12
2.3.2. Dinamika zaposlenih	13
2.3.3. Izkoriščenost delovnega časa	14
2.3.4. Tehnična opremljenost dela	15
3. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	16
3.1. ANALIZA NABAVE	16
3.1.1. Obseg in struktura nabave	16
3.2. ANALIZA PROIZVODNJE	17
3.2.1. Količinski obseg proizvodnje in struktura proizvodnje	17
3.2.2. Stroški proizvodnje	18
3.3. ANALIZA PRODAJE	19
3.3.1. Obseg in struktura prodaje	20
3.3.1.1. Obseg in struktura prodaje po vrstah proizvodov	20
3.3.1.2. Obseg in struktura prodaje po prodajnih trgih	21
3.3.1.3. Obseg in struktura prodaje po posameznih panogah	22
3.3.2. Prodajne cene	24
3.4. ANALIZA FINANCIRANJA	24
3.4.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	25
3.4.2. Analiza razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov	27

4. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI	29
4.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	29
4.1.1. Prihodki	29
4.1.2. Odhodki	30
4.1.3. Dobiček in njegova delitev	31
4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI	33
4.2.1. Dobičkonosnost	33
4.2.2. Gospodarnost	35
4.2.3. Produktivnost dela	36
4.2.4. Dejavniki poslovne uspešnosti	36
SKLEP	39
LITERATURA	41
VIRI	43
PRILOGE	

UVOD

Podjetja se morajo danes na razmere na trgu prilagajati zelo hitro, če hočejo preživeti. Nekatere odločitve so lahko tudi napačne, tako da se lahko podjetje znajde na napačnem tiru. Da pa bi bile odločitve čim bolj pravilne, je potrebno s poglobljeno in sistematično analizo priti do kvalitetnih informacij, na katerih bodo te odločitve temeljile.

Analizo poslovanja lahko opredelimo kot proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja kot priprava za odločanje v podjetju ali organizacijskih enotah o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, str 31). To pomeni, da najprej analiziramo, nato se na podlagi analize odločamo, kar naj bi na koncu privedlo do uspešnega poslovanja podjetja. Analitik glede na namen analize določi tudi njen cilj. Pri tem se vpraša, katera dejstva o poslovanju podjetja mora spoznati in kako ta dejstva vplivajo na cilj poslovanja podjetja, torej na uspešnost poslovanja (Rozman, 1995, str. 45).

V tem diplomskem delu je predmet analize poslovanje podjetja CALCIT d.d. iz Stahovice pri Kamniku v letu 2001. Namen te analize je priskrbeti podlago, ki bo poslovodstvu omogočala sprejetje smotrnih in ustreznih odločitev za izboljšanje uspešnosti poslovanja podjetja. Cilj analize je ugotoviti problemska stanja, ki so negativno vplivala na uspešnost poslovanja in prednostna stanja, ki so pozitivno vplivala na uspešnost poslovanja, poiskati vzroke za problemska in prednostna stanja ter predlagati spremembe glede na ugotovitve.

Osnovni vir podatkov za analizo v tem delu bodo bilance in ostala poročila podjetja CALCIT d.d.. Ker želim v prvi fazi analize poslovanja ugotoviti problemske položaje, ki se pojavljajo v poslovanju, bo potrebno podatke o poslovanju podjetja primerjati z ustreznimi osnovami. Te so lahko: pretekli dosežki, načrtovani dosežki, ali pa gre za t.i. medpodjetniško primerjavo, ko primerjamo dosežke podjetja z dosežki primerljivega podjetja ali povprečja več podjetij, na primer celotne panoge (Koletnik, 1995, str. 13). V tem delu se bom omejil na primerjavo dosežkov podjetja med leti 2001, 2000 in 1999 ter na primerjavo z dosežki panoge v letu 2001.

Ker so podatki izraženi vrednostno, ter da bi bili podatki iz let 1999 in 2000 realno primerljivi s podatki za leto 2001, jih bom inflacioniral. To je prikazano v prilogah na koncu tega diplomskega dela, v samem delu pa bom uporabljal le inflacionirane podatke. Podatke iz bilance stanja sem inflacioniral z indeksom cen življenjskih potrebščin $\frac{\text{december}2000}{\text{december}1999}$ in $\frac{\text{december}2001}{\text{december}2000}$, ker se podatki iz bilance stanja nanašajo na točno določen dan, in sicer na 31.12. vsakega leta. Podatke iz bilance uspeha pa sem inflacioniral z indeksom cen življenjskih potrebščin $\frac{\text{januar-december}2000}{\text{januar-december}1999}$ in $\frac{\text{januar-december}2001}{\text{januar-december}2000}$. Po podatkih Banke Slovenije so navedeni indeksi znašali $I_{\text{dec}00/\text{dec}99} = 108,9$, $I_{\text{dec}01/00} = 107$, $I_{\text{jan-dec}00/\text{jan-dec}99} = 108,9$ ter $I_{\text{jan-dec}01/\text{jan-dec}00} = 108,4$ (Bilten Banke Slovenije, 2002, str. 75).

Poslovanje podjetja v vsakem poglavju bom analiziral po splošni metodi (Pučko, 1998, str. 5). Začel bom z opazovanjem dejstev ter na osnovi opaženih dejstev in primerjav z izbranimi osnovami odkrival težave v poslovanju podjetja.

Za analizo bi lahko izbral dva metodološka pristopa. Pri prvem analitik najprej analizira uspeh in uspešnost poslovanja podjetja in se nato posveti analizi poslovnih prvin in funkcij. Pri drugem pa analitik najprej analizira poslovne prvine in funkcije, šele nato analizira poslovni uspeh in uspešnost. Zaradi sledenja logiki odvijanja reprodukcijskega procesa sem sam izbral drugi pristop in se tako izognil možnosti, da bi analizo predčasno zaključil že z analizo uspeha in uspešnosti podjetja, še preden bi odkril vse pomembne odklone. Poleg tega je tudi bolj verjetno, da s to metodo analitik ugotovi prave vzroke pojavov, saj jih je iskal po takšni poti, kot so nastali (Pučko, 1998, str. 27). Tako bom po predstavitvi osnovnih značilnosti podjetja najprej analiziral poslovne prvine (stalna in gibljiva sredstva, zaposlene, storitve), nadaljeval z analizo poslovnih funkcij (nabava, proizvodnja, prodaja, financiranje), nato pa sledi analiza poslovnega uspeha in uspešnosti podjetja. Diplomsko delo bom zaključil s povzetkom najpomembnejših rezultatov analize poslovanja.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE

Leta 1960 je bil v okviru rudnika kaolina Črna ustanovljen obrat, ki mu lahko rečemo predhodnik podjetja Calcit d.d.. Rudnik se je leta 1980 razdelil na dve temeljni organizaciji združenega dela (TOZD), od katerih je eden Calcit, nato se je leta 1990 preoblikoval v delniško družbo. Ves čas svojega obstoja deluje na isti lokaciji, to je na naslovu Stahovica 15 pri Kamniku.

Podjetje je v lasti 131 delničarjev, ki so razdeljeni v štiri skupine: sklad lastnih delnic, zaposleni, bivši zaposleni ter ostali. Največ delnic imajo zaposleni (62,6%) sledijo bivši zaposleni (21,7%) in sklad lastnih delnic (15,7%) ter še ostali delničarji, ki pa imajo manj kot en odstotni delež vseh delnic. Od posameznikov je le eden tak, ki ima v lasti več kot 10% vseh delnic.

Podjetje Calcit d.d. se uvršča po velikosti med srednje družbe, saj izpolnjuje dva izmed kriterijev za srednje družbe (povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu presega 50 in ne presega 250 ter čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu so večji od 1.000.000.000 in manjši od 4.000.000.000 tolarjev). V letu 2001 je bilo v podjetju povprečno število zaposlenih 59, od katerih je bil največji delež zaposlenih v proizvodnji (glej sliko 1). Čisti prihodki od prodaje so znašali nekaj več kot 2.600.000.000 tolarjev. Vrednost aktive, kot tretji kriterij, je presegala določeno vrednost za srednja podjetja in je znašala nekaj čez 4.000.000.000 tolarjev (tretji kriterij za srednjo družbo je vrednost aktive ob koncu poslovnega leta do 2.000.000.000 tolarjev) (Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih

družbah, 2001).

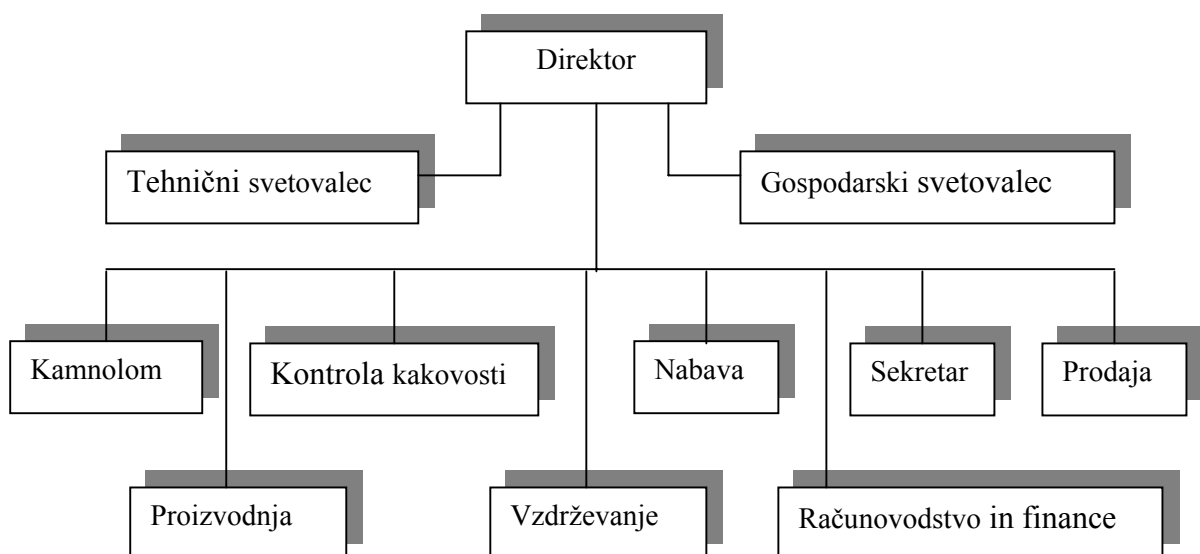
Proizvodni program podjetja je sestavljen iz dveh skupin proizvodov: proizvodi iz kamnoloma (Nasip, Tampon, Gradbeni pesek) ter proizvodi iz separacije (Calplex 0, 1, 2, 5, 10, 15, Calplex VP, Calplex MM, Teraco proizvodi). Čisti prihodki od prodaje teh proizvodov so leta 1999 znašali okrog 1,7 mrd SIT, leta 2000 2 mrd SIT in leta 2001 okrog 2,6 mrd SIT.

S svojo proizvodnjo se podjetje po standardni klasifikaciji dejavnosti uvršča v področje C (rudarstvo), podpodročje CB (pridelovanje rud in kamnin, razen energetskih surovin) ali še natančneje v podskupino CB/14.500 (pridobivanje drugih rudnin in kamnin). To podskupino, s katero bom primerjal poslovanje podjetja, so konec leta 2001 poleg obravnavanega podjetja sestavljala še štiri druga podjetja (Kremen d.d., Montana d.o.o., Slocan d.o.o., Termit d.d.). Konec leta 2001 je bilo v njej 294 zaposlenih.

Podjetje je v vseh pogledih presegalo povprečje panoge. V letu 2001 je imelo nekaj več kot 2,6 mrd SIT prihodkov, kar je znašalo kar 52,4% vrednosti celotnih prihodkov panoge in en zaposleni je v podjetju ustvaril 44,9 mio SIT, kar je za 2,6 krat več kot je ustvaril zaposleni v panogi. V podjetju so ustvarili 286,5 mio SIT dobička, kar je 80,1% dobička celotne panoge. Če pogledamo še sredstva in kapital v letu 2001, vidimo, da so sredstva podjetja v vrednosti nekaj več kot 4,1 mrd SIT predstavljala 56,5% vrednosti vseh sredstev panoge, dobrih 1,6 mrd kapitala pa 45% vrednosti kapitala v panogi.

Podjetje je svoje izdelke prodajalo tako doma kot v tujini. Leta 2001 je na tuje trge prodalo eno četrtino svojih proizvodov, tri četrtine pa je prodalo doma. Podobno porazdelitev prodaje doma in na tuje trge je imela tudi panoga.

Slika 1: Organizacijska struktura podjetja Calcit



Vir: Kadrovska evidenca podjetja Calcit za leto 2001.

2. ANALIZA POSLOVNIH PRVIN

Poslovni proces podjetja je v temelju delovni proces. Zato ga ni mogoče opravljati brez potrebnih prvin. Prvine poslovnega procesa so delovna sredstva, delovni predmeti, delo in storitve drugih. Poslovne prvine so torej določeni viri (vložki), ki jih potrebujemo, da lahko v poslovnem procesu ustvarjamo poslovne učinke (Pučko, Rozman, 1996, str. 32). Tako bom v nadaljevanju najprej analiziral stalna in gibljiva sredstva ter na koncu analize poslovnih prvin še zaposlene.

2.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Spremljanje in ocenjevanje sredstev, tako stalnih kot gibljivih, bo temeljilo na podatkih iz izkaza stanja. V stalna sredstva sodijo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe. Z osnovnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in ki se v svojo prvotno pojavno obliko vračajo praviloma v obdobju daljšem od leta dni. (Melavc-Turk, 1994, str. 90). Stalna sredstva z vidika bilance stanja razčlenimo na neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in popravek kapitala (Turk, 1996, str. 21). V okviru analize stalnih sredstev sem analiziral najprej njihov obseg in strukturo, nadaljeval z odpisanostjo in zmogljivostjo osnovnih sredstev ter zaključil z njihovo učinkovitostjo.

2.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev

S pomočjo tabele 1 sem analiziral obseg in strukturo stalnih sredstev podjetja ter jih primerjal s panogo. Največjo vrednost so stalna sredstva dosegla konec leta 2001, ko so bila le zanemarljivo večja kot konec leta 2000 ter za kar 40,4% večja kot konec leta 1999.

Tabela 1: Obseg in struktura stalnih sredstev podjetja Calcit po sedANJI vrednosti v letih 1999, 2000, 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Neopr. dolg. sred.	1.232	0	24.945	1	19.536	1	2025,3	78,3	116.877	2	92,1
Opr. osn. sred.	2.120.123	97	2.613.173	85	2.619.870	85	123,3	100,3	4.755.794	89	100,4
- nepremičnine	848.834	39	835.089	27	1.180.827	38	98,4	141,4	2.800.816	52	113,8
- oprema, drugo	1.271.289	58	1.778.084	58	1.439.043	47	139,9	80,9	1.954.978	37	85,9
Dolg. fin. naložbe	66.635	3	27.362	1	26.316	1	41,1	96,2	63.216	1	100,8
Popravek kapitala	0	0	406.828	13	406.828	13	-	100,0	418.935	8	98,8
SKUPAJ	2.187.990	100	3.072.308	100	3.072.550	100	140,4	100,0	5.354.822	100	100,1

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000, 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

V letu 2001 se obseg stalnih sredstev glede na leto 2000 ni spremenil. V tem letu se je obseg nepremičnin povečal za 41,4%, vrednost opreme in drugih opredmetenih osnovnih sredstev pa se je zmanjšala za 19,1%. Udeležba nepremičnin v stalnih sredstvih (38%) je ostala nižja od udeležbe opreme in drugih opredmetenih osnovnih sredstev (47%), vendar se je zmanjšala razlika v udeležbi med njima iz 31 odstotnih točk na 9 odstotnih točk. Relativno so se leta 2001 glede na leto 2000 najbolj znižala neopredmetena dolgoročna sredstva (njihova vrednost je padla za 21,7%), ki pa so zaradi svojega skromnega deleža v stalnih sredstvih (1%) le zanemarljivo prispevale k spremembi vrednosti stalnih sredstev. Podobno kot neopredmetena dolgoročna sredstva so predstavljale zanemarljiv delež stalnih sredstev tudi dolgoročne finančne naložbe. Leta 1999 so dosegale 3%, v letih 2000 in 2001 pa le 1% vseh stalnih sredstev. Popravek kapitala s 13% udeležbo v stalnih sredstvih pa se v letu 2001 glede na leto 2000 ni spremenil. Povečanje vrednosti stalnih sredstev ima lahko negativen vpliv na dobičkonosnost poslovanja, kljub temu je potrebno biti ob taki trditvi previden, saj je lahko povečanje vrednosti stalnih sredstev tudi znak naraščajočega obsega poslovanja, s tem pa tudi naraščajočega poslovnega uspeha in uspešnosti.

Če pogledamo obseg in strukturo panoge, lahko opazimo nekoliko drugačno strukturo stalnih sredstev. Za 5 odstotnih točk je bil manjši glede na podjetje popravek kapitala, za 1 odstotno točko pa večja neopredmetena dolgoročna sredstva. Najpomembnejši odmik je bil v strukturi opredmetenih osnovnih sredstev, kjer je bil za leto 2001 delež nepremičnin v vseh stalnih sredstvih v panogi 52%, v podjetju pa le 38%. Do razlik je v letu 2001 prišlo tudi pri opremi. Delež opreme je v panogi znašal le 37%, v podjetju pa 47%. Največja odmika sta prav gotovo ugodno vplivala na uspešnost podjetja, saj pomeni oprema neposredni proizvodni potencial podjetja, kar za nepremičnine ne velja v tolikšni meri.

2.1.2. Odpisanost osnovnih sredstev

Z odpisanostjo osnovnih sredstev posredno izražamo zastarevanje osnovnih sredstev. Zastarevanje osnovnih sredstev je ekonomski pojav, ki ga ne moremo natančno meriti, posredno pa ga izražamo z odpisanostjo. Med stopnjo zastarelosti in stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev seveda obstaja večja ali manjša razlika, saj je stopnja odpisanosti v veliki meri odvisna od politike amortiziranja teh sredstev (Pučko, 1998, str. 31). V tabeli 2 sem analiziral odpisanost osnovnih sredstev s pomočjo stopnje odpisanosti, ki jo opredeljujemo kot razmerje med odpisano vrednostjo osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo osnovnih sredstev (Pučko, 1998, str. 31).

Iz tabele 2 vidimo, da je revalorizirana nabavna vrednost osnovnih sredstev v obravnavanem obdobju naraščala. V letu 2000 je bila za 6,5% višja, glede na njeno vrednost v letu 1999, leta 2001 pa še za 3,5% višja kot v letu 2000. V obravnavanem obdobju je naraščala tudi sedanja vrednost osnovnih sredstev, in sicer je bila leta 2000 za 23,3% višja kot v letu 1999, v letu 2001 pa le za 0,3% višja kot v letu 2000. Tako se je stopnja odpisanosti leta 2000 znižala za 8,8 odstotne točke, glede na leto 1999, nato pa se je leta 2001 povečala za 2 odstotni točki,

glede na leto 2000.

Tabela 2: Izračun stopenj odpisanosti in neodpisanosti osnovnih sredstev podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Sedanja vrednost OS (v 000)	2.120.123	2.613.173	2.619.870	123,3	100,3
Rev. nab. vred. osn. sr. (v 000)	3.798.201	4.043.216	4.185.106	106,5	103,5
Stopnja neodpisanosti OS (v%)	55,8	64,6	62,6	115,8	96,9
Stopnja odpisanosti OS (v%)	44,2	35,4	37,4	80,1	105,7

Vir: Bilanca stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001.

Kot lahko vidimo, je stopnja odpisanosti osnovnih sredstev v podjetju nizka. Kljub nezaželenemu vplivu politike amortizacije, ki lahko prispeva k bistveni razliki med stopnjama odpisanosti in dejanske zastarelosti osnovnih sredstev, me nizka stopnja odpisanosti osnovnih sredstev vodi k sklepu, da v podjetju niso zanemarili investicij.

2.1.3. Zmogljivost osnovnih sredstev in njihovo izkoriščanje

Zmogljivost osnovnih sredstev bom analiziral s pomočjo stopnje izrabe zmogljivosti, ki sem jo v tabeli 3 izračunal kot razmerje med izrabljeno zmogljivostjo in razpoložljivo zmogljivostjo. Razpoložljivo zmogljivost lahko opredelimo kot dejansko možno proizvodnjo v določenem času, na katero vplivajo dela prosti dnevi, vzdrževanje ter drugi dejavniki, ki povzročajo zaustavitev del na osnovnih sredstvih. Za njen izračun upoštevamo tri izmene (ponavadi maksimalno število izmen). Izrabljena zmogljivost pa je dejanska uresničena proizvodnja v določenem času in je lahko le izjemoma enaka razpoložljivi zmogljivosti, večja od nje pa ne more biti (Pučko, 1998, str. 32-34).

V tabeli 3 sem stopnje izrabe zmogljivosti izračunal le za stroškovno mesto separacija, kjer so združene zmogljivosti za proizvode Calplex in Teraco. Za razpoložljivo zmogljivost v posameznem letu sem upošteval maksimalno možno proizvodnjo v posameznem letu, za izrabljeno zmogljivost pa sem upošteval proizvedeno količino proizvodov (glej tabelo 14). Vidimo, da sta se tako razpoložljiva zmogljivost kot izrabljena zmogljivost v vseh treh letih povečevala, kar je posledica načrtnega povečevanja proizvodnih osnovnih sredstev v podjetju. Pregled stopenj izrabe zmogljivosti pokaže, da je bila najmanjša stopnja izrabe zmogljivosti v separaciji leta 2000. Ta se je glede na leto 1999, ko je znašala 86,3%, zmanjšala za 0,8% in se leta 2001, glede na leto 2000, povečala za 11%. Tako je podjetje leta 2001 doseglo visoko stopnjo izrabe zmogljivosti (95,2%).

Lahko rečemo, da je nekoliko zmanjšanja stopnja izrabe zmogljivosti v letu 2000, glede na leto 1999, tudi v določeni meri negativno vplivala na uspešnost poslovanja podjetja v tem letu, obratno pa velja za leto 2001, ko se je stopnja izrabe zmogljivosti precej povečala in imela nedvomno pozitiven vpliv na uspešnost poslovanja podjetja.

Tabela 3: Izračun stopenj izrabe zmogljivosti po posameznih proizvodnih linijah podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

ZMOGLJIVOST	PROIZVODNA LINIJA	Separacija (v tonah)
Izrabljena zmogljivost 1999		198.537
Razpoložljiva zmogljivost 1999		230.000
Stop. izrabe zmogljivosti 1999 (v %)		86,3
Izrabljena zmogljivost 2000		222.613
Razpoložljiva zmogljivost 2000		260.000
Stop. izrabe zmogljivosti 2000 (v %)		85,6
Izrabljena zmogljivost 2001		266.665
Razpoložljiva zmogljivost 2001		280.000
Stop. izrabe zmogljivosti 2001 (v %)		95,2
I_{00/99} (stopnja izrabe zmogljivosti)		99,2
I_{01/00} (stopnja izrabe zmogljivosti)		111,2

Vir: Računalniški izpis proizvodnje podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

2.1.4. Učinkovitost osnovnih sredstev

Učinkovitost osnovnega sredstva opredelimo kot razmerje med razpoložljivim obsegom zmogljivosti osnovnega sredstva in nabavno vrednostjo osnovnega sredstva (Pučko, 1998, str. 34). Ker želimo izračunati učinkovitost za celotna osnovna sredstva v podjetju, nam ta izračun nič ne pomaga, ker naletimo na problem seštevanja razpoložljivih zmogljivosti posameznih osnovnih sredstev. Problem lahko rešimo z zamenjavo razpoložljive zmogljivosti v števcu s poslovnimi prihodki in na ta način posredno izračunamo učinkovitost osnovnih sredstev. Ker imamo sedaj v števcu poslovne prihodke, je potrebno tudi v imenovalcu upoštevati povprečno sedanjo vrednost in ne več stanje na koncu obdobja. V tabeli 4 prikazujem izračunane učinkovitosti osnovnih sredstev.

Tabela 4: Učinkovitost osnovnih sredstev podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.774.643	2.006.210	2.651.040	113,0	132,1
Povp. nabavna vrednost osn. sredstev (v 000 SIT)	3.366.425	3.920.708	4.114.161	116,5	104,9
Učinkovitost osnovnih sredstev	0,53	0,51	0,64	97,1	125,9

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000, 2001.

Višja vrednost kazalca naj bi pomenila boljše poslovanje, vendar so možna popačenja zaradi velike odpisanosti osnovnih sredstev ali različne delovne intenzivnosti poslovanja podjetja v različnih panogah. Tako je vrednost kazalca nižja za podjetja z visoko vrednostjo osnovnih sredstev (npr. železarne), medtem ko je npr. v svetovalnih podjetjih vrednost kazalca višja

(Mramor, 1993, str. 167). Iz tabele 4 lahko razberemo, da je v letu 1999 1 SIT osnovnih sredstev generiral 0,53 SIT poslovnih prihodkov, leta 2000 0,51 SIT, leta 2001 pa že 0,64 SIT, kar je bilo že 25,9% več kot leta 2000.

Iz analize učinkovitosti lahko ugotovimo, da v prvem obdobju zmanjšana učinkovitost osnovnih sredstev ni negativno vplivala na poslovno uspešnost podjetja. Padec učinkovitosti je povzročila povprečna nabavna vrednost osnovnih sredstev, katere vrednost se je zvišala bolj, kot so se povišali poslovni prihodki. V drugem obdobju je povečanje poslovnih prihodkov za 32,1% (in to kljub povečanju povprečne nabavne vrednosti osnovnih sredstev za 4,9%) rezultiralo v povečanju učinkovitosti. To pa je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja.

2.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

V nasprotju z delovnimi sredstvi, ki v toku proizvodnega procesa ne spreminjajo svoje oblike, temveč le prenašajo del svoje vrednosti na proizvod, obratna sredstva v toku reprodukcije spreminjajo svojo obliko, zato jih imenujemo gibljiva sredstva (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 90). Gibljiva sredstva členimo na zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, denarna sredstva in na aktivne časovne razmejitve. V okviru obravnave gibljivih sredstev bom najprej analiziral obseg in strukturo gibljivih sredstev, nato pa še hitrost obračanja obratnih sredstev.

2.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev

Obseg in strukturo gibljivih sredstev v podjetju ter primerjavo s panogo prikazujem v tabeli 5.

Tabela 5: Obseg in struktura gibljivih sredstev podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

P O S T A V K A	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Zaloge	187.639	30	242.947	30	238.078	23	129,5	98,0	491.272	25	96,5
- material	50.244	8	99.714	12	114.899	11	198,5	115,2	256.149	13	96,9
- nedokonč. proiz.	35.810	6	27.211	3	43.362	4	76,0	159,4	60.185	3	179,3
- proizvodi	101.460	16	100.940	12	70.092	7	99,5	69,4	158.021	8	82,1
- blago	126	0	15.082	2	9.725	1	11984,3	64,5	16.917	1	90,7
Dolg. terj. iz posl.	26	0	-	0	-	0	-	-	2.541	0	78,6
Kratk. terj. iz posl.	431.326	70	571.480	70	739.027	71	132,5	129,3	1.315.565	68	114,9
Kratk. fin. naložbe	-	0	-	0	2.473	0	-	-	34.192	2	123,4
Denarna sredstva	1.341	0	3.176	0	65.985	6	236,8	2077,8	88.756	5	246,2
Akt. čas. razmejitve	-	0	-	0	-	0	-	-	761	0	20,5
SKUPAJ	620.332	100	817.602	100	1.045.563	100	131,8	127,9	1.933.087	100	112,1

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Iz nje je razvidno, da je obseg gibljivih sredstev konec leta 2001 znašal 1,05 milijarde SIT, kar je bilo za 27,9% več kot leta 2000. Razlog za to je predvsem v višjih kratkoročnih terjatvah iz poslovanja v letu 2001, ki jih je bilo za 29,3% več kot v letu 2000. Prav tako so k precej večji vrednosti gibljivih sredstev v letu 2001 prispevala denarna sredstva, ki jih je bilo za več kot dvajsetkrat več kot v letu 2000.

Pregled strukture gibljivih sredstev pokaže, da je 70% vseh gibljivih sredstev (v letu 2001 71%) odpadlo na kratkoročne terjatve iz poslovanja. Sledijo jim zaloge, ki v letih 1999 in 2000 zajemajo 30% vseh gibljivih sredstev, v letu 2001 pa 23%. Vrednost zalog je v letu 2000 narasla za 29,5%, glede na leto 1999, v letu 2001 pa se je zmanjšala za 2%, glede na leto 2000. Denarna sredstva so bila v letih 1999 in 2000 zanemarljivo zastopana v strukturi gibljivih sredstev, leta 2001 pa so zabeležila 6% udeležbo. Vredno je omeniti še opazen trend upadanja deleža proizvodov v strukturi gibljivih sredstev, ki je znašal 16% v letu 1999, v letu 2001 pa le še 7%.

V panogi smo v letu 2001 podobno kot v podjetju priča povečanju obsega celotnih gibljivih sredstev, le da je bilo povečanje v panogi manjše. Pomembnejših razlik med podjetjem in panogo v strukturnih deležih gibljivih sredstev ni bilo. Kratkoročne terjatve iz poslovanja tudi v panogi predstavljajo največji delež v strukturi gibljivih sredstev in sicer 68%. Ta podatek kaže predvsem na slabo prodajno politiko, ki ni dovolj učinkovita, da bi povečala plačilno disciplino med strankami.

2.2.2. Hitrost obračanja obratnih sredstev

Poleg osnovne lastnosti obratnih sredstev, da se spreminjajo iz ene oblike v drugo, je za uspešnost poslovanja pomembna tudi hitrost, s katero se obratna sredstva spreminjajo iz ene oblike v drugo. Če se hitrost povečuje, bo to vplivalo na povečevanje uspešnosti poslovanja in obratno. Hitrost obračanja obratnih sredstev je med posameznimi panogami različna, ima pa nanjo velik vpliv tudi samo podjetje. Merimo jo s koeficientom obračanja in s trajanjem enega obrata. Koeficient obračanja obratnih sredstev je opredeljen kot razmerje med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev in nam pove, kolikokrat se v določenem obdobju obrnejo obratna sredstva. Trajanje enega obrata, ki nam pove, koliko dni traja en obrat, pa je razmerje med številom dni v letu (vzamemo 360 dni) in koeficientom obračanja (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 95).

V tabeli 6 sem izračunal hitrost obračanja za celotna obratna sredstva, za kratkoročne terjatve iz poslovanja in zaloge. Povprečno stanje obratnih sredstev, kratkoročnih terjatev in zalog sem izračunal iz letnih stanj.

Iz podatkov v tabeli 6 je razvidno, da se je leta 2000 hitrost obračanja obratnih sredstev precej zmanjšala, glede na leto 1999. Zmanjšala se je za 19,6%, temu primerno se je povečalo tudi trajanje enega obrata. K znižanju koeficienta obračanja je najbolj prispevala hitrost obračanja

kratkoročnih terjatev, ki se je znižala za 26,5%, ob tem da so kratkoročne terjatve predstavljale tudi največji delež vseh obratnih sredstev. Leta 2001 je hitrost obračanja obratnih sredstev ostala skoraj nespremenjena, kljub povečanju hitrosti obračanja kratkoročnih terjatev za 11,5% in povečanju hitrosti obračanja zalog za 18,3%. Najprej zmanjšanje in nato povečanje hitrosti obračanja kratkoročnih terjatev bosta prav gotovo ena od vzrokov za spremembe v poslovni uspešnosti podjetja.

Tabela 6: Hitrost obračanja obratnih sredstev, kratkoročnih terjatev in zalog v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.774.643	2.006.210	2.651.040	113,0	132,1	5.074.795
Povp. obratna sredstva (v 000 SIT)	511.542	718.967	930.346	140,5	129,4	1.798.160
Povp. kratk. terjatve (v 000 SIT)	359.287	552.786	655.253	153,9	118,5	1.230.429
Povprečne zaloge (v 000 SIT)	194.729	215.293	240.512	110,6	111,7	500.206
Koef. obračanja obratnih sredstev	3,5	2,8	2,8	80,4	102,1	2,8
Trajanje obrata obrat. sred. (dni)	104	129	126	124,3	97,9	128
Koef. obračanja kratk. terjatev	4,9	3,6	4,0	73,5	111,5	4,1
Trajanje obrata kratk. terjatev (dni)	73	99	89	136,1	89,7	87
Koeficient obračanja zalog	9,1	9,3	11,0	102,3	118,3	10,1
Trajanje obračanja zalog (dni)	40	39	33	97,8	84,5	35

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001, Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Ob primerjavi s panogo sem ugotovil, da sta bila koeficienta obračanja obratnih sredstev (2,8) in kratkoročnih terjatev (4,1) približno enaka kot v podjetju. Manjši je bil le koeficient obračanja zalog, ki je znašal 10,1 in je bilo zato v panogi trajanje enega obrata zalog daljše za dva dneva. Prikazane hitrosti obračanja in dnevi vezave kažejo, da je bilo podjetje pri gospodarjenju z obratnimi sredstvi uspešno približno tako kot panoga.

2.3. ANALIZA ZAPOSLENIH

Delo ima primarno vlogo v proizvodnem procesu. Je najpomembnejša med vsemi prvinami in brez nje si ni mogoče zamisliti delovnega procesa. Dela pa ni brez delavca, ki ima namen s trošenjem psihofizične energije doseči nek gospodarski cilj. Ker je človeška energija na razpolago v omejenih količinah, je potrebno delovno silo racionalno trošiti (Pučko, Rozman, 1996, str. 39). Iz tega sledi, da so zaposleni osnovni delovni potencial podjetja, ki ima praviloma pomemben vpliv na uspešnost poslovanja podjetja (Pučko, 1998, str. 35). V nadaljevanju se bom posvetil analizi obsega in strukture zaposlenih, nato pa še dinamike zaposlenih, izkoriščenosti delovnega časa in tehnične opremljenosti dela.

2.3.1. Obseg in struktura zaposlenih

2.3.1.1. Obseg zaposlenih

Kljub temu, da je na prvi pogled ugotavljanje obsega zaposlenih zelo enostavno, se z vprašanjem, na kaj se nasloniti pri ugotavljanju obsega zaposlenega kadra, začnejo težave. Navedemo lahko več možnosti za spremljanje obsega zaposlenih: število zaposlenih po kadrovske evidenci (npr. ob koncu obračunskega obdobja), povprečno število zaposlenih v obračunskem obdobju, število zaposlenih, ki so prišli na delo na določen dan v letu ter izračun povprečja iz števila opravljenih delovnih ur, ki tudi najbolje prikaže dejanski delovni potencial, s katerim je podjetje razpolagalo v obračunskem obdobju (Pučko, 1998, str. 35-36).

V tabeli 7 sem obseg zaposlenih v podjetju analiziral s številom zaposlenih na zadnji dan posameznega leta, s povprečnim številom zaposlenih iz mesečnih stanj ter s povprečjem števila zaposlenih iz opravljenih delovnih ur. Povprečno število zaposlenih iz opravljenih delovnih ur sem izračunal tako, da sem vse opravljene delovne ure delil z letnim fondom delovnih ur.

Tabela 7: Obseg zaposlenih podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

ŠTEVILO ZAPOSLENIH	CALCIT					PANOGA	
	1999	2000	2001	I _{99/00}	I _{01/00}	2001	I _{01/00}
Število zaposlenih na dan 31.12.	50	52	62	104,0	119,2
Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	50	52	59	104,0	113,5
Povp. št. zaposlenih iz opravljenih delovnih ur	51	54	59	105,9	109,3	294	99,3

Vir: Kadrovske evidences podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Kot je iz tabele 7 razvidno, so v podjetju v obravnavanem obdobju stalno povečevali število zaposlenih. Tako se je v letu 2001 povečalo za 9,3%, glede na leto 2000, in v letu 2000 za 5,9%, glede na leto 1999. To posledično pomeni tudi povečanje stroškov dela in s tem negativni vpliv na poslovno uspešnost podjetja. Vendar me podatek o povečevanju poslovnih prihodkov v podjetju (glej tabelo 4) napeljuje k temu, da povečevanje obsega zaposlenih ni bilo posledica zmanjšanja produktivnosti v podjetju, ampak bolj posledica povečevanja obsega poslovanja, kar seveda pomeni, da ni šlo za negativni vpliv na uspešnost poslovanja.

Če se še malo pomudimo pri dilemi o izbiri načina ugotavljanja števila zaposlenih, lahko vidimo, da ima le-ta pomemben praktični vpliv pri analizi. V tabeli vidimo, da se je v obdobju med letoma 1999 in 2001 povprečno število zaposlenih izračunano iz opravljenih delovnih ur povečalo za občutno manj (za 15,7%), kot se je povečalo število zaposlenih po kadrovske evidenci ob koncu leta (za 24%).

V panogi, ki zajema 5 podjetij v letu 2001, je imelo povprečno podjetje 58,8 zaposlenih, kar je bilo prav toliko kot v obravnavanem podjetju. Za razliko od podjetja je prišlo v panogi med letoma 2000 in 2001 do rahlega zmanjšanja števila zaposlenih, in sicer za 0,7%.

2.3.1.2. Starostna struktura zaposlenih

Iz starostne strukture zaposlenih, ki jo prikazujem v tabeli 8 vidimo, da so v podjetju prevladovali zaposleni iz starostne skupine 20 do 30 let, sledili pa so ji zaposleni iz skupine 30 do 40 let. Najmanj je bilo v podjetju zaposlenih starejših od 50 let, z deležem, ki je v celotnem obdobju v povprečju znašal nekaj manj kot 19%.

Tabela 8: Obseg in struktura zaposlenih podjetja Calcit po starosti na dan 31.12. v letih 1999, 2000 in 2001

STAROST	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Nad 20 let do 30 let	15	30,0	16	30,8	18	29,0	106,7	112,5
Nad 30 let do 40 let	13	26,0	16	30,8	19	30,6	123,1	118,8
Nad 40 let do 50 let	13	26,0	10	19,2	13	21,0	76,9	130,0
Nad 50 let	9	18,0	10	19,2	12	19,4	111,1	120,0
SKUPAJ	50	100,0	52	100	62	100,0	104,0	119,2

Vir: Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Glede vpliva starostne strukture zaposlenih na poslovno uspešnost lahko rečemo, da večja povprečna starost zaposlenih v podjetju pomeni večje dodatke za delovno dobo pri izplačilu plač, to pa povečuje stroške dela v bilanci uspeha in negativno vpliva na poslovno uspešnost, ter da visoka povprečna starost zaposlenih negativno vpliva na optimalni dolgoročni razvoj podjetja, ki zahteva tudi vključevanje mladih v poslovni proces. Obravnavano podjetje ima dokaj uravnoteženo starostno strukturo zaposlenih. Poskrbeli so za dolgoročni razvoj podjetja z vključevanjem mladih v poslovni proces, pred tveganjem pomanjkanja izkušenj mladih zaposlenih pa so zavarovani z zadostnim deležem starejših, izkušenih zaposlenih.

2.3.1.3. Izobrazbena struktura zaposlenih

V tabeli 9 prikazujem strukturo zaposlenih v podjetju glede na izobrazbo. Vidimo, da je bilo v podjetju največ zaposlenih s srednješolsko izobrazbo, sledijo pa jim visokokvalificirani zaposleni in nekvalificirani zaposleni. Tak velik odstotek visokokvalificiranih in nekvalificiranih zaposlenih bi lahko negativno vplival na poslovni uspeh podjetja, vendar so ti zaposleni delali neposredno v proizvodnji in za svoje delo višje izobrazbe tudi niso potrebovali, saj jim ne bi dodatno koristila. Podjetju bi povzročila le višje stroške dela. Ključne položaje v podjetju so zasedali zaposleni z visoko in višjo izobrazbo. Tako lahko sklepamo, da so bili vodilni zaposleni dovolj teoretično strokovno podkovani za opravljanje svojega dela. Zato ne bo mogoče iskati ključnih negativnih vplivov na učinkovitost zaposlenih in s tem na poslovno uspešnost podjetja v izobrazbeni strukturi zaposlenih.

Tabela 9: Obseg in struktura zaposlenih podjetja Calcit po izobrazbi na dan 31.12. v letih 1999, 2000 in 2001

IZOBRAZBA	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Visoka šola	5	10,0	6	11,5	6	9,7	120,0	100,0
Višja šola	5	10,0	4	7,7	4	6,5	80,0	100,0
Srednja šola	15	30,0	18	34,6	21	33,9	120,0	116,7
Visokokvalificirani zaposleni	8	16,0	7	13,5	15	24,2	87,5	214,3
Kvalificirani zaposleni	2	4,0	2	3,8	2	3,2	100,0	100,0
Nekvalificirani zaposleni	15	30,0	15	28,8	14	22,6	100,0	93,3
SKUPAJ	50	100,0	52	100,0	62	100,0	104,0	119,2

Vir: Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Vidimo, da podjetje skrbi za izobraževanje kadrov, kar ima danes velik pomen za uspešnost podjetja. Bodoče potrebne kadre stipendirajo ali po potrebi tudi dodatno izobražujejo, zaposleni pa tudi pogosto nadgrajujejo svoja znanja na seminarjih.

2.3.2. Dinamika zaposlenih

Dinamiko zaposlenih lahko spremljamo z bilanco zaposlenih, ki prikazuje število zaposlenih na začetku obdobja, število zaposlenih, ki so med obdobjem prišli, število zaposlenih, ki so med obdobjem odšli, ter število zaposlenih na koncu obdobja. Iz tako oblikovane bilance lahko izračunamo koeficient fluktuacije (zamenjave zaposlenih) kot razmerja med številom zamenjanih zaposlenih (to je tistih, ki so prišli, ali številom tistih, ki so odšli v obdobju – vzamemo tisto, ki je manjše) ter povprečnim številom zaposlenih (Lipovec, 1983, str. 181). Pri ocenjevanju fluktuacije je najpomembnejše odkrivanje vzrokov zanjo. Če so vzroki zanjo zunaj podjetja (upokojitev, poklicne bolezni), podjetje ne bo ukrepalo. V primeru, da pa so vzroki zanjo z vidika podjetja notranji (prenizke plače, slabi delovni odnosi), bo podjetje moralo ukrepati, saj takšni notranji vzroki za fluktuacijo povzročajo podjetju nepotrebne dodatne stroške dela (Pučko, 1998, str 38).

Tabela 10: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Število zaposlenih na dan 01.01.	47	50	52	106,4	104,0
Prihodi med letom	5	7	13	140,0	185,7
Odhodi med letom	2	5	3	250,0	60,0
Število zaposlenih na dan 31.12.	50	52	62	104,0	119,2
Število zamenjanega osebja v obdobju	2	5	3	250,0	60,0
Povprečno število zaposlenih v obdobju	50	52	59	104,0	113,5
Koeficient fluktuacije zaposlenih	0,040	0,096	0,051	240,4	52,9

Vir: Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Iz bilance gibanja zaposlenih v tabeli 10 vidimo, da je število prihodov vsako leto višje kot

število odhodov, kar je seveda posledica stalnega povečevanja števila zaposlenih. Iz izračunanega koeficienta fluktuacije zaposlenih lahko vidimo, da je bil koeficient fluktuacije najvišji leta 2000, saj je število zamenjanega osebja predstavljalo že 9,6% povprečnega števila zaposlenih. V letu 2001 se je to število zmanjšalo na 5,1% in se približalo vrednosti iz leta 1999, ko je koeficient fluktuacije znašal 4%.

2.3.3. Izkoriščenost delovnega časa

Ker obstaja povezava med izkoriščanjem delovnega časa in uspešnostjo poslovanja podjetja, sem v okviru analize zaposlenih analiziral tudi izkoriščenost delovnega časa (Pučko, 1998, str. 39). Analiziral sem s pomočjo stopnje izkoriščanja delovnega časa, ki je opredeljen kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom delovnih ur. Možen koledarski sklad delovnih ur sem dobil tako, da sem povprečno število zaposlenih v podjetju pomnožil najprej s številom delovnih dni v letu, nato pa še z dolžino delavnika (8 ur). Zavedati se seveda moramo, da bo tako izračunani kazalec nekoliko precenjeval izkoriščenost delovnega časa, saj opravljene plačane delovne ure niso nujno tudi tiste, ko so zaposleni zares delali (Pučko, 1998, str. 40).

Iz tabele 11 je razvidno, da sta se v letu 2001 glede na pretekli leti število plačanih opravljenih delovnih ur in možen koledarski sklad delovnih ur povečala, kar je bilo v celoti posledica povečanja števila zaposlenih v letu 2001 za 13,5%. Za približno toliko se je povečal tudi možen koledarski sklad delovnih ur, število plačanih opravljenih delovnih ur pa se je povečalo le za 6,7%, kar se je v precejšnji meri odrazilo na stopnji izkoriščanja delovnega časa, ki je v letu 2001 znašala le 82,8% in je bila za 6,4% nižja kot v letu 2000. Lahko bi sklepali, da je takšno zmanjšanje izkoriščenosti delovnega časa negativno vplivalo na poslovno uspešnost podjetja v letu 2001, vendar moramo biti pri tem sklepu previdni, saj se je število plačanih opravljenih nadur v letu 2001, glede na leto 2000, zmanjšalo za 21,3%.

Tabela 11: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Število plačanih opravljenih delovnih ur	91.726	95.639	102.000	104,3	106,7
- redne delovne ure	86.883	89.469	97.142	103,0	108,6
- nadure	4.843	6.170	4.858	127,4	78,7
Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	50	52	59	104,0	113,5
Število delovnih dni v letu	261	260	261	99,6	100,4
Možen koledarski sklad delovnih ur	104.400	108.160	123.192	103,6	113,9
Stopnja izkoriščanja delovnega časa (v %)	87,9	88,4	82,8	100,6	93,6

Vir: Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Kljub večjemu številu zaposlenih v letu 2000, je stopnja izkoriščanja delovnega časa dosegla najvišjo vrednost prav v tem letu, na kar je posebej vplivalo povečanje števila plačanih opravljenih nadur, ki jih je bilo za 27,4% več kot v letu 1999.

2.3.4. Tehnična opremljenost dela

Tehnično opremljenost dela opredeljujemo kot vrednost osnovnih sredstev na zaposlenega, pri čemer največkrat v števcu uporabimo povprečno nabavno vrednost, v imenovalcu pa povprečno število zaposlenih v največji izmeni (Pučko, Rozman, 1996, str. 268). Kot sem prikazal v tabeli 12, lahko upoštevamo tudi povprečno nabavno vrednost opreme namesto povprečne nabavne vrednosti vseh osnovnih sredstev. Povprečno vrednost vgrajene energetske moči ter povprečne nabavne vrednosti opreme in osnovnih sredstev sem izračunal iz letnih stanj na dan 31.12., povprečno število zaposlenih pa iz mesečnih stanj.

Tabela 12: Izračun količnikov tehnične in energetske opremljenosti dela v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Povprečna vgrajena energetska moč (v kW)	3378	3565	4037	105,5	113,2
Povprečna nabavna vrednost opreme (v 000 SIT)	2.057.262	2.565.083	2.526.426	124,7	98,5
Povp. Nabavna vrednost osnovnih sredstev (v 000 SIT)	3.366.425	3.920.708	4.114.161	116,5	104,9
Povprečno število zaposlenih	50	52	59	104,0	113,5
Kol. energetske opremlj. dela (v kW/zaposlenega)	67,56	68,56	68,42	101,5	99,8
Kol. tehn. opremlj. dela 1 (v 000 SIT/zaposlenega)	41.145	49.329	42.821	119,9	86,8
Kol. tehn. opremlj. dela 2 (v 000 SIT/zaposlenega)	67.329	75.398	69.732	112,0	92,5

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12, v letih: 1999, 2000 in 2001, Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Računalniški izpis proizvodnje podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Iz tabele 12 je lepo razvidno, da je v letu 2000 prišlo do povečanja obeh količnikov tehnične opremljenosti dela, nakar je njihova vrednost v letu 2001 padla. Leta 2001 je količnik tehnične opremljenosti dela z opremo znašal 42,8 milijonov SIT na zaposlenega, kar je bilo za 13,2% manj kot v predhodnem letu. Tehnična opremljenost dela z vsemi osnovnimi sredstvi je znašala leta 2001 69,7 milijona SIT na zaposlenega, kar pomeni, da je bila za 7,5% manjša kot leto prej.

Povečanje vrednosti tehnične opremljenosti dela v letu 2000 je posledica povečanja povprečne nabavne vrednosti opreme in celotnih osnovnih sredstev, kljub večjemu povprečnemu številu zaposlenih (za 4%) v tem letu. Prav povečanje povprečnega števila zaposlenih v letu 2001 pa je vzrok za padec količnika tehnične opremljenosti in to kljub povečanju povprečnih nabavnih vrednosti opreme in celotnih osnovnih sredstev. Količnik energetske opremljenosti dela se v obravnavanih letih ni kaj dosti spreminjal, kar je posledica podobnega spreminjanja (rasti) povprečne vgrajene energetske moči in povprečnega števila zaposlenih v podjetju.

V zvezi z opremljenostjo dela bo zanimivo videti, kako je padec količnikov tehnične opremljenosti dela v letu 2001 vplival na produktivnost dela v tem letu, kar bom ugotavljal v zadnjem poglavju, ko bom analiziral poslovno uspešnost podjetja.

3. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovni proces (proces reprodukcije) v podjetju lahko opredelimo kot opravljanje neke dejavnosti v podjetju. Bistvo le tega je pridobivanje prvin, ki se v proizvodnem procesu kombinirajo in ustvarjajo proizvode ali storitve. Poslovni proces lahko razdelimo na pet faz, ki jih opredelimo kot poslovne funkcije. Prve tri so nabava, ki mora priskrbeti poslovne prvine (delovna sredstva, predmete dela, tuje storitve in delovno silo), proizvodnja, pri kateri se prvine poslovnega procesa pretvarjajo v poslovne učinke ter prodaja, s katero podjetje pride do potrebnega denarja za nove nakupe prvin poslovnega procesa. Vse tri pa s priskrbo denarja spremlja še financiranje kot četrta poslovna funkcija (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 55-57). Peta poslovna funkcija pa je kadrovska funkcija, brez katere si ni mogoče zamisliti delovnega procesa (Pučko, Rozman, 1996, str. 39). V nadaljevanju sem analiziral le štiri od zgoraj omenjenih poslovnih funkcij (nabava, proizvodnja, prodaja in financiranje), ker sem zaposlene že analiziral v okviru analize poslovnih prvin.

3.1. ANALIZA NABAVE

Nabavo lahko enačimo s priskrbo poslovnih prvin. V širšem smislu je to priskrba delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile in tujih storitev, v ožjem smislu pa štejemo v nabavo le priskrbo delovnih predmetov (Pučko, 1998, str. 43). Ta ožja opredelitev nabave je v nadaljevanju tudi moje izhodišče za spremljanje in ocenjevanje nabave. V okviru analize nabave sem analiziral vrednostni obseg in strukturo nabave za posamezne skupine materialov in embalaže.

3.1.1. Obseg in struktura nabave

V tabeli 13 prikazujem vrednostni obseg in strukturo nabave po posameznih skupinah materialov in embalaže.

Tabela 13: Vrednostni obseg in struktura nabave podjetja Calcit po skupinah materiala in embalaže v letih 1999, 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

MATERIAL/EMBALAŽA	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Razstrelivo	38.314	19	21.619	7	13.184	4	56,4	61,0
Elektromaterial	3.780	2	12.423	4	15.948	5	328,7	128,4
Rezervni deli	10.267	5	72.390	22	67.346	22	705,1	93,0
Usnje, guma, tekstil	14.691	7	29.937	9	29.419	9	203,8	98,3
Plin	66.314	32	92.008	28	82.661	27	138,7	89,8
Režijski material, embalaža	53.660	26	67.308	21	70.202	23	125,4	104,3
Drugo	17.466	9	32.636	10	32.589	10	186,9	99,9
SKUPAJ	204.491	100	328.320	100	311.349	100	160,6	94,8

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Iz tabele 13 lahko razberemo, da se je v letu 2000, glede na leto 1999, povečala vrednost vseh skupin materiala in embalaže razen vrednosti nabave razstreliva, ki se je zmanjšala za kar 43,6%. Skupaj se je vrednost nabave, glede na leto 1999, povečala za 60,6%. Najbolj se je v letu 2000 povečala vrednost nabave rezervnih delov, ki se je povečala za 605,1%, glede na leto 1999, in dosegla 22-odstotni strukturni delež v skupni vrednosti nabave (v letu 1999 le 5%). Leta 2001 se je vrednost skupne nabave, glede na leto 2000, zmanjšala za 5,2%. Razen vrednosti nabave elektromateriala in režijskega materiala in embalaže so se v letu 2001 vrednosti vseh skupin nabave zmanjšale. Najbolj se je zopet zmanjšala vrednost nabave razstreliva, ki je, glede na leto 2000, upadla za 39% in dosegla le 4-odstotni strukturni delež v skupni vrednosti nabave (leta 1999 je vrednost nabave razstreliva dosegla 19-odstotni strukturni delež). Skozi celotno obravnavano obdobje je največji strukturni delež v skupni vrednosti nabave dosegala vrednost nabave plina, vendar je ta delež vseskozi upadal. Leta 2001 je bila vrednost nabave plina udeležena v skupni vrednosti nabave s 27 odstotnim strukturnim deležem.

3.2. ANALIZA PROIZVODNJE

Funkcija proizvodnje ali opravljanja storitev je osrednja poslovna funkcija, pri kateri se prvine poslovnega procesa pretvarjajo v poslovne učinke. Označiti bi jo mogli tudi s splošnejšim izrazom funkcija ustvarjanja učinkov. Pri njej imamo opraviti z delovanjem potrebnih prvin poslovnega procesa, pri čemer se pojavljajo proizvodi ali opravljene storitve kot poslovni učinki celotnega poslovnega procesa, s katerimi lahko nato gospodarska družba nastopa na trgu (Turk, 1997, str. 20). Proizvodnjo sem v nadaljevanju spremljal količinsko (v tonah in m³) ter vrednostno oziroma stroškovno.

3.2.1. Količinski obseg proizvodnje in struktura proizvodnje

Obseg proizvodnje merimo s fizičnimi merskimi enotami. Količinski obseg proizvodnje na dveh ločenih stroškovnih mestih, izražen v tonah in kubičnih metrih, sem prikazal v tabeli 14.

Iz nje je razvidno, da je skupna količina proizvodnje v proizvodnem centru, kjer proizvajajo Calplex in Teraco proizvode iz leta v leto naraščala in v letu 2001 dosegla 266.665 ton, kar je bilo za 19,8% več kot v letu 2000 in za 68.128 ton več kot v letu 1999. Največ so proizvedli Calplex VP, ki so ga leta 2001 proizvedli za skoraj 35.000 ton več kot leta 1999, ter 25,2% več kot leta 2000. Njegov strukturni delež v skupni proizvodnji tega proizvodnega centra je leta 2001 znašal 53%. V proizvodnem centru gradbeni materiali vidimo, da je bila skupna proizvodnja v letu 2000 manjša za 44,8% glede na leto 1999. Največji upad proizvodnje v tem letu je bil pri proizvodnji Tampona, ki je upadla za 82,4% in je iz proizvedenih 91.032 m³ v letu 1999 upadla na 15.997 m³ v letu 2000. Leta 2001 se je glede na leto 2000 proizvodnja povečala za 44,7%, vendar še vedno ni dosegla količinske proizvodnje iz leta 1999. Nasip je bil glavni proizvod, ki je v letu 2001 s 140.900 ton dosegel 64% strukturni delež vseh proizvedenih količin v proizvodnem centru materiali.

Tabela 14: Količinski obseg proizvodnje podjetja Calcit po vrstah proizvodov v letih 1999, 2000 in 2001

PROIZVOD	CALCIT							
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Calplex 0,1,2 (v tonah)	112	0	7.899	4	16.702	6	7024,7	211,5
Calplex 5,10 (v tonah)	19.201	10	26.612	12	31.996	12	138,6	120,2
Calplex 15 (v tonah)	20.403	10	25.686	12	22.483	8	125,9	87,5
Calplex VP (v tonah)	106.114	53	112.443	51	140.756	53	106,0	125,2
Calplex mm (v tonah)	43.679	22	41.058	18	39.350	15	94,0	95,8
Teraco proizvodi (v tonah)	9.027	5	8.915	4	15.380	6	98,8	172,5
SKUPAJ (v tonah)	198.537	100	222.613	100	266.665	100	112,1	119,8
Nasip (v m ³)	149.376	55	74.500	49	140.900	64	49,9	189,1
Tampon (v m ³)	91.032	33	15.997	11	41.852	19	17,6	261,6
Gradbeni pesek (v m ³)	33.568	12	60.754	40	36.168	17	181,0	59,5
SKUPAJ (V m³)	273.976	100	151.251	100	218.920	100	55,2	144,7

Vir: Računalniški izpis proizvodnje podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Pri analiziranju obsega heterogene proizvodnje, ki je izražen v naravnih enotah se srečujemo s problemom ugotavljanja skupnega obsega količinske proizvodnje. Ta problem lahko rešimo na nekaj načinov: s posrednim merjenjem količinske proizvodnje (obseg količinske proizvodnje merimo s pomočjo izrabljene količine osnovne surovine), s pomočjo pogojnih enot, s pomočjo normativov dela ter s pomočjo vrednostnega spremljanja proizvodnje (Pučko, 1998, str. 53). Zadnji način, s pomočjo vrednostnega spremljanja proizvodnje, sem tudi uporabil v nadaljevanju.

3.2.2. Stroški proizvodnje

Stroški so cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa, ki nastajajo pri doseganju poslovnih učinkov (Turk, 1997, str. 131). Razdelimo jih lahko na različne načine. Ena od možnih delitev je po naravnih vrstah, pri kateri razvrstimo stroške v šest skupin: stroške materiala, stroške storitev, amortizacijo, odpise zalog in terjatev, stroške dela in stroške dajatev, ki niso odvisne od poslovnega izida.

Tabela 15 kaže, da so se skupni stroški skozi celotno obravnavano obdobje povečevali. Povečali so se za 16,2% v letu 2001 glede na leto 2000 in za 16,4% v letu 2000 glede na leto 1999. V panogi so se skupni stroški v letu 2001 glede na leto 2000 tudi povečali (za 8,1%), vendar za manj kot v podjetju. Najpomembnejši delež stroškov podjetja so v vseh treh obravnavanih letih predstavljali stroški storitev (pri katerih stroški storitev prevoza dosegajo nekaj manj kot 40%) in stroški materiala, šele na tretjem mestu so stroški dela, kar za podjetje s tako dejavnostjo ni nič nenavadnega. Stroški storitev so leta 2000 narasli za 10%, vendar je bil njihov delež v skupnih stroških manjši za dve odstotni točki. Le ta se je leta 2001 glede na leto 2000 povečal za štiri odstotne točke, pri 28,3% povečanju vrednosti stroškov storitev. Strukturni delež stroškov materiala je leta 2001 znašal 23%, pri čemer se je v primerjavi z

letom 2000 njihova vrednost povečala za 8,7%, leta 2000 glede na leto 1999 pa za 34,6%. Tudi vrednost ostalih kategorij se je med obravnavanim obdobjem povečevala, razen stroškov dajatev, in stroškov odpisa zalog in terjatev v letu 2001, vendar njihov strukturni delež ni dosegal niti 1% vseh stroškov. Strukturni delež amortizacije in stroškov dela pa se je kljub povečanju njihove vrednosti nekoliko zmanjšal.

Tabela 15: Obseg in struktura stroškov podjetja Calcit po naravnih vrstah v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

STROŠKI	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Stroški materiala	323.462	21	435.340	24	473.052	23	134,6	108,7	1.252.413	29	103,4
Stroški storitev	700.865	45	771.302	43	989.396	47	110,0	128,3	1.397.287	32	118,6
Amortizacija	216.162	14	254.894	14	259.073	12	117,9	101,6	422.917	10	101,7
Odpis zalog in terj.	362	0	6.554	0	3.856	0	1808,4	58,8	19.120	0	79,6
Stroški dela	304.628	20	332.502	18	369.513	18	109,2	111,1	1.242.132	29	105,4
- stroški plač	225.203	15	245.340	14	274.344	13	108,9	111,8	875.729	20	107,1
Stroški dajatev	5.417	0	5.350	0	3.783	0	98,8	70,7	-	-	-
SKUPAJ	1.550.897	100	1.805.941	100	2.098.673	100	116,4	116,2	4.333.869	100	108,1

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

V panogi je bila slika stroškov nekoliko drugačna kot v podjetju. Glede na podjetje je bil v panogi leta 2001 za 15 odstotnih točk manjši strukturni delež stroškov storitev in za 2 odstotni točki manjši strukturni delež amortizacije. Večje strukturne deleže je imela panoga pri stroških materiala (za 6 odstotnih točk) in stroških dela (za 11 odstotnih točk).

Razlika v strukturnem deležu stroškov dela med panogo in podjetjem je bil razlog, da sem izračunal tudi povprečne mesečne stroške dela na zaposlenega, ki sem jih dobil tako, da sem stroške dela delil s povprečnim številom zaposlenih iz opravljenih delovnih ur (glej tabelo 7) in nato delil še z 12. Povprečen mesečni strošek dela na zaposlenega v letu 2001 je v podjetju znašal 521.911 SIT, v panogi pa 352.078 SIT, kar je prav gotovo lahko eden od negativnih vplivov na poslovni uspeh oziroma uspešnost podjetja v tem letu.

3.3. ANALIZA PRODAJE

Naloga prodaje, kot poslovne funkcije v poslovnem procesu je, da na temelju proučevanja prodajnega trga usmerja proizvodnjo ter da s pospeševanjem prodaje in uporabo ustreznih prodajnih poti in metod pridobiva kupce za proizvode oziroma storitve podjetja ob primerni prodajni ceni. Vrednost prodanih proizvodov se podjetju najprej pretvori v terjatev do kupca, kasneje ob plačilu pa v obliko denarnih sredstev (Pučko, 1998, str. 70). Analizo prodajne funkcije bom začel z analizo obsega in strukture prodaje.

3.3.1. Obseg in struktura prodaje

3.3.1.1. Obseg in struktura prodaje po vrstah proizvodov

V okviru analize obsega in strukture prodaje prikazujem v tabeli 16 najprej količinski obseg prodaje, nato pa v tabeli 17 še vrednostni obseg in strukturo prodaje po vrstah proizvodov.

Iz tabele 16 je mogoče razbrati, da je količinski obseg prodaje v obravnavanih letih precej nihal, kar je bilo tudi za pričakovati glede na nihanje količinskega obsega proizvodnje. Zmanjšanju in povečanju proizvedene količine proizvodov je sledila tudi prodaja le teh. Tako se je v obravnavanem obdobju najbolj povečala količina prodanih proizvodov Calplex 0,1,2, ki se je v letu 2000 glede na leto 1999 povečala za približno 348 krat in se leta 2001 spet povečala za 133,6% glede na predhodno leto. Največji upad prodanih količin sta zabeležila leta 2000 glede na leto 1999 Nasip in Tampon. Količina prodanega Tampona se je zmanjšala za 83%, Nasipa pa za 50,8%. Leta 2001 so se zmanjšale količine prodanih Calplex 15, Calplex MM in gradbenega peska, vsi ostali proizvodi so zabeležili v letu 2001 povečanje prodanih količin, pri katerih izstopata Calplex VP (144.061 ton) in Nasip (140.241 m³).

Tabela 16: Količinski obseg prodaje podjetja Calcit po vrstah proizvodov v letih 1999, 2000 in 2001

PROIZVOD	CALCIT				
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I ₀₁₀₀
Calplex 0,1,2 (v tonah)	20	6.957	16.255	34785,0	233,6
Calplex 5,10 (v tonah)	17.083	24.593	31.404	144,0	127,7
Calplex 15 (v tonah)	20.043	22.355	20.591	111,5	92,1
Calplex VP (v tonah)	111.496	117.231	144.061	105,1	122,9
Calplex MM (v tonah)	42.942	44.592	39.098	103,8	87,7
Teraco proizvodi (v tonah)	8.696	6.828	14.454	78,5	211,7
Nasip (v m ³)	148.414	73.079	140.241	49,2	191,9
Tampon (v m ³)	90.789	15.438	41.714	17,0	270,2
Gradbeni pesek (v m ³)	33.391	59.951	35.744	179,5	59,6

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Spreminjanje vrednostne prodaje je seveda precej skladno s spreminjanjem količinske, le da so nekatere odstotne spremembe po letih nekoliko drugačne, kar je seveda posledica spreminjanja prodajnih cen. Teh zaenkrat še ne bom razčlenjeval, ker sem jim namenil posebno podpoglavje v nadaljevanju.

Vrednost prodaje, ki je prikazana v tabeli 17, se je leta 2000 glede na leto 1999 povečala za 13,3%, leta 2001 pa glede na leto 2000 za 32,9%. V letu 2001 so glede na leto 2000 na povečanje prodaje prispevale povečane vrednosti prodaje večine proizvodov, le vrednosti prodaje proizvodov Calplex MM in gradbenega peska sta se znižali. Več kot tretjino celotne

prodaje v vseh treh letih je predstavljal Calplex VP, ki je v letu 1999 dosegel 39% vrednosti prodaje, v letu 2000 35% vrednosti prodaje in v letu 2001 (912.824 milijonov SIT) 34% vrednosti prodaje. Kljub povečevanju prodanih količin Calplex VP se je skozi obravnavana leta njihov strukturni delež v skupni vrednosti prodaje zmanjševal. Največja »krivca« za to sta proizvoda Calplex 0,1,2 in Calplex 5,10, pri katerih sta se strukturna deleža povečevala in sta v letu 2001 že znašala za Calplex 0,1,2 14% vrednosti prodaje in za Calplex 5,10 20% vrednosti prodaje.

Tabela 17: Vrednostni obseg in struktura prodaje podjetja Calcit po vrstah proizvodov v letih 1999, 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

PROIZVOD	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Calplex 0,1,2	457	0	156.452	8	379.900	14	34246,1	242,8
Calplex 5,10	241.635	14	403.718	20	518.026	20	167,1	128,3
Calplex 15	177.332	10	196.826	10	208.915	8	111,0	106,1
Calplex VP	691.689	39	699.770	35	912.824	34	101,2	130,4
Calplex MM	297.663	17	307.381	15	249.040	9	103,3	81,0
Teraco proizvodi	76.321	4	53.509	3	153.874	6	70,1	287,6
Nasip	109.645	6	62.538	3	113.524	4	57,0	181,5
Tampon	104.065	6	20.238	1	53.677	2	19,4	265,2
Gradbeni pesek	66.242	4	98.563	5	66.728	3	148,8	67,7
SKUPAJ	1.765.050	100	1.998.996	100	2.656.508	100	113,3	132,9

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

3.3.1.2. Obseg in struktura prodaje po prodajnih trgih

Pri analizi prodaje po prodajnih trgih sem v tabeli 18 prodajni trg razčlenil na domači in tuji trg. Ker je prodaja v tujino v letu 2001 dosegala že 25% celotne prodaje, sem tuji trg še podrobneje razčlenil v tabeli 19.

Tabela 18: Vrednostni obseg in struktura prodaje podjetja Calcit po prodajnih trgih v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

PRODAJNI TRGI	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Prodaja doma	1.553.153	88	1.631.556	82	1.998.151	75	105,0	122,5	3.796.752	75	110,6
Izvoz	212.837	12	368.679	18	652.888	25	173,2	177,1	1.262.077	25	136,5
SKUPAJ	1.765.991	100	2.000.235	100	2.651.039	100	113,3	132,5	5.058.829	100	116,1

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Iz tabele 18 je moč razbrati, da sta se tako prodaja doma kot prodaja v tujino povečevali skozi celotno obravnavano obdobje. Tako se je izvoz v letu 2000 glede na preteklo leto povečal za

73,2% in v letu 2001 glede na leto 2000 še za 77,1% ko je vrednost izvoza dosegla eno četrtno vrednosti celotne prodaje. Povečevanje izvoza je očitno posledica večje načrtno promocije podjetja in njegovih proizvodov na tujih trgih.

Iz tabele 19 vidimo, da je bilo podjetje v letu 1999 prisotno v večji meri le na hrvaškem in madžarskem trgu. V letu 2000 se jim je odprl še poljski trg, ki je bil tega leta s 40% strukturnim deležem celotne prodaje na tuje trge tudi najpomembnejši tuji trg za podjetje. Leta 2001 je podjetju uspelo prodreti tudi na češki trg in povečati prodajo na avstrijskem trgu. Prav tako so pričeli prodajati na slovaškem in beloruskem trgu. V letu 2001 se je glede na leto prej prodaja na vse tuje trge povečala. Vrednostno se je v tem letu najbolj povečala prodaja v Madžarsko, ki je leta 2000 znašala 97.955 mio SIT, v letu 2001 pa že 212.620 mio SIT (povečala se je za 117.1%) in je v letu 2001 bila s 33% strukturnim deležem celotne prodaje na tujih trgih glavna izvozna destinacija podjetja. Madžarski sta sledila Poljska z 32% strukturnim deležem in Hrvaška z 19% strukturnim deležem.

Tabela 19: Vrednostni obseg in struktura prodaje podjetja Calcit po tujih prodajnih trgih v letih 1999, 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

IZVOZ	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Madžarska	95.346	45	97.955	27	212.620	33	102,7	217,1
Poljska	2.750	1	146.959	40	209.995	32	5343,6	142,9
Hrvaška	104.508	49	104.293	28	125.525	19	99,8	120,4
Češka	-	0	4.822	1	51.580	8	-	1069,7
Avstrija	4.987	2	4.373	1	13.231	2	87,7	302,6
Slovaška	-	0	-	0	8.390	1	-	-
Belorusija	-	0	-	0	7.055	1	-	-
Ostali	5.245	2	10.276	3	24.492	4	195,9	238,3
SKUPAJ	212.837	100	368.679	100	652.888	100	173,2	177,1

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

3.3.1.3. Obseg in struktura prodaje po posameznih panogah

Pri analizi prodaje po posameznih panogah sem v tabeli 20 izbral 8 panog, katerim je podjetje prodajalo svoje proizvode in so bile po vrednosti prodanih proizvodov najpomembnejši kupci, vse ostale pa sem združil pod postavko ostale panoge. Iz tabele 20 lahko precej natančno razberemo strukturo panog po velikosti njihovih nabav. Kljub temu bom omenjeno strukturo panog prikazal tudi grafično.

Za grafični prikaz sem izbral ABC metodo in panoge (kupce) razdelil v tri skupine po pomenu za obravnavano podjetje. Dve najpomembnejši panogi sem uvrstil v skupino A (Nevtralizacija, Barvna industrija), šest srednje pomembnih kupcev sem uvrstil v skupino B (Steklarstvo, Asfaltne baze, Proizvodnja krmil, Industrija talnih oblog + Gumarstvo, Papirnice, Trgovina) in v skupino C še vse ostale panoge. Tako povečevanje odvisnosti od le dveh panog je za

podjetje lahko nevarno.

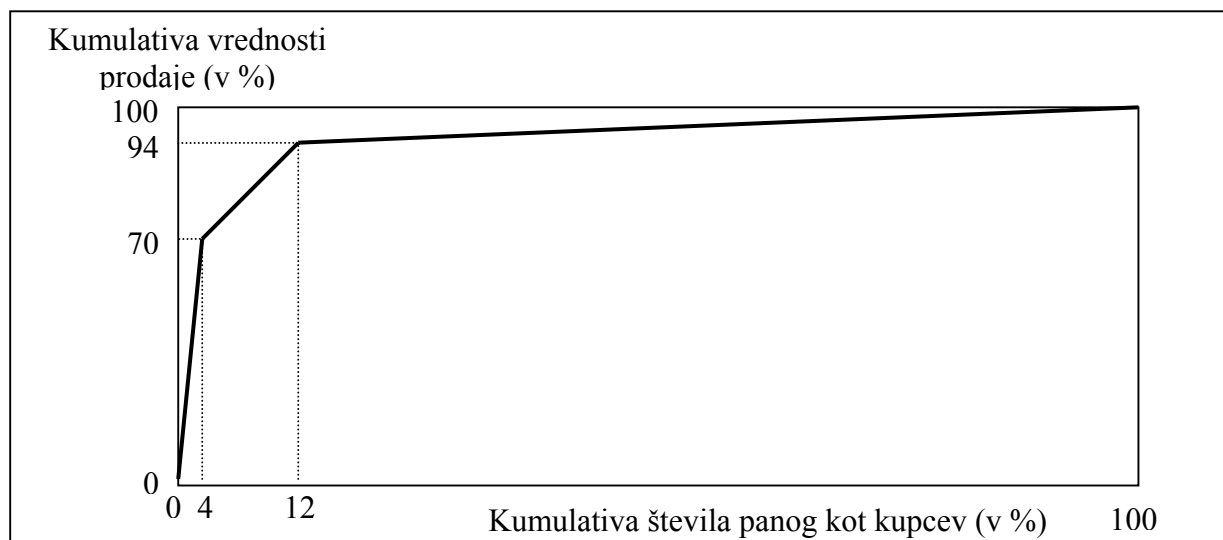
Tabela 20: Vrednostni obseg in struktura prodaje podjetja Calcit po posameznih panogah v letih 1999, 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

PANOGA	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
Nevtralizacija	741.716	42	860.101	43	1.219.478	46	116,0	141,8
Barvna industrija	388.518	22	460.054	23	636.249	24	118,4	138,3
Steklarstvo	158.939	9	160.019	8	188.224	7	100,7	117,6
Asfaltne baze	128.917	7	142.017	7	159.062	6	110,2	112,0
Proizvodnja krmil	84.768	5	94.011	5	124.599	5	110,9	132,5
Ind. talnih oblog+Gumarstvo	26.490	2	40.005	2	66.276	2	151,0	165,7
Papirnice	-	0	16.002	1	53.021	2	-	331,3
Trgovina	35.320	2	40.005	2	53.021	2	113,3	132,5
Ostalo	200.382	11	186.782	9	156.578	6	93,2	83,8
SKUPAJ	1.765.050	100	1.998.996	100	2.656.508	100	113,3	132,9

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Kljub velikemu številu panog, ki jim obravnavano podjetje prodaja svoje proizvode, lahko iz tabele 20 in iz slike 3 vidimo, da sta bili Nevtralizacija in Barvna industrija glede na celotno prodajo najpomembnejši odjemalki. Njun skupni delež v celotni prodaji se je skozi celotno obravnavano obdobje povečeval. Leta 1999 je znašal 64%, leta 2000 66%, leta 2001 pa je bil njun delež v celotni prodaji najvišji in je znašal 70%.

Slika 3: Struktura panog kot kupcev podjetja Calcit po ABC metodi za leto 2001



Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Panoge, ki sem jih po ABC metodi razvrstil v skupino B, so leta 2001 predstavljale le 24% celotne prodaje podjetja. Večini teh panog se je skozi obravnavano obdobje strukturalni delež

zmanjševal ali ostal na enaki ravni, le v panogah Industrija talnih oblog + Gumarstvo in Papirnice se je njihov strukturni delež povečal. Spodbudno je vstopanje obravnavanega podjetja na nov trg (papirnice) v letu 2000 in povečanje prodaje na tem trgu v letu 2001 za več kot trikrat. Strukturni delež ostalih panog, ki so zajete v skupini C, je v celotni prodaji dosegal le 6%, zato jim v podjetju ni potrebno posvečati posebne pozornosti. Večjo pozornost je bolje posvetiti skupinama A in B.

3.3.2. Prodajne cene

Pri analizi prodajnih cen nisem opazoval ločeno dosežene prodajne cene na domačem in tujem trgu, ampak sem jih izračunal kot razmerje med skupno prodano vrednostjo posameznega proizvoda in njegovimi celotnimi prodanimi količinami. Naj le omenim, da so bile v tujini dosežene nižje cene (za približno 10%). V tabeli 21 prikazujem analizo prodajnih cen, kjer so vse cene že ustrezno inflacionirane, da jih lahko med seboj tudi primerjamo.

Tabela 21: Dosežene prodajne cene podjetja Calcit po vrstah proizvodov v letih 1999, 2000 in 2001

PROIZVOD	1999	2000	2001	I _{00/99}	I ₀₁₀₀
Calplex 0,1,2 (v SIT/tono)	22.842	22.488	23.371	98,5	103,9
Calplex 5,10 (v SIT/tono)	14.145	16.416	16.495	116,1	100,5
Calplex 15 (v SIT/tono)	8.848	8.805	10.146	99,5	115,2
Calplex VP (v SIT/tono)	6.204	5.969	6.336	96,2	106,2
Calplex MM (v SIT/tono)	6.932	6.893	6.370	99,4	92,4
Teraco proizvodi (v SIT/tono)	8.777	7.837	10.646	89,3	135,8
Nasip (v SIT/m ³)	739	856	809	115,8	94,6
Tampon (v SIT/m ³)	1.146	1.311	1.287	114,4	98,2
Gradbeni pesek (v SIT/m ³)	1.984	1.644	1.867	82,9	113,6

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Iz tabele 21 vidimo, da za dosežene prodajne cene ni neke konkretne zakonitosti, ki bi opisovala gibanje cen. Pri pregledu prodajnih cen posameznih proizvodov opazimo pri proizvodu Calplex 5,10 rast prodajne cene skozi celotno obravnavano obdobje, pri proizvodu Calplex MM pa nižanje prodajne cene skozi celotno obravnavano obdobje. Pri ostalih proizvodih prodajne cene nihajo v obe smeri, vendar lahko rečemo, da so se v letu 2001 glede na leto 2000 zvišale. Najbolj se je v letu 2001 povišala prodajna cena proizvodov Teraco, ki se je glede na leto 2000 povišala za 35,8%.

3.4. ANALIZA FINANCIRANJA

Čeprav je financiranje ena od faz poslovnega procesa, je za razliko od drugih faz delni proces, ki je prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. Napaja jih s potrebnimi finančnimi sredstvi. Financiranje podjetja delimo na pasivno financiranje in na aktivno

financiranje. Pasivno financiranje pomeni priskrbo finančnih sredstev, aktivno financiranje pa vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Osnova za analizo financiranja podjetja je bilanca stanja, ki vedno zagotavlja ravnovesje med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, znotraj katerega lahko gre za velika in pomembna neravnovesja. Prav na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost podjetja, je usmerjeno opazovanje financiranja (Pučko, 1998, str. 81). Analizo financiranja bom začel z analizo obveznosti do virov sredstev in končal z analizo razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov. K analizi financiranja sodi tudi analiza sredstev, vendar sem to analizo že opravil, ko sem analiziral poslovne prvine (str. 4-10).

3.4.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Vsako podjetje za svoje poslovanje potrebuje določeno količino sredstev. Viri sredstev pa nam povedo, čigava so dejanska sredstva, s katerimi razpolaga podjetje. Podjetje ima določene obveznosti do virov. Ločimo stalne ali trajne vire, ki so nevračljivi in so sredstva lastnikov, ki vlagajo v podjetje. Obveznost do njih je v dobrem gospodarjenju s sredstvi in v njihovem povečevanju. Naprej ločimo dolgoročne vire, ki so vračljivi na dolgi rok, in obveznosti do njih, ter kratkoročne vire, ki jih mora podjetje poravnati čimprej, in obveznosti do njih. V tabeli 22 bom analiziral obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev podjetja Calcit.

Tabela 22: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	CALCIT						PANOGA				
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Kapital	1.258.884	45	1.351.920	35	1.638.436	40	107,4	121,2	3.638.258	50	109,8
Dolg. rezervacije	0	0	0	0	0	0			645.990	9	97,3
Dolg. obveznosti	544.189	19	1.437.518	37	1.077.476	26	264,2	75,0	1.118.498	15	76,0
Kratk. obv. iz posl.	286.295	10	420.957	11	502.354	12	147,0	119,3	904.290	12	107,1
Kratk. obv. iz finan.	718.954	26	679.514	17	899.847	22	94,5	132,4	970.035	13	126,1
Pas. čas. razmejitev	0	0	0	0	0	0			10.838	0	96,9
SKUPAJ	2.808.322	100	3.889.910	100	4.118.113	100	138,5	105,9	7.287.909	100	103,2

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Tabela 22 kaže, da v podjetju dolgoročnih rezervacij ter pasivnih časovnih razmejitev sploh niso poznali. Kapital se je v celotnem obravnavanem obdobju povečeval. Tako se je njegova vrednost leta 2000 povečala za 7,4% glede na leto 1999, v letu 2001, glede na leto 2000, pa se je spet povečala, in sicer za 21,2% ter dosegla vrednost nekaj več kot 1,6 milijarde SIT, kar je predstavljalo 40% pasive. Dolgoročne obveznosti, ki so se leta 2001 zmanjšale glede na leto 2000 za 25% in so znašale 26% vse pasive, so se leta 2000 povečale za kar 164,2% in s 37% pasive (1,4 milijarde SIT) presegle delež kapitala (35%). V letu 2001 so se povečale kratkoročne obveznosti iz financiranja za 32,4%, glede na leto 2000, in so znašale 22% pasive.

Prav tako kot kapital, so se skozi obravnavano obdobje povečevale tudi kratkoročne obveznosti iz poslovanja, ki so v letu 2001 dosegle 12% pasive.

Če pogledamo strukturo obveznosti do virov sredstev v panogi, vidimo da je kapital leta 2000 v panogi predstavljal 50% pasive, za razliko od podjetja, kjer je tvoril le 40% pasive. 15% pasive so v panogi predstavljale dolgoročne obveznosti, kar je manj kot v podjetju, kjer so dolgoročne obveznosti sestavljale 26% pasive. Prav tako kot dolgoročne obveznosti so manjši delež pasive v panogi v primerjavi s podjetjem predstavljale kratkoročne obveznosti iz financiranja. Strukturni delež kratkoročnih obveznosti iz poslovanja v panogi je bil enak tistemu v podjetju, in sicer 12%. Omenim naj še delež dolgoročnih rezervacij v panogi (dosegel je 9% pasive), ki ga v podjetju niso poznali.

Da bi ugotovil, kolikšen delež virov predstavljajo lastni viri in kolikšen tuji viri, sem v tabeli 23 združil posamezne postavke iz tabele 22. Pod postavko lastnih virov sem vključil kapital, pod postavko tujih virov pa dolgoročne rezervacije, dolgoročne obveznosti, kratkoročne obveznosti in pasivne časovne razmejitve. Tako sem lahko izračunal stopnjo kapitalizacije, ki je opredeljena kot razmerje med lastnimi in vsemi viri ter stopnjo zadolženosti, s katero razumemo razmerje med tujimi in vsemi viri. Priporočljiva vrednost stopnje kapitalizacije je vsaj 0,5, iz česar izhaja, da naj stopnja zadolženosti ne bi presegala 0,5 (Pučko, 1998, str. 83).

Tabela 23: Izračun stopenj kapitalizacije in zadolženosti podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA	
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	I _{01/00}
Lastni viri (v 000 SIT)	1.258.884	1.351.920	1.638.436	107,4	121,2	3.638.258	109,8
Tuji viri (v 000 SIT)	1.549.438	2.537.990	2.479.677	163,8	97,7	3.649.651	97,1
Vsi viri (v 000 SIT)	2.808.322	3.889.910	4.118.113	138,5	105,9	7.287.909	103,0
Stopnja kapitalizacije (v %)	44,8	34,8	39,8	77,5	114,5	49,9	106,6
Stopnja zadolženosti (v %)	55,2	65,2	60,2	118,3	92,3	50,1	94,2

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Iz tabele 23 vidimo, da je delež lastnih virov (kapitala) v vseh virih v letu 1999 znašal 44,8%, v naslednjem letu se je še zmanjšal na 34,8% in se v letu 2001 povečal na 39,8%. V vseh treh letih tuji viri v podjetju niso bili v celoti pokriti z lastnimi, še najmanj v letu 2000, ko je bilo 65,2% tujih virov. Lahko bi rekli, da tuji vlagatelji niso varno nalagali svojega denarja, saj naj bi bila naložba varna pri razmerju 1:1 med lastnimi in tujimi viri. Na drugi strani pa je podjetje s tako politiko financiranja izkoriščalo t.i. finančni vzvod, kar je seveda pozitivno vplivalo na njegovo uspešnost poslovanja. V panogi je v letu 2001 stopnja zadolženosti znašala 50,1% in nam pove, da je približno pol sredstev financirala z lastnim kapitalom in približno pol sredstev s tujim kapitalom.

3.4.2. Analiza razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov

Bistvo ocenjevanja bilance premoženja je opazovanje razmerij med strukturnimi deli virov sredstev in strukturnimi deli sredstev podjetja. Pri ocenjevanju financiranja nas zanima bilanca stanja (premoženja) predvsem kot tisti finančni okvir, ki boljše ali slabše omogoča odvijanje celotnega poslovnega procesa (Pučko, 1998, str. 88). Pri analizi razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov je potrebno analizirati vsaj finančno stabilnost in plačilno sposobnost v podjetju.

Preden začnem z analizo finančne stabilnosti, je potrebno razdeliti sredstva in obveznosti do virov sredstev na dolgoročni in kratkoročni del. Tako lahko potem izračunamo količnik finančne stabilnosti, ki je opredeljen kot razmerje med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi. Vrednosti pod ena pomenijo, da bo imelo podjetje zelo verjetno težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, ker del dolgoročnih sredstev financira s kratkoročnimi viri, vrednosti nad ena pa pomenijo, da podjetje del kratkoročnih sredstev financira z dolgoročnimi viri, kar je praviloma nesmotrno, saj so dolgoročni viri ponavadi dražji (Pučko, 1998, str. 89). Če hoče podjetje poslovati finančno stabilno, mora biti vrednost tega količnika okrog ena.

Tabela 24: Izračun količnikov finančne stabilnosti podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA	
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	I _{01/00}
Dolgoročni viri (v 000 SIT)	1.803.073	2.789.438	2.715.912	154,7	97,4	5.354.822	100,1
Dolgoročna sredstva (v 000 SIT)	2.187.990	3.072.308	3.072.550	140,4	100,0	5.402.746	99,1
Količnik finančne stabilnosti	0,824	0,908	0,884	110,2	97,4	0,991	101,0

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Vrednosti količnika finančne stabilnosti izračunane v tabeli 24 v celotnem obravnavanem obdobju ne dosežejo vrednosti ena. Najnižji je bil količnik leta 1999, ko je znašal 0,824, leta 2000 se je njegova vrednost povečala na 0,908, vendar leta 2001 spet padla na 0,884. Očitno je torej, da so v podjetju en del dolgoročnih sredstev financirali s kratkoročnimi viri. Ali je to vplivalo na poslovno uspešnost podjetja, se bo pokazalo, ko bom analiziral dobičkonosnost poslovanja. Šele takrat se bo pokazalo, ali so bili dolgoročni viri (vložen kapital lastnikov) dražji od kratkoročnih virov (npr. najem kratkoročnega posojila).

V okviru presoje finančne bonitete podjetja je nujno analizirati tudi plačilno sposobnost oziroma likvidnost podjetja. Likvidnost je sposobnost podjetja, da svoje obveznosti poravnava v celoti in v skladu z roki. To pomeni, da morajo biti denarni prilivi in odlivi v podjetju tako medsebojno usklajeni, da so podjetju vedno na voljo denarna sredstva, ki jih potrebuje za svoje (neomejeno) delovanje (Ferk, 2000, str. 420). Podjetje je torej plačilno sposobno takrat,

kadar razpolaga vsaj s tako vsoto denarja, kot v določenem roku ustreza znesku obveznosti (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 233).

Pri kazalcu plačilne sposobnosti (denarna sredstva/zapadle obveznosti) gre za statični kazalec, saj denarna sredstva in zapadle obveznosti težko ugotavljamo v točno določenem trenutku. To je vzrok, da si pri ugotavljanju plačilne sposobnosti pomagamo s tremi kazalci. To so količnik obratne likvidnosti, ki je opredeljen kot razmerje med obratnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi (njegova optimalna vrednost naj bi bila 2), količnik hitrega preizkusa likvidnosti, ki je opredeljen kot razmerje med obratnimi sredstvi, zmanjšanimi za zaloge, in kratkoročnimi obveznostmi (njegova optimalna vrednost naj bi bila 1) ter količnik ostrega preizkusa likvidnosti, ki je opredeljen kot razmerje med vsoto denarnih sredstev in prodajljivih vrednostnih papirjev in kratkoročnimi obveznostmi (njegova zaželena vrednost naj bi bila 0,5) (Pučko, 1998, str. 90). Izračun omenjenih kazalcev prikazujem v tabeli 25.

Tabela 25: Izračun količnikov statične likvidnosti podjetja Calcit na dan 31.12 v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT)

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA	
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	I _{01/00}
Obratna sredstva	620.332	817.602	1.043.090	131,8	127,6	1.898.895	111,9
Obratna sredstva - zaloge	432.693	574.655	805.012	132,8	140,1	1.407.623	118,5
Denarna sred. + likvidn. vred. papirji	1.341	3.176	65.985	236,8	2077,6	88.756	246,2
Kratkoročne obveznosti	1.005.249	1.100.471	1.402.201	109,5	127,4	1.874.325	116,2
Količnik obratne likvidnosti	0,617	0,743	0,744	120,4	100,1	1,013	96,3
Količnik hitrega preizkusa likvidn.	0,430	0,522	0,574	121,3	109,9	0,751	102,0
Količnik ostrega preizkusa likvidn.	0,001	0,003	0,047	216,3	1630,5	0,047	211,9

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Kljub opaznemu trendu rasti vrednosti vseh treh količnikov likvidnosti v obravnavanem obdobju, so njihove vrednosti v celotnem obravnavanem obdobju zelo nizke. Količnik obratne likvidnosti je dosegel leta 2001 vrednost 0,744, kar je bila njegova največja vrednost v vseh treh letih in kaže na likvidnostne težave podjetja, saj je bil od zelene vrednosti skoraj trikrat manjši. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti in količnik ostrega preizkusa likvidnosti prav tako kažeta na nizko stopnjo plačilne sposobnosti. Najbolj zaskrbljujoča je vrednost količnika ostrega preizkusa likvidnosti, ki je v letu 2001 (kljub velikemu porastu, glede na leto 2000, za 1530,5%) znašala 0,047, kar je desetkrat manj od optimalne vrednosti.

Kot vidimo, je po določenih normah in prikazanih količnikih likvidnosti v tabeli 25 tudi panoga leta 2001 dosegla nizko stopnjo plačilne sposobnosti, vendar nekoliko večjo, kot jo ima podjetje. Količnik obratne likvidnosti je dosegel le polovico svoje predpisane vrednosti, količnik hitrega preizkusa je dosegel tri četrtine svoje predpisane vrednosti, količnik ostrega

preizkusa likvidnosti pa je, tako kot v podjetju, dosegel le desetino svoje predpisane vrednosti.

Zaradi statičnosti omenjenih kazalcev je potrebno opozoriti na njihov omejen pomen v praksi, kar pomeni, da je lahko podjetje, ki je v nekem trenutku nelikvidno, v drugem že likvidno in obratno.

4. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost gospodarske družbe pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo gospodarska družba dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženimi in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje (Pučko 1998, str. 92). Z analizo poslovnih prvin in funkcij sem ocenil kritične odklone, ki so nastajali v poslovnem procesu, v nadaljevanju pa se bom posvetil analizi poslovnega uspeha in uspešnosti podjetja.

4.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Ugotavljanje uspeha je ponavadi izredno pomembno, saj kaže, kako podjetje posluje, omogoči popraviljanje posledic in preprečuje vzroke, ki bi vodili v neuspešnost (Pučko, Rozman, 1996, str. 216). Teoretično povsem natančno je mogoče poslovni uspeh ugotoviti, le če od končne vrednosti lastnega kapitala ob likvidaciji podjetja odštejemo začetno vrednost lastnega kapitala ob ustanovitvi podjetja (Pučko, 1998, str. 93). Ker je takšna opredelitev poslovnega uspeha v praksi težko izvedljiva, si pomagamo z računovodskimi izkazi (bilanca uspeha), ki ne prikazuje dejanskega uspeha, ampak njegovo računovodsko vrednost, ki se nanaša na krajše obdobje.

Poslovni uspeh podjetja navadno izražamo s celotnim in čistim dobičkom. Ker je celotni dobiček razlika med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja, bom v nadaljevanju analiziral najprej prihodke in odhodke, nato pa še poslovni izid.

4.1.1. Prihodki

Prihodke opredelimo s prodajno vrednostjo prodanih količin, zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki tudi povečujejo poslovni izid. Tako jih razdelimo na redne prihodke, ki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, ter na izredne prihodke, ki zrcalijo nenormalne in popravljene pojave. Redne prihodke še naprej razčlenimo na prihodke od poslovanja, ki so povezani s prodajanjem proizvodov, in prihodke od financiranja, ki so povezani s finančno dejavnostjo podjetja (Melavc, Turk, 1994, str. 71,72).

Obseg in strukturo prihodkov podjetja CALCIT ter primerjavo s panogo prikazujem v tabeli

26. Iz nje je razvidno, da so se prihodki podjetja v obdobju med letoma 1999 in 2000 vztrajno večali. Njihova najvišja vrednost je tako leta 2001 znašala 2,68 milijarde SIT, kar je bilo za 31,2% več kot leto prej in za 47,7% več kot leta 1999. Iz strukture prihodkov je razvidno, da so v vseh treh letih največji delež zavzemali poslovni prihodki, ki so prispevali 98% oziroma 99% vseh prihodkov. Iz takšne strukture je razvidno, da je k skupnemu večanju prihodkov najbolj prispevalo večanje poslovnih prihodkov. Ti so se leta 2000 povečali za 13%, v primerjavi z letom 1999, nato pa med letoma 2000 in 2001 še za dodatnih 32%. Takšno naraščanje prihodkov je bilo za pričakovati že iz pretekle analize proizvodnje in prodaje, ki sem jih v tem diplomskem delu že opravil. Skozi obravnavano obdobje se je povečevala tako proizvodnja kot prodaja.

Prihodki od financiranja so se med letoma 1999 in 2000 zmanjšali za 9,4%, a so se v letu 2001 spet povečali za 66,1% in tako prispevali k skupni rasti prihodkov. Skozi celotno obdobje so se zmanjševali le izredni prihodki, ki so, tako kot prihodki od financiranja, predstavljali zelo nizek delež v strukturi prihodkov (v letu 1999 le nekaj čez 1% celotnih prihodkov).

Tabela 26: Obseg in struktura prihodkov podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Poslovni prihodki	1.774.643	98	2.006.210	98	2.651.040	99	113,0	132,1	5.074.795	97	115,8
Prihodki od financiranja	14.723	1	13.341	1	22.157	1	90,6	166,1	50.665	1	92,7
Izredni prihodki	25.564	1	23.731	1	7.936	0	92,8	33,4	88.486	2	106,0
SKUPAJ	1.814.930	100	2.043.281	100	2.681.133	100	112,6	131,2	5.213.946	100	115,3

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Kratka primerjava s panogo pokaže, da je bilo podjetje glede prihodkov nadpovprečno veliko v svoji panogi. Pripadalo mu je nekaj več kot 51% vseh prihodkov panoge, ki jo sestavlja pet podjetij. Prav tako kot v podjetju so se v panogi skupni prihodki v letu 2001 povečali (za 15,3%), njihova struktura pa je bila podobna tisti v podjetju.

4.1.2. Odhodki

Na enak način kot prihodke lahko razčlenimo tudi odhodke. Celotne odhodke tako tvorijo poslovni odhodki, odhodki od financiranja in izredni odhodki (Melavc, Turk, 1994, str. 64). V tabeli 27 prikazujem obseg in strukturo odhodkov podjetja Calcit po prej omenjeni členitvi.

Tudi na strani odhodkov je moč zabeležiti njihovo rast. Leta 2000 so bili za 16,9% višji kot leta 1999, nato pa so se v letu 2001, glede na leto 2000, povečali še za 21,3%. Podobno kot pri prihodkih se da tudi tu ugotoviti, da so v strukturi odhodkov v vseh treh letih največji delež

zavzemali poslovni odhodki. Njihov delež se je sicer skozi vsa tri leta zmanjševal, vendar je kljub temu leta 2001 znašal 89% vseh odhodkov. Višali so se tudi odhodki od financiranja. Leta 2000 so se glede na leto 1999 povečali za 58,9%, naslednje leto pa še za 53%, glede na leto 2000.

Tabela 27: Obseg in struktura odhodkov podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Poslovni odhodki	1.550.896	94	1.805.941	93	2.098.673	89	116,4	116,2	4.476.061	93	108,4
Odhodki od financiranja	78.153	5	124.206	6	190.002	8	158,9	153,0	240.462	5	133,9
Izredni odhodki	28.318	2	6.804	0	60.225	3	24,0	885,1	71.307	1	307,6
SKUPAJ	1.657.367	100	1.936.951	100	2.348.900	100	116,9	121,3	4.787.830	100	110,5

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Za razliko od poslovnih odhodkov se je strukturalni delež odhodkov od financiranja v skupnih odhodkih povečeval in je leta 2001 znašal že 8%, medtem ko je leta 1999 znašal 5% vseh odhodkov. Omeniti velja porast izrednih odhodkov v letu 2001, glede na leto 2000, za 885,1%, ki so, tako kot poslovni odhodki in odhodki od financiranja, prispevali k povečanju skupnih odhodkov. Njihov delež se je najprej v letu 2000 znižal pod 1%, v letu 2001 pa je znašal 3%.

Primerjava s panogo pokaže, da so se odhodki med letoma 2000 in 2001 tako kot v podjetju povečali. Njihova struktura je bila leta 2001 nekoliko drugačna kot v podjetju, saj so bili v njej nekoliko manj zastopani odhodki od financiranja in izredni odhodki.

4.1.3. Dobiček in njegova delitev

Poslovni izid odraža uspeh podjetja v določenem obdobju z razliko med prihodki in odhodki. O dobičku govorimo, če je razlika med prihodki in odhodki pozitivna. Poslovni izid bom v nadaljevanju razčlenil, tako kot sem tudi prihodke in odhodke; na dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja, izredni dobiček ter celotni dobiček. Čisti dobiček pa dobimo, če celotni dobiček zmanjšamo še za obveznosti iz naslova davkov in prispevkov, ki jih plača podjetje, ki posluje pozitivno.

Analiza dobička v tabeli 28 pokaže, da je podjetje v vseh treh letih poslovalo pozitivno. Dobiček v letu 2000 je bil za 32,5% manjši kot v letu 1999, nato pa je podjetje v letu 2001 doseglo največji dobiček (332 milijonov SIT), ki je bil v primerjavi z letom 2000 približno trikrat večji. Tak dobiček je posledica povečanja dobička iz poslovanja v letu 2001, ko so se poslovni prihodki povečali (32,1%) za več, kot so se povečali poslovni odhodki (16,2%), in je posledično narasel dobiček iz poslovanja za 175,8%.

Tabela 28: Izračun dobička podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	CALCIT								PANOGA		
	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	%	I _{01/00}
Poslovni prihodki	1.774.643	98	2.006.210	98	2.651.040	99	113,0	132,1	5.074.795	97	115,8
Prihodki od financiranja	14.723	1	13.341	1	22.157	1	90,6	166,1	50.665	1	92,7
Izredni prihodki	25.564	1	23.731	1	7.936	0	92,8	33,4	88.486	2	106,0
Celotni prihodki	1.814.930	100	2.043.282	100	2.681.133	100	112,6	131,2	5.213.946	100	115,3
Poslovni odhodki	1.550.896	94	1.805.941	93	2.098.673	89	116,4	116,2	4.476.061	93	108,4
Odhodki od financiranja	78.153	5	124.206	6	190.002	8	158,9	153,0	240.462	5	133,9
Izredni odhodki	28.318	2	6.804	0	60.225	3	24,0	885,1	71.307	1	307,6
Celotni odhodki	1.657.367	100	1.936.951	100	2.348.900	100	116,9	121,3	4.787.830	100	98,9
Dobiček iz poslovanja	223.747	142	200.269	188	552.367	166	89,5	275,8	598.734	141	235,9
Dobiček iz financiranja	-63.430	-40	-110.865	-104	-167.845	-51	174,8	151,4	-189.797	-45	151,9
Izredni dobiček	-2.754	-2	16.927	16	-52.289	-16	-	-	17.179	4	28,5
Celotni dobiček	157.563	100	106.331	100	332.233	100	67,5	312,5	426.116	100	225,3
Davek iz dobička	14.264	9	12.076	11	45.718	14	84,7	378,6	68.263	16	266
Čisti dobiček	143.299	91	94.255	89	286.515	86	65,8	304,0	357.853	84	219

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Iz strukture dobička se da razbrati, da je le dobiček iz poslovanja v celotnem obravnavanem obdobju povečeval celotni dobiček, medtem ko je moč na strani financiranja v celotnem obdobju in na strani izrednega dobička v letih 1999 in 2001 zaznati izgubo, kar je seveda negativno prispevalo k celotnemu dobičku. Še večje povečanje dobička v letu 2001 je preprečila izguba na strani financiranja (168 milijonov SIT), ki se je skozi vsa tri leta povečevala. Rast izgube je mogoče pripisati naraščajočim obrestim kreditov, s katerimi je podjetje financiralo proizvodne zmogljivosti in infrastrukturo.

Podjetje je iz naslova izrednih dogodkov v letu 1999 izkazovalo nekaj manj kot 3 milijone SIT izgube ter leta 2001 52 milijonov SIT izgube. Ta je bila predvsem posledica odpisa neplačanih terjatev enega kupca. Leta 2000 so izredni dogodki podjetju ustvarili 17 milijonov SIT dobička. Iz tabele 28 sta poleg obsega in spreminjanja celotnega dobička lepo vidna tudi obseg in spreminjanje čistega dobička. Ta je bil v podjetju zaradi plačila davka na dobiček seveda nižji in je znašal med 86% in 91% celotnega dobička.

Ob primerjavi s panogo ugotovimo, da je podjetje Calcit v letu 2001 nadpovprečno uspešno poslovalo, saj je dobiček iz poslovanja podjetja predstavljal kar 92,2% dobička iz poslovanja celotne panoge. Ta se je v panogi v letu 2001 povečal za 135,9%, glede na leto 2000, in je prav tako, kot v podjetju, predstavljal največji delež v strukturi celotnega dobička.

V nadaljevanju me v okviru analize dobička zanima, kako so v podjetju uporabili "pridelani"

čisti dobiček. V ta namen si bom pomagal z izkazom uporabe čistega dobička, ki ga prikazuje tabela 29. Iz nje je razvidno, da podjetje v letih 1999, 2000 in 2001 ni razdeljevalo čistega dobička. Tako je v letu 2001 ostalo 678 milijonov SIT dobička nerazporejenega.

Tabela 29: Izkaz uporabe čistega dobička podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

POSTAVKA	1999	%	2000	%	2001	%	I _{00/99}	I _{01/00}
1. Čisti dobiček poslovnega leta	143.299	40	94.255	22	286.515	42	65,8	304,0
2. Nerazporejeni dobiček iz prejšnjih let	215.842	60	329.790	78	391.185	58	152,8	118,6
3. Skupaj čisti dobiček za delitev (1+2)	359.141	100	424.045	100	677.700	100	118,1	159,8
3.1. Za izplačilo deležev lastnikom	0	-	0	-	0	-	-	-
3.2. Za povečanje kapitala	0	-	0	-	0	-	-	-
3.3. Nerazporejeni dobiček	359.141	100	424.045	100	677.700	100	118,1	159,8

Vir: Izkaz uporabe dobička podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Uspešnost poslovanja nam odgovarja na vprašanja, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja (minimax načelo), ki ga lahko izrazimo na dva načina: doseči dani rezultat z minimalni žrtvami (z minimalno možno uporabo sredstev) ali z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalni možni rezultat (Tekavčič, 1995, str. 67). Pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja nas ne zanima absolutna vrednost rezultata, ampak rezultat poslovanja v primerjavi s sredstvi, potrebnimi za njegovo doseganje. Mero uspešnosti poslovanja zato lahko zapišemo kot razmerje med rezultatom in sredstvi, pri čemer rezultat v števcu predstavlja merjeno količino, sredstva v imenovalcu pa so merilo rezultata. Takšna opredelitev poslovne uspešnosti je zelo široka, ker jo lahko izrazimo na več načinov in tako dobimo več kazalcev uspešnosti poslovanja. V nadaljevanju bom analiziral dobičkonosnost, gospodarnost in produktivnost dela.

4.2.1. Dobičkonosnost

Dobičkonosnost oziroma rentabilnost, ki je zanimiva predvsem z vidika lastnika, je opredeljena kot razmerje med čistim dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom, z vidika podjetja kot celote pa je ustrezneje izračunati dobičkonosnost sredstev, ki jo opredelimo kot razmerje med dobičkom in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi (Tekavčič, 1995, str 72).

Dobičkonosnost kapitala sem izračunal kot razmerje med čistim dobičkom in povprečno vrednostjo kapitala, dobičkonosnost sredstev pa kot razmerje med vsoto celotnega dobička in obresti ter povprečno vrednostjo sredstev (glej tabelo 30). Razlog za takšno opredelitev kazalca dobičkonosnosti sredstev je v tem, da pomeni celoten donos vseh sredstev (ne glede na

njihov vir financiranja) ravno vrednost celotnega dobička, povečana za vrednost plačanih obresti (Čater, 1998, str. 35).

Tabela 30: Izračun dobičkonosnosti kapitala in sredstev v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001
1. Čisti dobiček (v 000 SIT)	143.299	94.255	286.515	65,8	304,0	357.853
2. Celotni dobiček + Obresti (v 000 SIT)	209.738	203.541	457.408	97,0	224,7	426.116
3. Povprečna vrednost kapitala (v 000 SIT)	1.235.532	1.305.402	1.495.178	105,7	114,5	3.476.010
4. Povprečna vrednost sredstev (v 000 SIT)	2.609.985	3.349.116	4.004.012	128,3	119,6	7.181.072
5. Dobičkonosnost kapitala (v %) (1/3)	11,60	7,22	19,16	62,3	265,4	10,3
6. Dobičkonosnost sredstev (v %) (2/4)	8,04	6,08	11,42	75,6	188,0	5,9

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000, 2001, Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Izračunane dobičkonosnosti so se po letih spreminjale, tako kot je bilo, glede na že opravljene analize (čistega) dobička ter kapitala in sredstev, tudi pričakovati. Iz tabele 30 lahko razberemo, da se je dobičkonosnost kapitala leta 2000, glede na leto 1999, zmanjšala za 37,7%, nato se je leta 2001, glede na leto 2000, povečala za kar 165,4%. K zmanjšanju dobičkonosnosti kapitala v letu 2000, glede na leto 1999, je v največji meri prispeval manjši čisti dobiček, ki je bil leta 2000 za 34,2% manjši kot v letu 1999, k znižanju dobičkonosnosti kapitala je prispevala svoj delež tudi naraščajoča vrednost kapitala, in sicer za 5,7%.

Za povečanje dobičkonosnosti kapitala v letu 2001, glede na leto 2000, je bil glavni dejavnik povečan čisti dobiček. Povečal se je za celih 204%. Še večje povečanje dobičkonosnosti je v manjši meri nevtralizirala rast kapitala. Tako je leta 2001 vsakih 100 SIT vložnega kapitala prineslo lastnikom 19,16 SIT čistega dobička, kar je precej več, kot bi lahko ti dobili, če bi namesto v podjetje svoj denar naložili v banko (a tako tudi bistveno manj tvegali). To pomeni, da je podjetje s 60,2% stopnje zadolženosti (glej tabelo 23) v letu 2001, v obravnavanem obdobju, izkoristilo finančni vzvod.

Dobičkonosnost sredstev je bila po posameznih letih za 1,14 do 7,76 odstotne točke nižja od dobičkonosnosti kapitala. V letu 2000 se je dobičkonosnost sredstev tako kot dobičkonosnost kapitala znižala, in sicer za 24,4%. V letu 2001 pa se je dobičkonosnost sredstev povečala za 88%, glede na leto 2000, kljub povečanju vrednosti sredstev za 19,6%, saj se je za 124,7% povečal dobiček z obrestmi.

Slika v panogi je glede dobičkonosnosti precej slabša kot v podjetju, saj sta bili obe dobičkonosnosti (kapitala in sredstev) za skoraj še enkrat manjši kot v podjetju. Tako je 100 vložnih enot kapitala v panogi leta 2001 ustvarilo 10,3 enot čistega dobička, 100 enot

sredstev pa 5,9 enot dobička. Iz tega sledi, da je bilo podjetje precej bolj uspešno, kot panoga v celoti in je glede dobičkonosnosti več kot zadovoljilo svoje lastnike.

4.2.2. Gospodarnost

Gospodarnost opredelimo kot razmerje med količino proizvedenih proizvodov in porabljenimi prvinami poslovnega procesa (delo, delovni predmeti, delovna sredstva, tuje storitve). Potrošene proizvodne prvine izrazimo vrednostno kot stroške. Tako nam gospodarnost pove, koliko proizvoda ustvari ena denarna enota proizvodnih tvorcev (Pučko, Rozman, 1996, str. 275). Ker je takšna opredelitev gospodarnosti, v primeru ko imamo heterogen proizvodni program, neprimerna, izračunavamo gospodarnost v praksi kot razmerje med prihodki in odhodki, za večjo preglednost analize pa lahko izračunavamo tudi t.i. delne gospodarnosti z razmerjem med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, z razmerjem med rednimi prihodki in rednimi odhodki in z razmerjem med prihodki od financiranja in odhodki od financiranja (Tekavčič, 1995, str. 70).

Tabela 31 nam pove, da so kazalci gospodarnosti skozi celotno obravnavano obdobje dosegali vrednosti večje od 1, kar pomeni, da je podjetje v vseh treh letih poslovalo ekonomično. V letu 2000 podjetje ni doseglo zadovoljive stopnje gospodarnosti in je bila najmanjša v vseh treh obravnavanih letih, saj je na 100 SIT celotnih odhodkov odpadlo le 105,5 SIT celotnih prihodkov. Tako se je, glede na leto 1999, zmanjšala za 3,7%. V letu 2001 se je, glede na leto 2000, celotna gospodarnost povečala za 8,2% in je na 100 SIT celotnih odhodkov odpadlo 114,1 SIT celotnih prihodkov, kar je tudi več kot v letu 1999. Trend padanja in rasti celotne gospodarnosti sta skozi obravnavana tri leta sledili tudi drugi dve gospodarnosti (poslovna in redna).

Tabela 31: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	CALCIT					PANOGA	
	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}	2001	I _{01/00}
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.774.643	2.006.210	2.651.040	113,0	132,1	5.074.795	115,8
2. Redni prihodki (v 000 SIT)	1.789.366	2.019.551	2.673.197	112,9	132,4	5.125.460	115,5
3. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.814.930	2.043.281	2.681.133	112,6	131,2	5.213.946	115,3
4. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	1.550.896	1.805.941	2.098.673	116,4	116,2	4.476.061	108,4
5. Redni odhodki (v 000 SIT)	1.629.049	1.930.147	2.288.675	118,5	118,6	4.716.523	109,5
6. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.657.367	1.936.951	2.348.900	116,9	121,3	4.787.830	98,9
7. Gospodarnost 1 (1/4)	1,144	1,111	1,263	97,1	113,7	1,134	106,8
8. Gospodarnost 2 (2/5)	1,098	1,046	1,168	95,3	111,6	1,087	105,5
9. Gospodarnost 3 (3/6)	1,095	1,055	1,141	96,3	108,2	1,089	116,6

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000, 2001, Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

V panogi so bile vse tri gospodarnosti večje od 1, kar nam pove, da je panoga kot celota v letu 2001 poslovala ekonomično. Vrednost celotne gospodarnosti v panogi se je, glede na leto 2000, povečala za 16,6% vendar kljub temu ni dosegla vrednosti celotne gospodarnosti podjetja.

4.2.3. Produktivnost dela

Produktivnosti dela, ki je opredeljena kot razmerje med skupno količino proizvodov standardne kakovosti in zanjo porabljenim delovnim časom (Pučko, 1998. str. 58), nisem mogel izračunati, ker sem se, tako kot pri izračunu gospodarnosti, srečal s problemom heterogene proizvodnje v obravnavanem podjetju. Pri izračunu sem zato namesto skupne količine standardne kakovosti uporabil poslovne prihodke (v stalnih cenah iz leta 2001), delovni čas pa sem izrazil s številom opravljenih delovnih ur. Tako sem v tabeli 32 prikazal, koliko poslovnih prihodkov so v povprečju ustvarili v podjetju na eno opravljeno delovno uro v posameznem letu.

Najvišja je bila produktivnost dela leta 2001, ko je vsak zaposleni v eni opravljeni delovni uri v povprečju dosegel 25.991 SIT poslovnih prihodkov. Leta 2000, se je glede na leto 1999, produktivnost dela povečala za 8,4%, razlog za to pa je bil povečanje poslovnih prihodkov, kljub povečanju števila delovnih ur za 4,3%. Nato se je v letu 2001 produktivnost dela povečala, glede na leto 2000, za 23,9% čeprav se je spet povečalo število opravljenih delovnih ur. Vzrok za tak porast je povečanje poslovnih prihodkov za 32,1%. Verjetno ni potrebno poudarjati, da je imelo povečevanje produktivnosti dela, še posebej v letu 2001, pozitivni vpliv na uspešnost poslovanja podjetja.

Tabela 32: Izračun produktivnosti dela v podjetju Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	I _{00/99}	I _{01/00}
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.774.643	2.006.210	2.651.040	113	132,1
Število opravljenih delovnih ur	91.726	95.639	102.000	104,3	106,7
Produktivnost dela (v SIT/opravljeno delovno uro)	19.347	20.977	25.991	108,4	123,9

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Kadrovske evidence podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

4.2.4. Dejavniki poslovne uspešnosti

Analizo poslovanja bom zaključil z analizo dejavnikov poslovne uspešnosti, kjer se bom oprl na večje število kazalnikov in jih med seboj povezal. Rezultat te analize bo pokazal vzroke za padajočo ali naraščajočo uspešnost poslovanja v preteklem obdobju. K tej analizi lahko pristopimo na več načinov, vendar je med najuporabnejšimi sistemi povezanih kazalnikov t.i. Du Ponto-ov sistem, ki povezuje dobičkonosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev (Pučko, 1998, str. 98). Iz kazalca deleža dobička v prodaji lahko razvijemo naslednji sistem kazalcev:

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

$$\frac{\text{dobiček}}{\text{sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} * \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{\text{gospodarnost}} \right)$$

S tem smo dobili eksplicitno povezavo med dobičkonosnostjo sredstev, obračanjem sredstev in gospodarnostjo. Če pa še obračanje sredstev razčlenimo, dobimo povezavo med donosnostjo, produktivnostjo dela, opremljenostjo dela s sredstvi in ekonomičnostjo (Pučko, 1998, str. 98-99).

$$\frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. št. zaposlenih}} * \frac{\text{povp. št. zaposlenih}}{\text{sredstva}}$$

$$\frac{\text{dobiček}}{\text{sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povp. št. zaposlenih}} * \frac{\text{povp. št. zaposlenih}}{\text{sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{\text{gospodarnost}} \right)$$

Iz takšne razčlenitve lahko razberemo, da povečanja produktivnosti dela in gospodarnosti povečujeta dobičkonosnost sredstev, medtem ko jo povečanje opremljenosti dela s sredstvi zmanjšuje. Pokaže se tudi, da je predznak dobičkonosnosti sredstev popolnoma odvisen od vrednosti gospodarnosti poslovanja. Če je njena vrednost večja od ena, je dobičkonosnost sredstev pozitivna in obratno.

V nadaljevanju bom izračunal t.i. koeficiente dinamike (KD), ki bolj natančno pokažejo, kaj je bolj in kaj je manj vplivalo na dosežene stopnje dobičkonosnosti in njihovo spreminjanje. To so s 100 deljeni časovni indeksi. Koeficient, ki je večji od 1, pomeni povečanje pojava v času, koeficient, ki je manjši od 1, pa njegovo zmanjšanje. Za uporabo koeficientov dinamike sem se odločil, ker je rezultat množenja več koeficientov dinamike zopet koeficient dinamike. To pomeni, da predstavlja koeficient dinamike dobičkonosnosti sredstev zmnožek koeficienta dinamike dobičkonosnosti prihodkov, koeficienta dinamike produktivnosti dela in koeficienta dinamike recipročne vrednosti opremljenosti dela s sredstvi (Čater, 1998, str. 38). Omenjene koeficiente sem izračunal v tabeli 33.

Poglejmo najprej, kako lahko na ta način razčlenimo spremembo stopnje dobičkonosnosti sredstev med letoma 1999 in 2000:

$$\text{KD}_{\text{dobičkonosnosti sredstev}} = \text{KD}_{(1-1/\text{gospodarnost})} * \text{KD}_{\text{produktivnost dela}} * \text{KD}_{(1/\text{opremljenost dela s sredstvi})}$$

$$0,5259 = 0,5994 * 1,0633 * 0,8251$$

Veliko zmanjšanje dobičkonosnosti sredstev leta 2000, v primerjavi z letom 1999, je kot

vidimo predvsem posledica znižanja dobičkonosnosti prihodkov ter povečane opremljenosti dela s sredstvi. Bolj podroben vpogled v oba ključna dejavnika padanja poslovne uspešnosti med letoma 1999 in 2000 nam pokaže, da je do zmanjšanja dobičkonosnosti prihodkov prišlo zaradi večjega povečanja odhodkov, kot je bilo povečanje prihodkov. Do večje opremljenosti dela s sredstvi pa je prišlo zaradi skoraj 30% večje vrednosti povprečnih sredstev leta 2000, glede na leto 1999, medtem ko se je povprečno število zaposlenih v tem obdobju povečalo le za nekaj manj kot 6%. Nekoliko večja produktivnost dela je le v majhni meri ublažila padeč dobičkonosnosti sredstev.

Tabela 33: Uporaba Du Pont-ovega sistema povezanih kazalcev na primeru podjetja Calcit v letih 1999, 2000 in 2001

POSTAVKA	1999	2000	2001	KD _{00/99}	KD _{01/00}
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.814.930	2.043.281	2.681.133	1,1258	1,3122
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.657.367	1.936.951	2.348.900	1,1687	1,2127
3. Povprečna vrednost sredstev (v 000 SIT)	2.609.985	3.349.116	4.004.012	1,2832	1,1955
4. Povprečno število zaposlenih	51	54	59	1,0588	1,0926
5. Opremljenost dela s sredstvi (3/4)	51.176	62.021	67.865	1,2119	1,0942
6. Gospodarnost (1/2)	1,0951	1,0549	1,1414	0,9633	1,0820
7. Produktivnost dela (1/4)	35.587	37.839	45.443	1,0633	1,2010
8. ((1/opremljenost dela s sredstvi) x 10 ⁵)	1,9540	1,6124	1,4735	0,8251	0,9139
9. (1 - (1/gospodarnost))	0,0868	0,0520	0,1239	0,5994	2,3812
10. Dobičkonosnost sredstev ((7x8x9)x10⁻⁵)	0,0604	0,0317	0,0830	0,5259	2,6135

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000, 2001, Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 ter Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2001.

Če analiziramo spremembe stopnje dobičkonosnosti sredstev med letoma 2001 in 2000 pa vidimo, da je v tem obdobju šlo za kar precejšnje povečanje dobičkonosnosti sredstev. Čemu lahko omenjeno povečanje dobičkonosnosti sredstev pripišemo, lahko vidimo s pomočjo koeficientov dinamike:

$$\begin{aligned}
 \text{KD}_{\text{dobičkonosnosti sredstev}} &= \text{KD}_{(1-1/\text{gospodarnost})} * \text{KD}_{\text{produktivnost dela}} * \text{KD}_{(1/\text{opremljenost dela s sredstvi})} \\
 2,6135 &= 2,3812 * 1,2010 * 0,9139
 \end{aligned}$$

Povečanje dobičkonosnosti sredstev je bilo v letu 2001, glede na leto 2000, kljub negativnemu vplivu opremljenosti dela s sredstvi, v največji meri posledica povečane dobičkonosnosti prihodkov ter povečane produktivnosti dela. Če se poglobimo v vzroke za te spremembe vidimo, da je povečanje dobičkonosnosti prihodkov posledica večjega povečanja prihodkov kot odhodkov v letu 2001 in da je povečanje prihodkov, kljub večjemu številu zaposlenih, vzrok za povečanje produktivnosti dela. Tako kot v letu 2000, je tudi leta 2001 porast povprečne vrednosti sredstev (za 19,5%) vplivala na rast opremljenosti dela s sredstvi, oziroma negativno vplivala na recipročni kazalec opremljenosti dela s sredstvi.

SKLEP

V sklepnem delu bom na kratko povzel problemska stanja, ki so neugodno vplivala na uspešnost poslovanja, in prednostna stanja, ki so ugodno vplivala na uspešnost poslovanja podjetja Calcit v obravnavanem obdobju. Nato bom še podal svoja mnenja o problemih, ki bi lahko povzročili problemska stanja, in možne rešitve za njih.

Pri analizi stalnih sredstev je opazna razlika v strukturi opredmetenih osnovnih sredstev med podjetjem in panogo. Delež opreme v vseh stalnih sredstvih je v panogi v letu 2001 znašal 37%, medtem ko je v podjetju znašal 47%. Razlika je bila leta 2001 tudi v strukturnem deležu nepremičnin. Ta je v panogi znašal 52%, v podjetju pa 38%. Večji delež opreme v vseh stalnih sredstvih v podjetju, v primerjavi s panogo, je prav gotovo ugodno vplival na uspešnost poslovanja podjetja, saj pomeni oprema neposredni proizvodni potencial podjetja, kar na drugi strani to za nepremičnine ne velja v tolikšni meri. Leta 2001 se je, glede na leto 2000, malo povečala stopnja odpisanosti osnovnih sredstev, vendar je bila še vedno nižja kot v letu 1999, kar pomeni, da se v podjetju zavedajo pomena investiranja v novo opremo. Omeniti je potrebno še povečano izkoriščenost osnovnih sredstev v letu 2001, ki je tudi nedvomno pozitivno vplivala na uspešnost poslovanja podjetja.

Glede na izenačena koeficienta obračanja obratnih sredstev podjetja in panoge (2,8) bi lahko rekli, da pri gibljivih sredstvih ni problemskih situacij. Vendar sem v okviru analize gibljivih sredstev odkril problemsko situacijo, predvsem v visokem strukturnem deležu terjatev v vseh gibljivih sredstvih skozi celotno obravnavano obdobje (70%). Ta se je v letu 2001, glede na leto 2000, povečal za eno odstotno točko in je bil nekoliko večji tudi v primerjavi s panogo, kar me vodi k zaključku, da v podjetju niso povsem uspešni pri izterjavi terjatev, kar je negativno vplivalo na poslovno uspešnost podjetja.

Z analizo zaposlenih sem ugotovil, da se je v letu 2001 število zaposlenih precej povečalo, kar se ujema s povečano proizvodnjo, prodajo in poslovnimi prihodki. Nižja stopnja izkoriščanja delovnega časa v tem letu pa me sili k ugotovitvi, da bi bilo mogoče doseči enake rezultate tudi z nekoliko manj zaposlenimi, kar bi ugodno vplivalo na uspešnost poslovanja, vendar moramo biti pri takšni ugotovitvi previdni, saj se je v letu 2001, glede na leto 2000, zmanjšalo število plačanih opravljenih nadur. V starostni strukturi zaposlenih ne vidim negativnih vplivov na uspešnost poslovanja, saj ima podjetje dokaj uravnoteženo starostno strukturo zaposlenih. Tudi na prvi pogled visok odstotek visokokvalificiranih in nekvalificiranih zaposlenih nima negativnega vpliva na poslovanje, saj so ti zaposleni predvsem neposredno v proizvodnji in za svoje delo ne potrebujejo več znanja.

Iz analize poslovnih funkcij sem ugotovil, da je povečana proizvodnja in prodaja pozitivno vplivala na uspešnost poslovanja podjetja. Pri prodaji je potrebno posebej poudariti povečevanje izvoza in odpiranje novih tujih trgov v obravnavanih letih, saj se je strukturni delež izvoza v skupni prodaji, ki je leta 1999 znašal 12%, v letu 2001 povečal že na 25%.

Tako je izvoz, kljub nekoliko nižjim prodajnim cenam na teh trgih, prav gotovo ugodno vplival na uspešnost poslovanja.

Pri pregledu proizvodnih stroškov sem ugotovil, da so se stroški v letu 2000 povečali za več kot se je povečal obseg proizvodnje, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja, medtem ko so se leta 2001 povečali za manj kot obseg proizvodnje, kar je imelo ravno obraten vpliv na uspešnost poslovanja kot leta 2000. V primerjavi s panogo sem prišel do ugotovitve, da so imeli zaposleni v podjetju v letu 2001 veliko večje povprečne mesečne bruto plače kot zaposleni v panogi (za 56%), kar je eden od negativnih vplivov na poslovno uspešnost poslovanja podjetja.

Pri analizi financiranja mi izračunana stopnja kapitalizacije (39,8) in količnik finančne stabilnosti (0,884) povesta, da je imelo podjetje nekaj težav z likvidnostjo in so morali del dolgoročnih sredstev financirati s kratkoročnimi viri. Pokažeta mi tudi, da je podjetje s tako politiko financiranja izkoristilo finančni vzvod, kar je na njegovo uspešnost poslovanja vplivalo pozitivno.

Problemske situacije v poslovanju podjetja, ki sem jih z analizo poslovanja odkril, so predvsem velika zadolženost in posledično manjša likvidnost podjetja ter terjatve, ki jih ima podjetje do kupcev. Visoka zadolženost je nekako razumljiva, saj so v podjetju veliko investirali tako v opremo kot v zgradbe in s tem povečevali svoje proizvodne kapacitete in kvaliteto proizvodov, kar se jim bo v prihodnosti nedvomno obrestovalo, saj bodo s tem veliko bolj konkurenčni tako na domačem kot tudi na tujem trgu, kjer je konkurenca bolj neizprosna. Prodor na tuje trge jim, kot vidimo, v veliki meri tudi uspeva. Podjetje je en korak k zmanjšanju terjatev že naredilo, ko so leta 2000 odpovedali sodelovanje z velikim slovenskim kupcem in v takem tempu morajo naprej poiskati rešitve za zmanjšanje terjatev in tudi izgovor: „Takšne so pač razmere na trgu.“ ne sme biti opravičilo, da se jih ne bi poskusilo še bolj zmanjšati.

Naj na koncu diplomskega dela povem, da sem z zasnovo dela poskusil odkriti in pojasniti probleme, s katerimi se je podjetje soočalo v obravnavanem obdobju, v katerem je na splošno uspešno poslovalo. Zavedam se, da bi bilo mogoče analizo poslovanja podjetja Calcit še podrobneje razčleniti in izboljšati, kar bi lahko dosegel le z večjim obsegom diplomskega dela, ki je omejen, ter z več in bolj kakovostnimi podatki.

LITERATURA

1. Bešter Mara, Bregar Lea: Ekonomska statistika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 318 str.
2. Brigham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management. Seventh Edition. Fort Worth: The Dryden Press, 1995. 843 str .
3. Čater Tomaž: Analiza poslovanja podjetja Aero-Polyplast. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 43 str.
4. Ferik Hans: Pojavne oblike in reševanje plačilne nediscipline gospodarskih družb v Nemčiji. Zbornik referatov 32. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2000, str. 419-426.
5. Fitzgerald Ray: A Handbook of Practical Business Finance. Second Edition. London: Kogan Page, 1992. 443 str.
6. Franetič Damjan: Analiza financiranja v podjetju. Zbornik referatov 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 129-139.
7. Golob Kristjan: Problemi merjenja uspešnosti poslovanja podjetij. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 37 str.
8. Hansen R. Don, Mowen M. Maryanne: Management Accounting. Second Edition. Cincinnati: South-Western Publishing Co., 1992. 1048 str.
9. Kavčič Slavka: Analiza poslovnega izida. Zbornik referatov 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 53-65.
10. Koletnik Franc: Gradivo za izobraževanje za strokovni naziv revizor. Predmet: Računovodstvo V. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1995. 160 str.
11. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: ČGP Delo - TOZD Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
12. Melavc Dane, Turk Ivan: Uvod v računovodstvo. Tretja dopolnjena izdaja. Kranj: Moderna organizacija Kranj, 1994. 492 str.
13. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
14. Pearce A. John, Robinson B Richard: Strategic Management: Formulation, Implementation and Control. Fifth Edition. Burr Ridge: Irwin, 1994. 935 str.
15. Potočnik Vekoslav: Komercialno poslovanje z osnovami trženja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 361 str.
16. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 196 str.
17. Pučko Danijel: Analiza uspeha in uspešnosti poslovanja gospodarskih združb. Zbornik referatov 27. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1995, str. 61-71.

18. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 344 str.
19. Rozman Rudi: Opredelitev analize kot metode spoznavanja. Zbornik referatov za strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 39-50.
20. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1998. 209 str.
21. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov za strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
22. Turk Ivan: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
23. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1997. 330 str.
24. Zadavec Rajko: Zaključni račun z analizo. Ljubljana: Primath, 1997. 287 str.
25. Žnidaršič-Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna: DEJ, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilanca stanja podjetja Calcit, na dan 31. 12., za leto 1999.
2. Bilanca stanja podjetja Calcit, na dan 31. 12., za leto 2000.
3. Bilanca stanja podjetja Calcit, na dan 31. 12., za leto 2001.
4. Bilanca uspeha podjetja Calcit za leto 1999.
5. Bilanca uspeha podjetja Calcit za leto 2000.
6. Bilanca uspeha podjetja Calcit za leto 2001.
7. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, 11(2002), 01, 103 str.
8. Kadrovska evidenca podjetja Calcit v letu 1999.
9. Kadrovska evidenca podjetja Calcit v letu 2000.
10. Kadrovska evidenca podjetja Calcit v letu 2001.
11. Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS za leto 2000.
[URL: <http://www.gvin.com/fipo2001/cgi/search.exe?F=1>], 29.10.2002.
12. Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih kupcih podjetja Calcit v letu 1999.
13. Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih kupcih podjetja Calcit v letu 2000.
14. Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih kupcih podjetja Calcit v letu 2001.
15. Računalniški izpis proizvodnje po vrstah proizvodov podjetja Calcit v letu 1999.
16. Računalniški izpis proizvodnje po vrstah proizvodov podjetja Calcit v letu 2000.
17. Računalniški izpis proizvodnje po vrstah proizvodov podjetja Calcit v letu 2001.
18. Standardna klasifikacija dejavnosti (Uradni list RS, št.34/94).
19. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 45/01).

PRILOGE

Priloga 1: Podatki iz bilanc uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001 v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
+ Čisti prihodki od prodaje	1.495.999	1.765.991	1.845.235	2.000.235	2.651.039
<i>Prihodki od prodaje proizvodov doma</i>	<i>1.315.701</i>	<i>1.553.153</i>	<i>1.505.125</i>	<i>1.631.556</i>	<i>1.998.151</i>
<i>Prihodki od prodaje proizvodov v tujini</i>	<i>180.298</i>	<i>212.837</i>	<i>340.110</i>	<i>368.679</i>	<i>652.888</i>
<i>Prihodki od prodaje blaga doma</i>	-	-	-	-	-
<i>Prihodki od prodaje blaga v tujini</i>	-	-	-	-	-
+ Sprememba vrednosti zalog	2.973	3.510	1.961	2.126	- 3.144
<i>Povečanje</i>	<i>2.973</i>	<i>3.510</i>	<i>1.961</i>	<i>2.126</i>	-
<i>Zmanjšanje</i>	-	-	-	-	<i>3.144</i>
+ Vrednost aktiviranih lastnih proizvodov	-	-	-	-	-
+ Drugi poslovni prihodki	4.356	5.142	3.551	3.849	3.145
= Kosmati donos iz poslovanja	1.503.328	1.774.643	1.850.747	2.006.210	2.651.040
- Stroški blaga, materiala in storitev	867.724	1.024.327	1.113.138	1.206.642	1.462.448
<i>Nabavna vrednost prodanega blaga</i>	-	-	-	-	-
<i>Stroški materiala</i>	<i>274.010</i>	<i>323.462</i>	<i>401.605</i>	<i>435.340</i>	<i>473.052</i>
<i>Stroški storitev</i>	<i>593.714</i>	<i>700.865</i>	<i>711.533</i>	<i>771.302</i>	<i>989.396</i>
- Stroški dela	258.055	304.628	306.736	332.502	369.513
<i>Plače</i>	<i>190.773</i>	<i>225.203</i>	<i>226.328</i>	<i>245.340</i>	<i>274.344</i>
<i>Stroški za socialno varnost</i>	<i>29.736</i>	<i>35.103</i>	<i>35.625</i>	<i>38.618</i>	<i>43.294</i>
<i>Drugi stroški dela</i>	<i>37.546</i>	<i>44.322</i>	<i>44.783</i>	<i>48.545</i>	<i>51.875</i>
- Amortizacija	183.114	216.162	235.142	254.894	259.073
- Odpis obratnih sredstev	307	362	6.046	6.554	3.856
- Rezervacije	-	-	-	-	-
- Drugi poslovni odhodki	4.589	5.417	4.935	5.350	3.783
= Dobiček iz poslovanja	189.539	223.746	184.750	200.269	552.367
+ Prihodki od financiranja	12.472	14.723	12.307	13.341	22.157
- Odpis finančnih naložb	2.563	3.026	-	-	-
- Stroški obresti in drugi odhodki od financiranja	63.641	75.127	114.581	124.206	190.002
= Dobiček iz rednega delovanja	135.807	160.317	82.476	89.404	384.522
+ Izredni prihodki	21.656	25.564	21.892	23.731	7.936
- Izredni odhodki	23.989	28.318	6.277	6.804	60.225
= Celotni dobiček	133.474	157.563	98.091	106.331	332.233
- Davek iz dobička	12.083	14.264	11.140	12.076	45.718
= Čisti dobiček	121.391	143.299	86.951	94.255	286.515

Vir: Bilanca uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 2: Podatki iz bilanc uspeha podskupine dejavnosti CB/14.500 (pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih surovin) v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
+ Čisti prihodki od prodaje	4.020.817	4.358.566	5.058.829
<i>Prihodki od prodaje proizvodov doma</i>	<i>3.131.221</i>	<i>3.394.244</i>	<i>3.761.015</i>
<i>Prihodki od prodaje proizvodov v tujini</i>	<i>852.963</i>	<i>924.612</i>	<i>1.262.077</i>
<i>Prihodki od prodaje blaga doma</i>	<i>36.466</i>	<i>39.529</i>	<i>35.737</i>
<i>Prihodki od prodaje blaga v tujini</i>	<i>167</i>	<i>181</i>	<i>-</i>
+ Sprememba vrednosti zalog	12.943	14.030	3.836
<i>Povečanje</i>	<i>19.086</i>	<i>20.689</i>	<i>13.062</i>
<i>Zmanjšanje</i>	<i>6.143</i>	<i>6.659</i>	<i>9.226</i>
+ Vrednost aktiviranih lastnih proizvodov	3.803	4.122	6.257
+ Drugi poslovni prihodki	5.733	6.215	5.873
= Kosmati donos iz poslovanja	4.043.296	4.382.933	5.074.795
- Stroški blaga, materiala in storitev	2.240.619	2.428.831	2.682.664
<i>Nabavna vrednost prodanega blaga</i>	<i>35.662</i>	<i>38.658</i>	<i>32.964</i>
<i>Stroški materiala</i>	<i>1.117.875</i>	<i>1.211.777</i>	<i>1.252.413</i>
<i>Stroški storitev</i>	<i>1.087.082</i>	<i>1.178.397</i>	<i>1.397.287</i>
- Stroški dela	1.086.730	1.178.015	1.242.132
<i>Plače</i>	<i>754.181</i>	<i>817.532</i>	<i>875.729</i>
<i>Stroški za socialno varnost</i>	<i>125.639</i>	<i>136.193</i>	<i>148.915</i>
<i>Drugi stroški dela</i>	<i>206.910</i>	<i>224.290</i>	<i>217.488</i>
- Amortizacija	383.565	415.784	422.917
- Odpis obratnih sredstev	22.164	24.026	19.120
- Rezervacije	39.000	42.276	70.000
- Drugi poslovni odhodki	37.111	40.228	39.228
= Dobiček iz poslovanja	234.107	253.772	598.734
+ Prihodki od financiranja	50.400	54.634	50.665
- Odpis finančnih naložb	-	-	-
- Stroški obresti in drugi odhodki od financiranja	165.644	179.558	240.462
= Dobiček iz rednega delovanja	119.513	129.552	408.937
+ Izredni prihodki	76.978	83.444	88.486
- Izredni odhodki	21.383	23.179	71.307
= Celotni dobiček	174.458	189.112	426.116
- Davek iz dobička	23.657	25.644	68.263
= Čisti dobiček	150.801	163.468	357.853

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb za leto 2001.

Priloga 3: Podatki iz bilanc stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
A Stalna sredstva	1.877.732	2.187.990	2.871.316	3.072.308	3.072.550
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	1.057	1.232	23.313	24.945	19.536
II. Opredmetena osnovna sredstva	1.819.489	2.120.123	2.442.218	2.613.173	2.619.870
1. <i>Nepremičnine</i>	728.469	848.834	780.457	835.089	1.180.827
2. <i>Oprema in druga opr. osnovna sredstva</i>	1.091.020	1.271.289	1.661.761	1.778.084	1.439.043
III. Dolgoročne finančne naložbe	57.186	66.635	25.572	27.362	26.316
IV. Popravek kapitala	-	-	380.213	406.828	406.828
B. Gibljava sredstva	532.369	620.332	764.114	817.602	1.045.563
I. Zaloge	161.032	187.639	227.053	242.947	238.078
1. <i>Material</i>	43.119	50.244	93.191	99.714	114.899
2. <i>Nedokončana proizvodnja</i>	30.732	35.810	25.431	27.211	43.362
3. <i>Proizvodi</i>	87.073	101.460	94.336	100.940	70.092
4. <i>Blago</i>	108	126	14.095	15.082	9.725
II. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	22	26	-	-	-
III. Kratkoročne terjatve iz poslovanja	370.164	431.326	534.093	571.480	739.027
IV. Kratkoročne finančne naložbe	-	-	-	-	2.473
V. Denarna sredstva	1.151	1.341	2.968	3.176	65.985
VI. Aktivne časovne razmejitev	-	-	-	-	-
SKUPAJ AKTIVA	2.410.101	2.808.322	3.635.430	3.889.910	4.118.113
A. Kapital	1.080.374	1.258.884	1.263.477	1.351.920	1.638.436
I. <i>Osnovni kapital</i>	295.768	344.638	295.768	316.472	295.768
II. <i>Vplačani presežek kapitala</i>	-	-	-	-	-
III. <i>Rezerve</i>	58.976	68.721	58.976	63.104	58.976
IV. <i>Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let</i>	182.844	213.055	304.234	325.530	391.185
V. <i>Prenesena čista izguba iz prejšnjih let</i>	-	-	-	-	-
VI. <i>Revalorizacijski popravek kapitala</i>	421.395	491.022	517.548	553.776	605.992
VII. <i>Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta</i>	121.391	141.448	86.951	93.038	286.515
VIII. <i>Čista izguba poslovnega leta</i>	-	-	-	-	-
B. Dolgoročne rezervacije	-	-	-	-	-
C. Dolgoročne obveznosti	467.023	544.189	1.343.475	1.437.518	1.077.476
Č. Kratkoročne obveznosti	862.704	1.005.249	1.028.478	1.100.471	1.402.201
I. <i>Kratkoročne obveznosti iz poslovanja</i>	245.698	286.295	393.418	420.957	502.354
II. <i>Kratkoročne obveznosti iz financiranja</i>	617.006	718.954	635.060	679.514	899.847
D. Pasivne časovne razmejitev	-	-	-	-	-
SKUPAJ PASIVA	2.410.101	2.808.322	3.635.430	3.889.910	4.118.113

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 4: Podatki iz bilanc stanja podskupine dejavnosti CB/14.500 (pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih surovin), na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
A Stalna sredstva	4.999.156	5.349.097	5.354.822
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	118.541	126.839	116.877
II. Opredmetena osnovna sredstva	4.425.822	4.735.630	4.755.794
1. <i>Nepremičnine</i>	2.299.195	2.460.139	2.800.816
2. <i>Oprema in druga opr. osnovna sredstva</i>	2.126.627	2.275.491	1.954.978
III. Dolgoročne finančne naložbe	58.631	62.735	63.216
IV. Popravek kapitala	396.162	423.893	418.935
B. Gibljava sredstva	1.612.278	1.725.137	1.933.087
I. Zaloge	475.832	509.140	491.272
1. <i>Material</i>	247.068	264.363	256.149
2. <i>Nedokončana proizvodnja</i>	31.379	33.576	60.185
3. <i>Proizvodi</i>	179.960	192.557	158.021
4. <i>Blago</i>	17.425	18.645	16.917
II. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	3.021	3.232	2.541
III. Kratkoročne terjatve iz poslovanja	1.070.367	1.145.293	1.315.565
IV. Kratkoročne finančne naložbe	25.899	27.712	34.192
V. Denarna sredstva	33.696	36.055	88.756
VI. Aktivne časovne razmejitev	3.463	3.705	761
SKUPAJ AKTIVA	6.611.434	7.074.234	7.287.909
A. Kapital	3.096.973	3.313.761	3.638.258
I. <i>Osnovni kapital</i>	603.662	645.918	635.900
II. <i>Vplačani presežek kapitala</i>	-	-	-
III. <i>Rezerve</i>	429.361	459.416	404.770
IV. <i>Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let</i>	488.663	522.869	586.967
V. <i>Prenesena čista izguba iz prejšnjih let</i>	-	-	-
VI. <i>Revalorizacijski popravek kapitala</i>	1.424.486	1.524.200	1.652.768
VII. <i>Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta</i>	150.801	161.357	363.852
VIII. <i>Čista izguba poslovnega leta</i>	-	-	5.999
B. Dolgoročne rezervacije	620.631	664.075	645.990
C. Dolgoročne obveznosti	1.375.421	1.471.700	1.118.498
Č. Kratkoročne obveznosti	1.507.952	1.613.509	1.874.325
I. <i>Kratkoročne obveznosti iz poslovanja</i>	789.263	844.511	904.290
II. <i>Kratkoročne obveznosti iz financiranja</i>	718.689	768.997	970.035
D. Pasivne časovne razmejitev	10.457	11.189	10.838
SKUPAJ PASIVA	6.611.434	7.074.234	7.287.909

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb za leto 2001.

Priloga 5: Revalorizirane nabavne vrednosti posameznih vrst osnovnih sredstev podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
1. Nepremičnine	1.137.870	1.325.880	1.294.743	1.385.375	1.790.098
2. Oprema in druga opr. osnovna sredstva	2.121.745	2.472.321	2.483.963	2.657.841	2.395.008
SKUPAJ OSNOVNA SREDSTVA	3.259.615	3.798.201	3.778.706	4.043.216	4.185.106

Vir: Bilance stanja podjetja Calcit, na dan 31.12., v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 6: Vrednostni obseg nabave podjetja Calcit po skupinah materiala in embalaže v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

MATERIAL/EMBALAŽA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
Razstrelivo	32.456	38.314	19.944	21.619	13.184
Elektromaterial	32.02	3.780	11.460	12.423	15.948
Rezervni deli	8.697	10.267	66.780	72.390	67.346
Usnje, guma, tekstil	12.445	14.691	27.617	29.937	29.419
Plin	56.176	66.314	84.878	92.008	82.661
Režijski material, embalaža	45.456	53.660	62.092	67.308	70.202
Drugo	14.796	17.466	30.107	32.636	32.589
SKUPAJ	173.228	204.491	302878	328.320	311.349

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 7: Stroški podjetja Calcit po naravnih vrstah v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
Stroški materiala	274.010	323.462	436.395	435.340	473.052
Stroški storitev	593.714	700.865	912.727	771.302	989.396
Amortizacija	183.114	216.162	238.997	254.894	259.073
Odpis zalog in terjatev	307	362	3.557	6.554	3.856
Stroški dela	258.055	304.628	340.879	332.502	369.513
- stroški plač	190.773	225.203	253.085	245.340	274.344
Stroški dajatev	4.589	5.417	3.490	5.350	3.783
SKUPAJ	1.313.789	1.550.897	1.936.045	1.805.941	2.098.673

Vir: Bilance uspeha podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 8: Količinski in vrednostni obseg prodaje ter povprečne prodajne cene podjetja Calcit po vrstah proizvodov v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001

POSTAVKA		1999		2000		2001
		tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
Calplex 0,1,2	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	387	457	144.328	156.452	379.900
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	20	20	6.957	6.957	16.255
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	19.350	22.842	20.746	22.488	23.371
Calplex 5,10	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	204.693	241.635	372.434	403.718	518.026
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	17.083	17.083	24.593	24.593	31.404
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	11.982	14.145	15.144	16.416	16.495
Calplex 15	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	150.221	177.332	181.574	196.826	208.915
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	20.043	20.043	22.355	22.355	20.591
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	7.495	8.848	8.122	8.805	10.146
Calplex VP	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	585.941	691.689	645.544	699.770	912.824
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	111.496	111.496	117.231	117.231	144.061
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	5.255	6.204	5.507	5.969	6.336
Calplex MM	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	252.155	297.663	283.562	307.381	249.040
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	42.942	42.942	44.592	44.592	39.098
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	5.872	6.932	6.359	6.893	6.370
Teraco proizvodi	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	64.653	76.321	49.363	53.509	153.874
	Količinski obseg prodaje (v tonah)	8.696	8.696	6.828	6.828	14.454
	Povp. Prodajna cena (v SIT/tono)	7.435	8.777	7.229	7.837	10.646
Nasip	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	92.882	109.645	57.692	62.538	113.524
	Količinski obseg prodaje (v m ³)	148.414	148.414	73.079	73.079	140.241
	Povp. Prodajna cena (v SIT/m ³)	626	739	789	856	809
Tampon	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	88.155	104.065	18.670	20.238	53.677
	Količinski obseg prodaje (v m ³)	90.789	90.789	15.438	15.438	41.714
	Povp. Prodajna cena (v SIT/m ³)	971	1.146	1.209	1.311	1.287
Gradbeni pesek	Vredn. Obseg prodaje (v 000 SIT)	56.115	66.242	90.925	98.563	66.728
	Količinski obseg prodaje (v m ³)	33.391	33.391	59.951	59.951	35.744
	Povp. Prodajna cena (v SIT/m ³)	1.680	1.984	1.517	1.644	1.867
SKUPAJ vrednostni obseg prodaje (v 000 SIT)		1.495.202	1.765.050	1.844.092	1.998.996	2.656.508

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 9: Vrednostni obseg prodaje podjetja Calcit po posameznih panogah v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

PANOGA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
Neutralizacija	628.320	741.716	793.451	860.101	1.219.478
Barvna industrija	329.120	388.518	424.404	460.054	636.249
Steklarstvo	134.640	158.939	147.619	160.019	188.224
Asfaltne baze	109.208	128.917	131.012	142.017	159.062
Proizvodnja krmil	71.808	84.768	86.726	94.011	124.599
Ind. talnih oblog + Gumarstvo	22.440	26.490	36.905	40.005	66.276
Papirnice	0	-	14.762	16.002	53.021
Trgovina	29.920	35.320	36.905	40.005	53.021
Ostale panoge	170.544	201.323	173.452	188.022	151.109
SKUPAJ vrednostni obseg prodaje	1.495.999	1.765.991	1.845.235	2.000.235	2.651.039

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 10: Vrednostni obseg prodaje podjetja Calcit po prodajnih trgih v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

PRODAJNI TRGI	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
Prodaja doma	1.315.701	1.553.153	1.505.125	1.631.556	1.998.151
Izvoz	180.298	212.837	340.110	368.679	652.888
SKUPAJ	1.495.999	1.765.991	1.845.235	2.000.235	2.651.039

Vir: Računalniški izpis prodaje po vrstah proizvodov ter po posameznih panogah podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.

Priloga 11: Izkaz uporabe čistega dobička podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001, v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

POSTAVKA	1999		2000		2001
	tekoče cene	stalne cene	tekoče cene	stalne cene	stalne cene
1. Čisti dobiček poslovnega leta	121.391	143.299	86.951	94.255	286.515
2. Nerazporejeni dobiček iz prejšnjih let	182.843	215.842	304.234	329.790	391.185
3. Skupaj čisti dobiček za delitev	304.234	359.141	391.185	424.045	677.700
3.1. Za izplačilo deležev lastnikom	0	0	0	0	0
3.2. Za povečanje kapitala	0	0	0	0	0
3.3. Nerazporejeni dobiček	304.234	359.141	391.185	424.045	677.700

Vir: Izkaz uporabe dobička podjetja Calcit v letih: 1999, 2000 in 2001.