

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA AC – MOBIL d.o.o.
V LETIH 2005 IN 2006

Ljubljana, september 2007

IVANA PREMK

IZJAVA

Študentka IVANA PREMK izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Melite Rant in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

Ljubljana, 24.09.2007

Podpis:

KAZALO

UVOD.....	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA AC-MOBIL d.o.o.....	2
2. ANALIZA SREDSTEV.....	4
2.1. Dolgoročna sredstva.....	4
2.1.1. Obseg in struktura dolgoročnih sredstev.....	5
2.1.2. Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti.....	6
2.1.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev.....	6
2.2. Kratkoročna sredstva.....	7
2.2.1. Obseg in struktura kratkoročnih sredstev.....	8
2.2.2. Obračanje obratnih sredstev.....	8
3. ANALIZA ZAPOSLENIH.....	9
3.1. Število zaposlenih.....	10
3.2. Struktura zaposlenih.....	10
3.3. Struktura zaposlenih po izobrazbi.....	11
3.4. Dinamika zaposlenih.....	11
3.5. Izkoriščenost delovnega časa.....	12
4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ.....	13
4.1. Nabavna funkcija.....	13
4.1.1. Obseg nabave.....	14
4.1.2. Vezava obveznosti do dobaviteljev.....	14
4.2. Prodajna funkcija.....	15
4.2.1. Obseg in struktura prodaje po vrsti prodaje.....	15
4.2.2. Obseg in struktura prodaje po prodajnih trgih.....	16
4.2.3. Vezava terjatev do kupcev.....	17
4.2.4. Prodajne cene.....	17
4.3. Finančna funkcija.....	18
4.3.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev.....	18
4.3.2. Finančna varnost.....	20
4.3.3. Plačilna sposobnost.....	20
4.3.4. Finančna stabilnost.....	21
5. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	22
5.1. Prihodki.....	23
5.2. Odhodki.....	24
5.3. Poslovni izid.....	26
5.4. Dobičkonosnost in donosnost.....	28
5.5. Produktivnost dela.....	30
5.6. Gospodarnost.....	31
5.7. Dejavniki poslovne uspešnosti.....	32
6. ANALIZA PROBLEMSKIH STANJ.....	34
6.1. Ključna problemska stanja.....	34
6.2. Analiza ključnih problemov oziroma vzrokov problemskih stanj.....	34
6.3. Predlogi ukrepov za odpravo problemskih stanj.....	35
SKLEP.....	37
LITERATURA.....	40
VIRI.....	41
PRILOGE.....	1

UVOD

Vse hitrejši razvoj znanosti in tehnologije spreminja družbeno-ekonomske odnose in terja nenehno prilagajanje tem spremembam. S pomočjo informacijske tehnologije je svet postal tako majhen, da so vsa pomembna dogajanja v družbeno-ekonomskih in znanstveno-tehnoloških procesih na dlani. Svetovna konkurenca postaja na vseh segmentih gospodarskega in družbenega razvoja vse bolj agresivna in neizprosna. Vse bolj postaja jasno, da organizacije v dosedanjih okvirih ne bodo mogle več uspešno konkurirati na globalnem trgu. V podjetjih se stalno sprašujemo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi, kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja. Iskanje odgovorov na ta vprašanja je predmet vrste znanstvenih disciplin (Pučko, 2001, str. 3). Ena izmed njih je analiza poslovanja. Analiza poslovanja je namreč proces sistematičnega spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja in s tem priprava za odločanje v podjetju o izboljšanju poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, str. 31). Z njo poskušamo izboljševati uspešnost poslovanja, s tem ko iščemo problemske situacije in opredeljujemo poslovne probleme, katerih reševanje naj bi pripomoglo k izboljšanju uspešnosti poslovanja. Analizo poslovanja kot sistematični proces spoznavanja poslovanja podjetja sestavljajo predmet opazovanja, namen analize in cilj analize.

V diplomskem delu je predmet analize poslovanje podjetja AC-Mobil d.o.o. v letu 2006, in sicer z ustrezno primerjavo z letom 2005. V analizi sem zajela posamezne faze poslovnega procesa, poslovni izid in uspešnost poslovanja. Namen diplomskega dela je pridobiti informacije, ki bodo omogočale sprejemati boljše poslovne odločitve, katere bodo posledično vodile do večje uspešnosti poslovanja podjetja. Ob odkrivanju delov, kjer so bili doseženi dobri rezultati, to omogoča njihov nadaljnji razvoj in povečanje učinkovitosti. Cilj diplomskega dela je prikazati uspešnost poslovanja podjetja AC-Mobil v omenjenih letih, ugotoviti prednostna in problemska stanja ter ugotoviti dejavnike, ki so pozitivno oziroma negativno vplivali na poslovanje in razvoj podjetja. To lahko služi kot temelj za sprejemanje odločitev in poslovne politike v prihodnje in za približevanje zastavljenim ciljem podjetja.

Diplomsko delo je metodološko zastavljeno tako, da vključuje teoretični in praktični del. V posameznem poglavju sem poleg teorije prikazala tudi praktični del za obravnavano podjetje. Uporabila sem znanja iz razpoložljive domače in tuje literature s področja analize poslovanja in izkušnje iz prakse ter jih primerjala z dejansko situacijo v obravnavanem podjetju. Pri praktičnem delu so osnovni vir podatkov za analizo bilance in ostala poročila podjetja AC-Mobil. Pri tem sem se omejila na primerjavo dosežkov podjetja med letoma 2005 in 2006. Na podlagi zbranih podatkov sem izračunala kazalce, ki omogočajo spoznavanje poslovanja podjetja AC-Mobil. Izračunala sem tudi različne strukture. Dinamiko sem prikazala z indeksi, medsebojne povezave pa s koeficienti. Vsi v tabelah prikazani podatki so izraženi v slovenskih tolarjih in so realne vrednosti.

Rezultati analize poslovanja so v veliki meri odvisni od načina izkazovanja podatkov. Tako v inflacijskih razmerah nominalno povečanje vrednosti podatkov ne pomeni nujno tudi njihovega realnega povečanja. Z vključevanjem let 2005 in 2006 v obravnavo je za ustreznost in verodostojnost analize potrebno izločiti vpliv inflacije in ustrezno pretvoriti podatke. Realno primerljivost vrednostnih podatkov za leto 2005 s podatki za leto 2006 sem zagotovila tako, da sem jih inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin. Podatke iz bilance stanja sem inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin $2006_{\text{december}}/2005_{\text{december}}$, ker se podatki iz bilance stanja nanašajo na določen dan, in sicer na 31.12. vsakega leta. Podatke iz izkaza poslovnega izida pa sem inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin $2006_{\text{januar-december}}/2005_{\text{januar-december}}$. Po podatkih Statističnega urada RS (2007) so navedeni indeksi znašali: $I_{\text{dec06/dec05}} = 102,8$, $I_{\text{jan-dec06/jan-dec05}} = 102,5$. V samem diplomskem delu sem uporabljala že popravljene podatke, s pomočjo tabel, ki so dodane v prilogah, kjer je tudi prikazan postopek inflacioniranja.

Diplomsko delo temelji na šestih vsebinsko povezanih sklopih, ki se med seboj delno prepletajo. Uvodu sledi prvi del, v katerem sem predstavila podjetje in njegovo dejavnost. V drugem delu se začne analiza poslovnih sredstev podjetja, po logiki reprodukcijskega procesa, ki se deli na dolgoročna sredstva, kjer sem analizirala obseg, strukturo ter odpisanost, in na kratkoročna sredstva, kjer sem analizirala obseg, strukturo in obračanje. Tretji del sem namenila analizi zaposlenih, ki vključuje obseg zaposlenih, strukturo po spolu, starosti in izobrazbi, dinamiko zaposlenih ter izkoriščenost delovnega časa. V četrtem delu sem analizirala naslednje poslovne funkcije: nabavno, prodajno in finančno. Zatem sledi v petem delu analiza poslovnega izida, ki vsebuje analizo prihodkov, odhodkov in poslovnega izida, vključno z analizo uspešnosti poslovanja, kjer analiziram produktivnost dela, gospodarnost in dobičkonosnost. V šestem delu sem analizirala problemska stanja obravnavanega podjetja, ključne probleme ter podala predloge ukrepov za odpravo problemov. V sklepnem poglavju sem podala nekaj glavnih ugotovitev, do katerih sem prišla v okviru poteka tega diplomskega dela.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA AC-MOBIL d.o.o.

Autocommerce d.d. je novembra 1987 pridobil generalno pogodbo za zastopanje in prodajo vozil Honda za jugoslovanski trg. Prodaja vozil Honda se je takrat operativno organizirala v okviru takratnega Autocommerceovega tozda AC-Zastopstva. Sprva je stekla dobava predvsem Hondinih civicov. Servis za vozila se je organiziral v okviru tozda Servis v Ljubljani.

V skladu z opravljenim lastninjenjem Autocommerca je bilo leta 1992 ustanovljeno podjetje AC-Mobil d.o.o. in je od prejšnjega enotnega podjetja Autocommerce d.d. (100 % lastnik), razdeljenega na področja, prevzelo vse posle po zastopniški, konsignacijski in servisni pogodbi, sklenjeni s podjetjem Honda Motor., Ltd. Leta 1995 so na današnji Baragovi ulici izgradili center Honda, kamor se je v celoti preselila družba AC-Mobil. Dejavnost, ki jo je

družba opravljala v centru, je trgovina na debelo in drobno z motornimi vozili, rezervnimi deli in dodatno opremo za motorna vozila; vzdrževanje in popravila motornih vozil. Leta 1996 je bila slovenska premiera vozila civic bingo, ki postane v naslednjih letih najbolj prodajan Hondin model na slovenskem trgu. Na Hondini evropski konferenci v francoski Nici prejme AC-Mobil priznanje za odlične prodajne rezultate, dosežene v letu 1996. Kasneje so v ospredje prišli tudi drugi Hondini modeli, kot so: Civic sedan, Shuttle, Accord, športno terensko vozilo CR-V, športno vozilo CR-X, po letu 1999 so prišli še HR-V, Stream, Jazz, S2000 in FR-V.

V letu 2000 in 2001 sta se odprla prodajno servisna centra v Mariboru in Novi Gorici, kot dislocirani enoti podjetja AC-Mobil.

Distribucijska mreža je široko razvejana in se oblikuje iz samostojnih zasebnih podjetij, ki so se razvila iz nekdanjih predstavništav Autocommerca. V letu 2003 so zaradi strateškega cilja matične družbe oblikovali enotne maloprodaje za več blagovnih znamk, tako so del maloprodaje prenesli na sestrsko družbo Avto Triglav d.o.o. Na osnovi nove evropske in slovenske zakonodaje so v letu 2003 podpisali nove pogodbe z neodvisnimi trgovci. Prodajni program podjetja vsebuje program osebnih vozil, kamor spadajo vozila srednjega, višjega, višjega srednjega in luksuznega razreda.

V letu 2003 je podjetje pridobilo certifikat ISO 9001 : 2000, ki je nadomestil že pridobljeni certifikat ISO 9002 : 1994. Novi sistem vodenja kakovosti ISO 9001 : 2000 je procesno naravnani in vpeljuje sistem stalnega merjenja in izboljševanja procesov. AC-Mobil namerava v prihodnosti svoje celotno poslovanje in organizacijsko strukturo prilagoditi svojemu glavnemu principalu, to je Honda Motor., Ltd. Najpomembnejši cilji podjetja so doseči najmanj 2 % tržni delež na slovenskem trgu ter reorganizacija maloprodajne in servisne mreže na osnovi in v skladu z novo evropsko in slovensko zakonodajo v kvalitetno in učinkovito mrežo v zadovoljstvo strank in uspešnega uveljavljanja Hondinih vozil na slovenskem trgu. Tako so s 1.1.2005 prenesli celotno maloprodajo PSC Ljubljana na družbo Autocommerce Auto d.o.o. Julija 2005 pa so zaradi sinergijskih učinkov na področju logistike rezervnih delov prenesli skladiščenje rezervnih delov tudi na družbo Autocommerce Auto d.o.o.

Podjetje ima 16 zaposlenih, ki imajo večinoma visoko stopnjo izobrazbe. Tehnična služba v podjetju je na zelo visokem nivoju – organizira šolanje kadrov, zagotavlja strokovno literaturo, da lahko kupci njihovih proizvodov učinkovito zadovoljujejo svoje potrebe in da se morebitne napake pri proizvodih hitro odpravijo. Osnovna naloga podjetja je doseči čim večje zadovoljstvo kupcev vozil blagovne znamke Honda, saj samo zadovoljni kupci zagotavljajo dolgoročno stabilnost podjetja. Poleg kakovostnih proizvodov blagovne znamke Honda kupcem zagotavljajo čimbolj kakovostne storitve, tako v prodaji kot tudi pri poprodajnih aktivnostih, in to v celotni prodajno servisni mreži Honde v Sloveniji.

AC-Mobil tako opravlja predvsem veleprodajno funkcijo, in sicer so področja poslovanja prodaja vozil in marketing, prodaja nadomestnih delov, finančno računovodska služba in tehnična služba.

Poslanstvo AC-Mobila je skozi distributersko funkcijo kvalitetno zastopanje blagovne znamke Honda na slovenskem trgu, ohranjanje oziroma graditev ugleda blagovne znamke ter skrb za kvalitetne prodajne in poprodajne storitve v prodajno servisni mreži Honda, z namenom zagotavljanja zadovoljstva kupcev in doseganja dolgoročne navezanosti oziroma zvestobe blagovni znamki Honda. V podjetju bodo poskušali zagotoviti pokritost vseh slovenskih regij z visoko kvalitetno trgovsko servisno mrežo, s katero bodo uveljavili ugled premijske blagovne znamke Honda na slovenskem trgu. V naslednjih letih so si zadali, da bodo dosegli višji tržni delež, uveljavitev kot alternativna premijska blagovna znamka v skladu s cilji principala, stabilen finančni rezultat, visoko kvalitetno trgovsko servisno mrežo in visoko kvalitetno delovanje distributerja.

2. ANALIZA SREDSTEV

Za neposredno uresničevanje gospodarskih ciljev so potrebna sredstva v obliki denarja, stvari in pravic. Vrednost in sestava sredstev sta odvisni od vrste in obsega dejavnosti podjetja ter od njegove poslovne politike. Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na osnovna, za katere velja, da se obrnejo v obdobju, daljšem od enega leta, na obratna sredstva, za katere je značilno, da se v enem letu obrnejo več kot enkrat, ter na finančne naložbe, ki se ne obračajo (Tekavčič, 1998, str. 211). Po novih slovenskih računovodskih standardih se sredstva delijo na dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitev. Dolgoročna sredstva so sredstva, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju, daljšem od leta dni, kratkoročna sredstva pa se preoblikujejo v obdobju, krajšem od leta dni (Slovenski računovodski standardi, 2006, str. 185-186). Razlika med SRS 2001 in SRS 2006 je v razdelitvi sredstev na stalna in gibljiva po SRS 2001 ter na dolgoročna in kratkoročna sredstva po SRS 2006.

Stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev prikazuje izkaz stanja, ki je temeljni računovodski izkaz. Po obliki je lahko stopenjski ali pa dvostranski. Bilanca stanja ima dve medsebojno uravnoteženi strani, in sicer stran sredstev, ki ji pravimo aktiva in stran obveznosti do virov sredstev, ki ji pravimo pasiva. Oblike in zasnovi bilance stanja opredeljuje Slovenski računovodski standard 24 (Turk et al., 1996, str. 327). V nadaljevanju bom najprej podala analizo dolgoročnih sredstev in nato še kratkoročnih sredstev podjetja. Obveznosti do virov sredstev bom obravnavala v okviru finančne analize.

2.1. Dolgoročna sredstva

Po SRS 2006 med dolgoročna sredstva spadajo neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev, opredmetena osnovna sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne poslovne terjatve in odložene terjatve za davek. Prej so bila to

stalna sredstva, ki so bila razvrščena na opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva in na dolgoročne finančne naložbe. Opredmetena osnovna sredstva obsegajo zemljišča, opremo, dolgoletne nasade ter osnovno čredo. Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja (Hočevar, Igličar, Zaman, 2001, str. 40-43). Dolgoročne finančne naložbe zajemajo naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države, območja in občine ali drugih izdajateljev (Slovenski računovodski standardi, 2006, str. 49). Naredila bom analizo dolgoročnih sredstev, ki vključuje obseg in strukturo dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev ter odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev.

2.1.1. Obseg in struktura dolgoročnih sredstev

Obseg in strukturo dolgoročnih sredstev v podjetju AC-Mobil analiziram s pomočjo Tabele 1, iz katere lahko vidimo, da se je vrednost dolgoročnih sredstev v podjetju od leta 2005 do konca leta 2006 vseskozi zniževala. Tako je bila vrednost dolgoročnih sredstev konec leta 2006 za 62,7 % nižja kot konec leta 2005. Pri tem se je struktura dolgoročnih sredstev po posameznih postavkah med leti 2005 in 2006 bistveno spremenila. Največji delež dolgoročnih sredstev predstavljajo v letu 2005 opredmetena osnovna sredstva, to je 80,1 %, sledijo dolgoročne finančne naložbe, odložene terjatve za davek in nato neopredmetena dolgoročna sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve.

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks I _{06/05}
	Vrednost	%	Vrednost	%	
Neopr. dolg. Sredstva in dolg. AČR	699	0,4	621	0,8	88,8
Opr. osnovna sredstva	158.491	80,1	14.915	20,2	9,4
Naložbene nepremičnine	0	0,0	0	0,0	0,0
Dolgoročne finančne naložbe	28.462	14,4	44.163	59,9	155,2
Dolgoročne poslovne terjatve	0	0,0	0	0,0	0,0
Odložene terjatve za davek	10.155	5,1	13.992	19,0	137,8
Skupaj	197.807	100	73.691	100	37,3

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

V letu 2006 je v primerjavi z letom 2005 zmanjšanje vrednosti dolgoročnih sredstev povezano z zmanjšanjem vrednosti prvih dveh postavk. Tako se je vrednost neopredmetenih dolgoročnih sredstev zmanjšala za 11,2 %, vrednost opredmetenih osnovnih sredstev za 90,6 %. Medtem ko se je vrednost dolgoročnih finančnih naložb povečala za 55,2 %. Odložene terjatve za davek so se povečale za 37,8 % glede na preteklo leto. Opredmetena osnovna sredstva so se zmanjšala v takem obsegu zaradi prodaje le teh v letu 2006. Po novih SRS so službena vozila last podjetja, v primeru, da jih ima na financiranju pri drugem podjetju, zato jih je AC-Mobil konec leta 2006 v večini prodal. Zmanjšanje vrednosti dolgoročnih sredstev

ima lahko pozitiven vpliv na dobičkonosnost poslovanja, vendar pa je lahko zmanjšanje vrednosti dolgoročnih sredstev tudi znak manjšega obsega poslovanja, s tem pa tudi nižjega poslovnega uspeha in uspešnosti.

2.1.2. Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti

Osnovna sredstva so dolgoročneje vezani del sredstev podjetja. Ta sredstva so prisotna praviloma več let v poslovnem procesu in so večje vrednosti. S svojimi učinki pomembneje določajo daljšo dobo možnosti za doseganje poslovne uspešnosti podjetja (Pučko, 2001, str. 51). Zato spremljamo tudi obseg, strukturo in dinamiko osnovnih sredstev, kar prikazuje Tabela 2.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja AC-Mobil po neodpisani vrednosti v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
1. Proizvajalne naprave in stroji	157.004	99,1	13.213	88,6	8,4
2. Druge naprave in stroji	580	0,4	820	5,5	141,4
3. Naložbe v umetniška dela	907	0,6	882	5,9	0,0
Opredmetena osnovna sredstva	158.491	100	14.915	100	9,4

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Največji delež 88,6 % opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2006 predstavljajo proizvodne naprave in stroji, katerih vrednost se je v letu 2006 v primerjavi z letom 2005 zmanjšala za 91,6 %. Vzrok zmanjšanja vrednosti proizvodnih naprav in strojev je v prodaji le teh. Vrednost drugih naprav in strojev se je v letu 2006 v primerjavi z letom 2005 povečala za 41,4 %. Vrednost drugih naprav in strojev se je v letu 2006 povečala zaradi nakupa novih strojev in naprav. Vrednost naložb v umetniška dela se v letu 2006 glede na leto 2005 ni bistveno spremenila. Skupna vrednost opredmetenih osnovnih sredstev se je v letu 2006 glede na leto 2005 zmanjšala za 90,6 %.

2.1.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev spremljamo in ocenjujemo s stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev, ki jo izračunamo kot razmerje med odpisano vrednostjo osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo osnovnih sredstev. Kazalnik odpisanosti osnovnih sredstev pove, v kolikšnem odstotku so osnovna sredstva že odpisana, oziroma kolikšen del nabavne vrednosti je že bil amortiziran. Večja kot je vrednost kazalnika, bolj so osnovna sredstva zastarela (Hočevar, Igličar, Zaman, 2001, str. 414). V Tabeli 3 (na strani 7) sem izračunala stopnjo odpisanosti proizvodnih naprav in strojev, drugih naprav in strojev in celotnih opredmetenih osnovnih sredstev.

Tabela 3: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, proizvodjalnih naprav in strojev, ter drugih naprav in strojev podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
Odpisana vrednost OOS (v 000 SIT)	102.821	64.884	63,1
Nabavna vrednost amort. OOS (v 000 SIT)	256.995	79.799	31,1
Stopnja odpisanosti OOS (v %)	40,0	81,3	203,2
Odpisana vrednost proizv.naprav in strojev(v 000 SIT)	101.278	63.089	62,3
Nabavna vrednost proizv.naprav in strojev(v 000 SIT)	254.006	76.302	30,0
Stopnja odpisanosti proizv.naprav in strojev(v %)	39,9	82,7	207,4
Odpisana vrednost drugih naprav in strojev(v 000 SIT)	1.543	1.795	116,3
Nabavna vrednost amort. drugih naprav in strojev(v 000 SIT)	2.107	2.615	124,1
Stopnja odpisanosti drugih naprav in strojev(v %)	73,2	68,6	93,7

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2006 znaša 81,3 % in se je glede na predhodno leto povečala za 103,2 %. Stopnja odpisanosti proizvodjalnih naprav in strojev je v letu 2006 znašala 82,7 %, v letu 2005 39,9 %, kar nam kaže, da se je stopnja v letu 2006 povečala za 107,4 % glede na leto 2006. Iz tega vidimo, da podjetje razpolaga s starimi proizvodjalnimi napravami in stroji. Stopnja odpisanosti drugih naprav in strojev, ki je v letu 2006 znašala 68,6 %, v letu 2005 73,2 %, kar tudi kaže na zastarelost naprav in strojev. Vendar se je v letu 2006 stopnja odpisanosti glede na leto 2005 zmanjšala za 6,3 %, ker je podjetje kupilo nove naprave in stroje.

2.2. Kratkoročna sredstva

Slovenski računovodski standardi 2006 kratkoročna sredstva členijo na sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve, denarna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitve. Po prejšnjih standardih je bila opredelitev malce drugačna, ko so se kratkoročna sredstva imenovala gibljiva in so vključevala tudi dolgoročne terjatve iz poslovanja, ki so zdaj del dolgoročnih sredstev.

Gibljiva sredstva razumemo kot pravice, stvari in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabi, spremeni pojavno obliko in se v prvotno obliko vrne v obdobju, ki je krajše od enega leta (Melavc, Turk, 1994, str. 90). Gibljiva sredstva vključujejo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Slovenski računovodski standardi 2002 gibljiva sredstva členijo na zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, denarna sredstva, kratkoročne finančne naložbe in aktivne časovne razmejitve (Slovenski računovodski standardi 2002, str. 222). Z analizo kratkoročnih sredstev bom ugotavljala obseg in strukturo kratkoročnih sredstev ter hitrost obračanja obratnih sredstev.

2.2.1. Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Obseg in struktura kratkoročnih sredstev nam dajeta vpogled, kolikšna sredstva ima podjetje vezana in v kakšni obliki. Ti podatki so prikazani v Tabeli 4.

Tabela 4: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Sredstva za prodajo	0	0,0	0	0,0	0,0
Zaloge	614.146	60,0	207.006	32,7	33,7
Kratkoročne finančne naložbe	347.213	33,9	284.300	44,9	81,9
Kratkoročne poslovne terjatve	60.414	5,9	119.903	19,0	198,5
Denarna sredstva	1.662	0,2	21.294	3,4	1281,2
Skupaj	1.023.435	100	632.503	100	61,8

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Kratkoročna sredstva so se v letu 2006 zmanjšala za 38,2 % glede na predhodno leto. Največji delež kratkoročnih sredstev predstavljajo v letu 2006 kratkoročne finančne naložbe, to je 44,9 %, ki so se v letu 2006 zmanjšale za 18,1 % glede na leto 2005. Med kratkoročnimi finančnimi naložbami imajo največji delež kratkoročno dana posojila družbam v skupini. Zaloge predstavljajo 32,7 % vrednosti vseh kratkoročnih sredstev, med zalogami ima največji delež trgovsko blago, torej avtomobili. V letu 2006 so se zaloge zmanjšale za 66,3 % glede na leto 2005. Med kratkoročnimi sredstvi je treba omeniti še kratkoročne poslovne terjatve (največji delež predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve do kupcev), ki so se v letu 2006 povečale za 98,5 % glede na leto 2005, kar pozitivno vpliva na poslovni rezultat. Povečala so se tudi denarna sredstva v letu 2006 glede na predhodno leto za 1181,2 %, to so denarna sredstva v blagajni in na računih.

2.2.2. Obračanje obratnih sredstev

Na uspešnost poslovanja v določenem obdobju vpliva tudi hitrost obračanja obratnih sredstev. Povečanje hitrosti obračanja obratnih sredstev vpliva na povečanje uspešnosti poslovanja, kar pomeni, da je manj sredstev potrebnih za doseganje enakega uspeha. Med posameznimi panogami je hitrost obračanja sicer različna, vendar ima velik vpliv nanjo tudi podjetje samo (Pučko, Rozman, 2000, str. 93). Običajno jo merimo z dvema kazalcema. Prvi je koeficient obračanja obratnih sredstev in je opredeljen kot razmerje med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev. Pove nam, kolikokrat se v določenem obdobju obrnejo obratna sredstva. Drugi kazalec je čas trajanja enega obrata, ki je opredeljen kot razmerje med številom dni v letu (navadno vzamemo 365 dni za letno obdobje) in koeficientom obračanja (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 95).

S pomočjo Tabele 5 bom analizirala hitrost obračanja celotnih obratnih sredstev, kratkoročnih terjatev iz poslovanja in zalog.

Tabela 5: Hitrost obračanja obratnih sredstev in terjatev do kupcev v podjetju AC-Mobil v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Posl.odh.brez amort. (v 000 SIT)	4.532.308	4.978.763	109,9
2. Povp.obratna sredstva (v 000 SIT)	696.806	722.763	103,7
3. Koeficient obračanja obrat.sred. (1/2)	6,5	6,9	105,9
4. Dnevi vezave obrat.sred. (365/3)	56	53	94,4
5. Čisti prihodki od prodaje (v 000 SIT)	4.616.925	5.084.366	110,1
6. Povp.terjatve do kupcev (v 000 SIT)	250.659	349.484	139,4
7. Koef.obračanja terjatev (5/6)	18	15	79,0
8. Dnevi vezave terjatev (365/7)	20	25	126,6
9. Čisti prihodki od prodaje (v 000 SIT)	4.616.925	5.084.366	110,1
10. Povp.zaloge (v 000 SIT)	444.485	351.985	79,2
11. Koef.obračanja zalog (9/10)	10	14	139,1
12. Dnevi vezave terjatev (365/11)	35	25	71,9

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Iz podatkov v tabeli je razvidno, da se je hitrost obračanja obratnih sredstev v podjetju v letu 2006 povečala za 5,9 % glede na leto 2005, kar nam pove, da so obratna sredstva hitreje menjala svojo pojavno obliko kot v preteklem letu. Posledično so se dnevi vezave obratnih sredstev v letu 2006 zmanjšali za 5,6 % glede na leto 2005. Obratna sredstva so bila torej v letu 2005 v povprečju vezana 56 dni, v letu 2006 53 dni. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je v letu 2006 zmanjšal za 21 % glede na leto 2005. Dnevi vezave terjatev so v letu 2005 v povprečju znašali 20 dni, leta 2006 25 dni, torej se je vezava terjatev v letu 2006 povečala za 26,6 % glede na leto 2006. Na povečanje dni vezave terjatev so vplivali tako daljši roki plačil kot tudi večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2006 povečal za 39,1 % glede na leto 2005. Vendar so se dnevi vezave zalog zmanjšali na 25 dni v letu 2006, torej so se zmanjšali za 28,1 % glede na leto 2005.

3. ANALIZA ZAPOSLENIH

Kadri, ki jih ima podjetje (združba), objektivno pomenijo določen delovni potencial, ki ima praviloma pomemben vpliv na uspešnost poslovanja podjetja. To je razlog, da moramo zaposlene spremljati in ocenjevati z vseh tistih vidikov, ki pomembneje določajo uspešnost poslovanja. Ti vidiki so predvsem obseg zaposlenih in njihove različne strukture, dinamika kadra, izkoriščanje delovnega časa v podjetju (združbi), različne proizvodne lastnosti kadra in tehnična opremljenost dela (Pučko, 2001, str. 63). Glede na dejavnost podjetja bom analizirala

obseg zaposlenih, strukturo zaposlenih po starosti in po izobrazbi, dinamiko zaposlenih ter izkoriščanje delovnega časa v podjetju.

3.1. Število zaposlenih

Analizo obsega in strukture zaposlenih po spolu prikazujem v Tabeli 6. Število zaposlenih se je konec leta 2006 zmanjšalo za 5,9 % glede na konec leta 2005. V podjetju so bili v letu 2005 večinoma zaposlene ženske, kot je tudi razvidno iz tabele, saj predstavljajo približno 52,9 % delež vseh zaposlenih v podjetju. Medtem ko v letu 2006 ženske predstavljajo enak delež vseh zaposlenih tako kot moški, saj je zaposlenih 8 žensk in 8 moških.

Tabela 6: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po spolu v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Število	%	Število	%	I _{06/05}
Št.zaposlenih na dan 31.12.	17	100,0	16	100,0	94,1
Moški	8	47,1	8	50,0	100,0
Ženske	9	52,9	8	50,0	88,9
Skupaj	17	-	16	-	94,1

Vir: Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

3.2. Struktura zaposlenih

Iz Tabele 7, kjer je prikazana starostna struktura zaposlenih, lahko razberemo, da gre za mlad kolektiv, saj je v razredu starosti nad 30 do 39 let okrog 62,5 % vseh zaposlenih v letu 2006. Ostalih 37,5 % vseh zaposlenih pa je starejših od 40 let. Struktura zaposlenih po starosti je v letih 2005 in 2006 približno enaka.

Tabela 7: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po starosti v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Število	%	Število	%	I _{06/05}
Od 20 do 29 let	2	11,8	0	0,0	0,0
Od 30 do 39 let	11	64,7	10	62,5	90,9
Od 40 do 49 let	1	5,9	3	18,8	300,0
Od 50 let dalje	3	17,6	3	18,8	100,0
Skupaj	17	100	16	100	94,1

Vir: Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

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 in negativno vpliva na poslovno uspešnost. Prav tako 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.

3.3. Struktura zaposlenih po izobrazbi

V Tabeli 8 prikazujem strukturo zaposlenih v podjetju glede na izobrazbo. Vidimo, da je bilo v podjetju največ zaposlenih v letu 2006 s VII. stopnjo izobrazbe (okoli 56,3 % vseh zaposlenih), kar je glede na vrsto dejavnosti, s katero se ukvarja, pričakovano. Sledijo jim zaposleni s V. stopnjo izobrazbe, ki so v letu 2006 predstavljali približno 31,3 % vseh zaposlenih. V podjetju ima samo eden VI. stopnjo izobrazbe, kar se v obeh letih ni spremenilo. Število zaposlenih s V. stopnjo izobrazbe se je v letu 2006 zmanjšalo za 37,5 % glede na leto 2005. Število zaposlenih z manj kot V. stopnjo izobrazbe se je v letu 2006 povečalo za enega človeka glede na leto 2005. Število zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe se je v letu 2006 povečalo za 12,5 % glede na leto 2005.

Tabela 8: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po izobrazbi v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks I _{06/05}
	Število	%	Število	%	
Do V.	0	0,0	1	6,3	0,0
V.	8	47,1	5	31,3	62,5
VI.	1	5,9	1	6,3	100,0
VII.	8	47,1	9	56,3	112,5
Nad VII.	0	0,0	0	0,00	0,0
Skupaj	17	100	16	100	94,1

Vir: Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Kot smo ugotovili, podjetje skrbi, da se povečuje delež zaposlenih z univerzitetno izobrazbo, kar prav gotovo pozitivno vpliva na uspešnost podjetja. Visoko izobraženi zaposleni zasedajo predvsem višje vodstvene položaje in tako s svojimi znanji pripomorejo pri sprejemanju boljših poslovnih odločitev.

3.4. Dinamika zaposlenih

Dinamiko zaposlenih spremljamo s pomočjo bilance gibanja zaposlenih (Tabela 9, stran 12), v kateri je prikazano tako povečanje kot zmanjšanje števila zaposlenih in tudi fluktuacija oziroma zamenjava osebja, ki jo štejemmo za glavno obliko dinamike zaposlenih (Lipovec, 1983, str.181). Fluktuacija nastaja iz več vzrokov, najpogostejši so:

- normalna zamenjava osebja, kamor štejemmo odhajajoče zaradi upokojitve in opuščanja zaposlitve,
- nesreče pri delu in poklicne bolezni,

- ostali dejavniki, kot so: nezadovoljstvo s pogoji dela ali z delom samim, medsebojnimi odnosi in splošnimi razmerami v kolektivu, neurejene stanovanjske razmere, neustrezno nagrajevanje ipd.

Tabela 9: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Število	Število	I _{06/05}
1. Število zaposlenih na dan 01.01.	37	17	45,9
2. Prihodi med letom	0	0	0,0
3. Odhodi med letom	20	1	5,0
4. Število zaposlenih na dan 31.12.	17	16	94,1
5. Bruto število zamenjav (2+3)	20	1	5,0
6. Neto število zamenjav (2-3)	-20	-1	5,0
7. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	17	16	92,1
8. Koeficient fluktuacije odhodov (v%) (3/7)	115,1	6,3	5,4
9. Bruto koeficient fluktuacije (v%) (5/7)	115,1	6,3	5,4
10. Neto koeficient fluktuacije (v%) (6/7)	-115,1	-6,3	5,4

Vir: Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Pri ocenjevanju fluktuacije zaposlenih moramo ugotavljati vzroke zanjo. Dokler so vzroki zanjo le tisti, ki povzročajo normalno fluktuacijo, v podjetju ni potrebno ukrepati. Vendar pa visoka fluktuacija v podjetju običajno negativno vpliva na uspešnost poslovanja, ker je produktivnost na novo zaposlenih delavcev navadno nižja, dokler se ne vključijo v svoje delo in v novo delovno okolje. Pri tem najpogosteje izračunavamo bruto koeficient fluktuacije, ki naj bi znašal 8 – 10 %. To naj bi bila tista stopnja fluktuacije, ki še ne pomeni problemske situacije. V Tabeli 9 lahko vidimo, da je bruto koeficient fluktuacije krepko presegel stopnjo 8 – 10 %. V letu 2005 je bil bruto koeficient fluktuacije 115,1 %. V letu 2006 je bila njegova vrednost bolj normalna in je znašala 6,3 %, kot vidimo se je bruto koeficient zmanjšal za 94,6 % glede na leto 2005. Vzrok v zmanjšanju je bil v številu odhodov in prihodov zaposlenih, saj je le eden odšel v pokoj, na novo zaposlenih pa ni bilo. V letu 2005 je bil bruto koeficient zelo visok, saj se je 20 zaposlenih prezaposlilo v drugo podjetje, ker je AC-Mobil predal maloprodajo in servis podjetju Autocommerce Auto d.o.o. Pomemben je tudi neto koeficient fluktuacije, ki je bil v letu 2005 negativen in je znašal 115,1 %, saj so v podjetju zaposleni le odšli in ni bil nihče na novo zaposlen. V letu 2006 pa je bil neto koeficient fluktuacije -6,3 %, torej je bil negativen, kar pomeni, da je bilo več odhodov kot prihodov.

3.5. Izkoriščenost delovnega časa

Zaposleni so delovni potencial podjetja, ki ga lahko izkoristimo boljše ali slabše. Kako dobro ga izkoriščamo, je odvisno od izkoriščanja delovnega časa, ki je na voljo zaposlenim. Izkoriščenost delovnega časa ocenjujemo s pomočjo bilance koledarskega sklada delovnega časa v obdobju. Z njeno pomočjo lahko izračunamo stopnjo izkoriščenosti delovnega časa kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom

delovnih ur. Možen koledarski sklad delovnih ur izračunamo kot zmnožek povprečnega števila zaposlenih, števila delovnih dni v letu in dolžine delovnika (Lipovec, 1983, str. 183). Pri tem moramo opozoriti, da ni nujno, da so zaposleni v vseh delovnih urah, ki jih izraža podatek o številu opravljenih delovnih ur, tudi resnično delali. Velja, da slabša izkoriščenost delovnega časa pripomore tudi k slabši poslovni uspešnosti.

Tabela 10: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Število	Število	I _{06/05}
1. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	17	16	94,1
2. Število delovnih dni v letu	252	249	98,8
3. Možen koledarski sklad delovnih ur (1*2*8 ur)	34.272	31.872	93,0
4. Število plačanih opravljenih delovnih ur	34.272	31.872	93,0
5. Stopnja izkoriščenosti del.časa (v%) (4/3)	100,00	100,00	100,0

Vir: Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Iz Tabele 10 je razvidno, da podjetje AC-Mobil ni imelo težav z izkoriščenostjo delovnega časa, saj je bila le ta v obeh obravnavanih letih 100 %.

4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovni proces je sestavljen iz delov, ki jim pravimo poslovne funkcije. Ta pojem ne opredeljujemo enotno. Za nekatere je poslovna funkcija skupek sorodnih ali istovrstnih opravil, za druge pa gre pri njej za različna, vendar med seboj povezana opravila (Lipičnik, 1994, str. 26). Poslovnih funkcij je več in se jih tudi različno razčlenjuje. Najpogosteje uporabljena opredelitev pozna pet temeljnih poslovnih funkcij. To so: kadrovska, nabavna, proizvodna, prodajna in finančna. V nadaljevanju bom analizirala vsako posebej, z izjemo kadrovske funkcije, ki sem jo analizirala že znotraj analize zaposlenih, ter proizvodne funkcije, saj se obravnavano podjetje ukvarja s trgovinsko dejavnostjo.

4.1. Nabavna funkcija

Nabava v ožjem pomenu je nakup blaga po dogovorjeni ceni na določenem trgu. V širšem pomenu pa obsega nabava poleg samega nakupa predvsem naslednje dejavnosti: raziskovanje nabavnega trga, planiranje nabave, oblikovanje nabavne politike, sklepanje nabavnih dogovorov, količinski in kakovostni prevzem materiala, skladiščenje, analiziranje in evidentiranje nabavnih poslov. Vrednost porabljenega materiala dosega med 50 % in 70 % vseh stroškov poslovanja, zato je poslovni rezultat podjetja v veliki meri odvisen prav od uspešnosti nabave (Potočnik, 1991, str. 13).

V nabavni funkciji se denarna sredstva spreminjajo v predmete dela, ki potem preko ponujanja in prodajanja storitev preidejo nazaj v denarna sredstva. Tako se ta krog neprestano ponavlja.

4.1.1. Obseg nabave

V okviru analize obsega nabave lahko vidimo v Tabeli 11, da predstavljajo edini delež nabavljenega blaga v podjetju nova vozila. V letu 2006 se je vrednost nabave novih vozil zmanjšala za 66,3 % glede na leto 2005. Drugih postavk pri nabavi blaga ni, ker se podjetje ukvarja le z nabavo in veleprodajo novih vozil.

Tabela 11: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabavljenega blaga v podjetju AC- Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Vozila	563.172	91,7	186.305	90,0	33,1
Nadomestni deli	44.833	7,3	16.560	8,0	36,9
Ostalo	6.141	1,0	4.141	2,0	67,4
Skupaj	614.146	100	207.006	100	33,7

Vir: Računalniški izpis nabave blaga podjetja AC- Mobil v letih 2005 in 2006.

Vrednost nabavljenega blaga se je v letu 2006 zmanjšala za 66,3 % glede na leto 2005. Razlog za veliko vrednost nabave novih vozil v letu 2005 je bil prihod novega vozila na tržišče, to je model Civic, ki je bil in je še zdaj prodajna uspešnica med vozili znamke Honda. V prodajo so ga lansirali v začetku januarja.

4.1.2. Vezava obveznosti do dobaviteljev

Pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati nabavne in prodajne funkcije, med katerima se pojavlja zamik. Kupec blaga ali storitev ne izvrši plačila takoj po prevzemu, ampak z nekim časovnim zamikom. Ta čas mora podjetje samo financirati prodane količine proizvodov ali storitev. Po eni strani mora podjetje težiti k čim manjšim zalogam, na drugi strani pa mora v najkrajšem času zadovoljiti potrebe kupcev (Bošnjak, 2000, str. 27). Dneve vezave obveznosti do dobaviteljev v podjetju AC-Mobil za leti 2005 in 2006 prikazujem v Tabeli 12 (na strani 15). Dneve vezave terjatev pa bom prikazala v okviru prodajne funkcije v Tabeli 15 (na strani 17).

Tabela 12: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Prih.od prodaje (v 000 SIT)	4.616.925	5.084.366	110,1
2. Povp.obv.do dob.(v 000 SIT)	437.748	511.128	116,8
3. Koeficient obračanja obv. (1/2)	10,5	9,9	94,3
4. Trajanje obrata obveznosti (365/3)	35	37	106,0

Vir: Balance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006; Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Čas trajanja enega obrata obveznosti do dobaviteljev se je v obravnavanih letih glede na predhodnje povečal. Medtem ko se je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev zmanjšal. Iz tabele je razvidno, da je koeficient v letu 2005 znašal 10,5, v letu 2006 pa 9,9. V letu 2006 se je zmanjšal za 5,7 % glede na leto 2005. Vzrok za zmanjšanje koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev je v manjšem povečanju prihodkov od prodaje v tem obdobju, kot je bilo povečanje povprečnih obveznosti do dobaviteljev. V letu 2005 je trajanje enega obrata obsegalo 35 dni. V letu 2006 se je povečal na 37 dni, to je za 6,0 % v primerjavi z letom 2005.

4.2. Prodajna funkcija

Vsebina prodajne funkcije je varstvo in razpečevanje proizvodov in storitev. Je ena izmed temeljnih funkcij v poslovnem procesu, ki zagotavlja pretvarjanje izdelkov in storitev najprej v terjatev do kupcev, kasneje pa s plačilom v denarna sredstva. Funkcija prodaje je, da na temelju preučevanega prodajnega trga usmerja proizvodnjo, hkrati pa mora pridobivati kupce za proizvode in storitve podjetja po primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje in ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. Prodaja vsakega podjetja je odvisna od objektivnih in subjektivnih dejavnikov, če nanjo gledamo z vidika podjetja (združbe). Obstoječe potrebe kupcev, razmere na prodajnem trgu, stopnja razvitosti gospodarstva, gospodarski sistem in politika so že takšne pomembne objektivne določljivke prodaje. Bolj kot objektivni dejavniki prodaje so za spremljanje in ocenjevanje prodaje pomembni subjektivni. Mednje sodijo sposobnosti in prizadevnost prodajalcev. Brez njihovih zmožnosti in brez prizadevnega dela je težko pričakovati uspešno prodajo proizvodov in storitev podjetja (združbe) (Pučko, 2001, str. 113). V okviru analize prodaje bom obravnavala vrednostni obseg in strukturo prodaje po vrstah proizvodov, po prodajnih trgih in vezavo terjatev do kupcev ter prodajne cene.

4.2.1. Obseg in struktura prodaje po vrsti prodaje

Obseg prodaje je količina vseh prodanih proizvodov in storitev, ki jo je mogoče razvrstiti po vrstah proizvodov in storitev, prodajnih trgih, pomembnejših kupcih, kakovosti in podobno. Pogosto izražamo obseg prodaje vrednostno, in če ovrednotimo prodane količine po stalnih

prodajnih cenah, dobimo pomembno informacijo o njenem realnem gibanju (Turk, 2000, str. 377).

Iz Tabele 13 je razvidno, da se je prodaja v letu 2006 povečala za 10,1 % glede na leto 2005. Podjetje se ukvarja z veleprodajo novih vozil, veleprodajo nadomestnih delov in ostalo. Prodaja vozil se je v letu 2006 povečala za 8,1 % glede na leto 2005. Prodaja nadomestnih delov se je povečala za 20,7 % v letu 2006 glede na leto 2005.

Tabela 13: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov od prodaje po vrstah prodaje podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Vozila	4.233.720	91,70	4.575.930	90,00	108,1
Nadomestni deli	337.036	7,30	406.749	8,00	120,7
Ostalo	46.169	1,00	101.687	2,00	220,2
Skupaj	4.616.925	100	5.084.366	100	110,1

Vir: Letna poročila AC-Mobil d.o.o., 2005 in 2006.

4.2.2. Obseg in struktura prodaje po prodajnih trgih

V okviru analize obsega in strukture prodaje po prodajnih trgih sem v Tabeli 14 prodajni trg razdelila na domači in tuji.

Tabela 14: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja AC-Mobil na domačem in tujem trgu v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Domači trg	4.607.838	99,80	5.074.598	99,81	110,1
Prodaja v skupini	2.534.311	55,00	2.740.283	54,00	108,1
Prodaja neod.trgovcem	2.073.527	45,00	2.334.315	46,00	112,6
Tuji trg	9.087	0,20	9.768	0,19	107,5
Skupaj	4.616.925	100	5.084.366	100	110,1

Vir: Računalniški izpis prodaje po posameznih kupcih podjetja AC- Mobil v letih 2005 in 2006.

V Tabeli 14 vidimo, da se je vrednost prodaje v letu 2006 glede na leto 2005 povečala za 10,1 %, kar smo videli že v prejšnji točki. Na domačem trgu se je vrednost prodaje v letu 2006 povečala za 10,1 % v primerjavi z letom 2005. Vrednost prodaje na tuje trge se je v letu 2006 povečala za 7,5 % glede na leto 2005. Iz tega vidimo, da se je v letu 2006 povečal izvoz. Podjetje v glavnem prodaja na domačem trgu, kar je razvidno iz deleža v skupni prodaji, ki je v letu 2006 kar 99,81 %. Delež prodaje na tuji trg glede na skupno prodajo pa predstavlja v letu 2006 0,19 %. Domači trg se deli na prodajo v skupini, to je podjetje Autocommerce Auto

d.o.o., in prodaja neodvisnim trgovcem, s katerimi ima AC-Mobil podpisane pogodbe. Prodaja v skupini se je v letu 2006 povečala za 8,1 % glede na leto 2005. Prodaja neodvisnim trgovcem se je v letu 2006 povečala za 12,6 % glede na leto 2005. Glede na to, da ima prodaja v skupini večji delež prodaje na domačem trgu, lahko vidimo, da so neodvisni trgovci zelo uspešni, saj se jim je prodaja povečala za več kot podjetjem v skupini.

4.2.3. Vezava terjatev do kupcev

Terjatve do kupcev se nanašajo na prodane proizvode in storitve. V njih ni le vrednost nabavljenih surovin in materiala, ampak je bila v njihovo izdelavo vložena dodana vrednost, zato mora biti vrednost prodaje večja od vrednosti nabave (Bošnjak, 2000, str. 27). Čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev je v letu 2005 znašal 20 dni, v letu 2006 pa 25 dni. V letu 2006 se je trajanje obrata terjatev povečalo za 26,6 % glede na leto 2005. Medtem ko se je koeficient obračanja terjatev do kupcev zmanjšal. V letu 2005 je koeficient znašal 18,4, v letu 2006 pa 14,5. V letu 2006 se je zmanjšal za 21 % v primerjavi z letom 2005. Trajanje obrata terjatev do kupcev je bilo v primerjavi z trajanjem obrata obveznosti do dobaviteljev v letu 2005 in 2006 krajše. Iz tega vidimo, da je podjetje v letu 2005 in 2006 terjatve dobilo prej plačane, kot so bile plačane obveznosti.

Tabela 15: Vezava terjatev do kupcev v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Prihodki od prodaje (v 000 SIT)	4.616.925	5.084.366	110,1
2. Povp.terj do kupcev (v 000 SIT)	250.659	349.484	139,4
3. Koeficient obračanja terjatev (1/2)	18,4	14,5	79,0
4. Trajanje obrata terjatev (365/3)	20	25	126,6

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006; Izrazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

4.2.4. Prodajne cene

Oblikovanje in spremljanje prodajnih cen je področje, ki se ga ne sme zanemariti. Tako nizke kot zelo visoke prodajne cene pomenijo za podjetje določeno stopnjo tveganja in v skrajnem primeru izgubo ali zmanjšanje že ustvarjenega tržnega deleža (Turin, 1996, str. 83). V podjetju AC-Mobil oblikujejo prodajne cene na podlagi nabavne cene, ki jo morajo preračunati po srednjem tečaju Banke Slovenije, tej ceni prištejejo odvisne stroške, davek na motorna vozila, eko takso in davek na dodano vrednost ter razliko v ceni. V podjetju sledijo politiki stabilnih cen ter k motivacijski maržni politiki, ki bo omogočala konkurenčnost trgovcev na trgu in uspešno poslovanje trgovcev.

4.3. Finančna funkcija

Funkcija financiranja pomeni preskrbo finančnih sredstev, njihovo preoblikovanje in vračanje ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev (Turk, 1993, str. 21). Finančna funkcija torej skrbi, da ima podjetje v vsakem trenutku potrebna finančna sredstva za poravnavo svojih zapadlih finančnih obveznosti. V okviru finančne funkcije imamo dve vrsti odločitev: investicijske in finančne. Prve se nanašajo na aktivno stran bilance, druge pa na pasivno (Brigham, 1995, str. 8). V naslednjih podpoglavjih nekoliko več pozornosti namenjam pasivni strani finančne funkcije, ker sem aktivno stran deloma že obravnavala v okviru analize sredstev.

Viri sredstev nam povedo, od kod finančna sredstva, ki so potrebna za financiranje naložb podjetja. Če je obveznost le v dobrem gospodarjenju, ne pa v vračanju sredstev, govorimo o stalnih ali trajnih virih. Če je obveznost vračanja dolgoročna, kot na primer pri dolgoročnih posojilih, govorimo o dolgoročnih obveznostih. Kratkoročna posojila, dolžne zneske dobaviteljem in druge podobne obveznosti mora podjetje poravnati v dogovorjenih rokih, praviloma prej kot v enem letu (Pučko, Rozman, 2000, str. 76). Slovenski računovodski standardi delijo obveznosti do virov sredstev na kapital, rezervacije, dolgoročne in kratkoročne obveznosti ter kratkoročne pasivne časovne razmejitve. Kapital podjetja sestavljajo zneski, ki so jih vložili lastniki, in zneski, ki so bili ustvarjeni s poslovanjem podjetja in pripadajo lastnikom. Celotni kapital sestavljajo vpoklicani kapital, kapitalске rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena čista izguba iz prejšnjih let, presežek iz prevrednotenja in prehodno še nerazdeljeni čisti dobiček ali še neporavnana čista izguba poslovnega leta (Slovenski računovodski standardi, 2006, str. 83). V okviru finančne funkcije analiziram obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev, finančno varnost, plačilno sposobnost in finančno stabilnost.

4.3.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Spremljanje in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev kaže usmerjati na ugotavljanje, od katerih virov nabavlja podjetje (združba) finančne vire, kakšno sestavo virov ima in tudi, koliko je ta sestava ustrezna (Pučko, 2001, str. 131). V Tabeli 16 (na strani 19) prikazujem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev obravnavanega podjetja.

Tabela 16: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Kapital	155.545	12,7	178.702	25,2	114,9
<i>Vpoklicani kapital</i>	3.084	2,0	3.000	1,7	97,3
<i>Kapitalske rezerve</i>	31.390	20,2	30.535	17,1	97,3
<i>Rezerve iz dobička</i>	308	0,2	300	0,2	97,4
<i>Presežek iz prevrednotenja</i>	0	0,0	0	0,0	0,0
<i>Preneseni čisti poslovni izid</i>	66.498	42,8	70.492	39,4	106,0
<i>Čisti poslovni izid poslovnega leta</i>	54.264	34,9	74.375	41,6	137,1
Rezervacije	48.230	3,9	38.658	5,5	80,2
Dolgoročne obveznosti	147.421	12,1	40.859	5,8	27,7
Kratkoročne obveznosti	835.273	68,4	407.358	57,6	48,8
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	35.120	2,9	42.216	6,0	120,2
Skupaj pasiva	1.221.589	100	707.793	100	57,9

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Iz Tabele 16 je razvidno, da se je vrednost celotne pasive v letu 2006 zmanjšala za 42,1 % glede na njeno vrednost v letu 2005. Do zmanjšanja vrednosti pasive v letu 2006 je prišlo zaradi zmanjšanja vrednosti dolgoročnih in kratkoročnih obveznosti ter rezervacij. Omeniti je treba, da se je v letu 2006 povečala vrednost kapitala za 14,9 % glede na leto 2005, predvsem zaradi povečanja čistega poslovnega izida v letu 2006 za 37,1 % v primerjavi z letom 2005. Rezervacije so se v letu 2006 zmanjšale za 19,8% glede na leto 2005. Dolgoročne obveznosti so se zmanjšale za 72,3 % v letu 2006 glede na leto 2005. Kratkoročne obveznosti so se zmanjšale za 51,2 % v letu 2006 glede na leto 2005. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev so se povečale za 20,2 % v letu 2006 glede na leto 2005.

Struktura obveznosti do virov sredstev se v obravnavanem dvoletnem obdobju ni bistveno spremenila. V obeh letih so prevladovale kratkoročne obveznosti, katerih delež udeležbe v celotnih obveznostih do virov sredstev je v letu 2006 znašal 57,6 %, sledil je delež kapitala s 25,2 %, kratkoročne pasivne časovne razmejitev s 6 %, dolgoročne obveznosti 5,8 % ter rezervacije 5,5%.

Celotni kapital podjetja AC-Mobil je v bilanci stanja na dan 31.12.2006 izkazan v znesku 178,702.000,00 SIT. Osnovni kapital znaša 3,000.000,00 SIT, in se je zmanjšal za 2,7 % v primerjavi z letom 2005. Kapitalske rezerve znašajo na dan 31.12.2006 30,535.000,00 SIT. V letu 2006 je podjetje na podlagi 60. člena ZGD oblikovalo rezerve iz dobička (zakonske rezerve) v znesku 300.000,00 SIT.

4.3.2. Finančna varnost

V okviru analize financiranja so v Tabeli 17 predstavljeni podatki o finančni varnosti, ki nam povejo, kolikšen delež predstavlja kapital v obveznostih do virov sredstev in podatki o stopnji zadolženosti podjetja, ki nam povejo, kolikšen delež tujih virov je v vseh virih oziroma kakšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Podjetje je finančno varnejše, če ima v celotnih virih poslovnih sredstev več trajnega kapitala kot tujih virov (Lipovec, 1983, str. 245-246). Optimalna finančna varnost pa je odvisna od več dejavnikov, predvsem dejavnosti podjetja in sestave njegovega premoženja.

Tabela 17: Stopnje kapitalizacije in zadolženosti podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Lastni viri (v 000 SIT)	203.775	217.360	106,7
2. Tuji viri (v 000 SIT)	1.017.814	490.433	48,2
3. Skupni viri (v 000 SIT)	1.221.589	707.793	57,9
4. Stopnja kapitalizacije (1/3) (v%)	20	44	221,4
5. Stopnja zadolženosti (2/3) (v%)	83	69	83,2

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Delež lastnih virov v vseh virih v podjetju leta 2005 je znašal 20 % in se je v naslednjem letu povečal za 121,4 % v primerjavi z letom 2005. Stopnja zadolženosti se je v letu 2006 zmanjšala za 16,8 % glede na leto 2005. Podjetje ima zelo visoko stopnjo zadolženosti, saj delež tujih virov v vseh virih v letu 2005 znaša 83 %, v letu 2006 pa 69 %. Visoka stopnja tujih virov je povezana z finančnimi in poslovnimi obveznostmi, kjer vidimo, da ima podjetje dolgoročne in kratkoročne finančne dolgove. Dolgoročni finančni dolgovi predstavljajo najeta posojila pri domačih bankah, med kratkoročne finančne dolgove vključujemo kratkoročna dobljena posojila pri družbah v skupini, pri pridruženih družbah ter pri drugih družbah in bankah. Med kratkoročne poslovne obveznosti vključujemo kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini, pridruženih družb, dobaviteljev, prejete predujme in varščine, obveznosti do delavcev, obveznosti do države in druge kratkoročne poslovne obveznosti. Iz tega lahko vidimo, da je bilo v podjetju v letu 2005 83 % sredstev financiranih s tujim kapitalom, kar predstavlja veliko tveganje za nezmožnost normalnega plačevanja obresti in vračanja dolgov. Vendar se je vrednost stopnje zadolženosti v letu 2006 zmanjšala na 69 %.

4.3.3. Plačilna sposobnost

Sposobnost poravnavanja plačilnih obveznosti ob roku zapadlosti imenujemo plačilna sposobnost podjetja, ki mora zato razpolagati z ustreznimi likvidnimi sredstvi. Plačilna sposobnost podjetja ali likvidnost je najbolj osnovni pogoj uspešnosti poslovanja podjetja. Pomembno je, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev, saj s primerno dinamiko spreminjanja le-teh v denarno obliko pravočasno poravnava svoje obveznosti (Rebernik, 1997, str. 268). Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo posamezne postavke sredstev

s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev, torej izhajajo iz vodoravne analize bilance stanja. Kratkoročni koeficient ali količnik obratne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in naj bi dosegal vrednost vsaj 2. Pospešeni koeficient ali količnik hitrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev ter kratkoročnimi obveznostmi in naj bi po izkustvu znašal vsaj 1. Hitri koeficient ali količnik denarne likvidnosti pa je opredeljen kot razmerje med likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in bi moral biti najmanj 0,1, optimalno pa 0,5 (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 213). Izračun omenjenih kazalcev prikazujem v Tabeli 18.

Tabela 18: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Likvidna sredstva (v 000 SIT)	1.662	21.294	1281,2
2. Kratkoročne terjatve (v 000 SIT)	60.414	119.903	198,5
3. Kratkoročna sredstva (v 000 SIT)	62.422	142.796	228,8
4. Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	870.393	449.574	51,7
5. Hitri koeficient (1/4)	0,002	0,05	2480,5
6. Pospešeni koeficient ((1+2)/4)	0,07	0,31	440,4
7. Kratkoročni koeficient (3/4)	0,1	0,3	442,9
8. Kratk.terjatve / kratk.obv. (2/4)	0,07	0,27	384,2

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Kljub opaznemu trendu rasti vrednosti vseh treh količnikov likvidnosti v obravnavanem obdobju so njihove vrednosti zelo nizke, saj niso nikoli dosegle priporočljivih vrednosti za izračunane količnike. Nizke vrednosti količnikov so lahko pozitivno, v primeru doseganja višjih donosov, ali negativno, v primeru likvidnostnih težav, vplivale na uspešnost poslovanja. V letu 2006 je hitri koeficient dosegel vrednost vsaj 0,05, saj se je povečal za 2380,5 % glede na leto 2005, razlog je v povečanju likvidnih sredstev za 1181,2 % v letu 2006 glede na leto 2005. 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.

4.3.4. Finančna stabilnost

Sposobnost poravnavanja vseh dolgov in vrnitev vloženega kapitala lastnikom ob morebitnem prenehanju podjetja imenujmo finančna stabilnost podjetja. Finančno stabilnost oziroma solventnost podjetja ugotavljamo s temeljnimi kazalniki vodoravnega finančnega ustroja (Tabela 19, na strani 22). Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev ali količnik finančne stabilnosti, kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi, naj bi imel vrednost 1. Če je njegova vrednost manjša od 1, bo podjetje verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Količnik finančne stabilnosti naj tudi ne bi pomembneje presegal vrednosti ena. Če jo

presega, to pomeni, da ima podjetje (združba) prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno, ker preveč angažiranih lastnih virov sredstev onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod, in ker so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov (Pučko, 2001, str. 141). Poleg tega bom izračunala tudi dolgoročno pokritost dolgoročnih sredstev in zalog, ki je razmerje med dolgoročnimi viri sredstev ter dolgoročnimi sredstvi, povečanimi za zaloge, ter kapitalsko pokritost dolgoročnih sredstev kot razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi (Turk et al., 1996, str. 36). Nazadnje bom izračunala še stopnjo samofinanciranja ali kapitalsko pokritost osnovnih sredstev, ki je opredeljena kot razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti.

Tabela 19: Kazalci finančne stabilnosti podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Dolgoročna sredstva (v 000 SIT)	197.807	73.691	37,3
2. Zaloge (v 000 SIT)	614.146	207.006	33,7
3. Trajni kapital (v 000 SIT)	155.545	178.702	114,9
4. Dolgoročni viri sredstev (v 000 SIT)	302.966	219.561	72,5
5. Osnovna sredstva (v 000 SIT)	158.491	14.915	9,4
6. Finančna stabilnost (4/1)	1,53	2,98	194,5
7. Dolg.pokritost dolg.sr.in zalog (4/(1+2))	0,37	0,78	209,6
8. Kapital.pokritost dolg.sred. (3/1)	0,79	2,43	308,4
9. Stopnja samofinanciranja (3/5)	0,98	11,98	1220,8

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Vrednost vseh omenjenih količnikov mora biti okoli 1, če naj podjetje posluje finančno stabilno. Iz tabele je razvidno, da je v obravnavanih letih prisoten trend naraščanja vrednosti kazalnikov finančne stabilnosti. Kazalec finančne stabilnosti znaša v letu 2005 1,53, v letu 2006 se je povečal za 94,5 % glede na leto 2005. Dolgoročna pokritost sredstev in zalog je bila v letu 2006 0,78, povečala se je za 109,6 % v primerjavi z letom 2005. Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev je bila v letu 2006 2,43, povečala se je za 208,4 % glede na leto 2005. Tudi stopnja samofinanciranja se je povečala za 1120,8% v letu 2006 glede na leto 2005. Iz rezultatov vidimo, da ima podjetje velike dolgoročne vire sredstev. Vendar so se dolgoročna sredstva v letu 2006 zmanjšala za 62,7 % glede na leto 2005. Medtem ko so se dolgoročni viri sredstev v letu 2006 tudi zmanjšali za 27,5 % v primerjavi z letom 2005. Pri analizi dobičkonosnosti bomo ugotavljali, kako je vplivalo spreminjanje kazalcev finančne stabilnosti podjetja na uspešnost.

5. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Vsi ekonomski subjekti pri svojem delovanju težijo k čim večji uspešnosti, zato lahko o uspehu poslovanja govorimo takrat, kadar dosežemo postavljeni cilj. Najpogosteje zastavljeni cilji poslovanja so (Mramor, 1993, str. 17):

- maksimiranje dobička,

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

Zastavljeni cilji so pogosto povezani med seboj in se prepletajo z drugimi podcilji. Ugotavljanje uspeha ima pri tem pomembno vlogo, saj kaže delo v podjetju ter omogoča popravljanje posledic in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešnost (Pučko, Rozman, 2000, str. 216).

Izkaz poslovnega izida je poleg bilance stanja temeljni računovodski izkaz, ki ga mora na koncu poslovnega leta sestaviti podjetje, kjer prikaže svoj poslovni izid. V njem so po določenem vrstnem redu navedeni vsi prihodki in odhodki obračunskega obdobja, razlika med njimi pa je poslovni izid. Če so prihodki v proučevanem obračunskem obdobju večji kot odhodki, govorimo o pozitivnem poslovnem rezultatu ali dobičku. Če pa so prihodki manjši od odhodkov, govorimo o negativnem poslovnem rezultatu ali izgubi. Običajno se uspeh podjetja ugotavlja za obdobje enega leta, lahko pa tudi za krajša obdobja, kar je v nekaterih primerih zelo koristno, saj omogoča sprotno popravljanje posledic slabih poslovnih odločitev in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešno poslovanje. Pomembno je, da podjetje stremi k doseganju dolgoročnega uspeha poslovanja, kar pa je veliko težje doseči kot uspeh na kratek rok (Pučko, Rozman, 2000, str. 216-217).

5.1. Prihodki

S pojmom prihodki razumemo celotno vrednost, ki jo podjetje ustvari s svojim poslovanjem v določenem obdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo prodanih količin, zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki prav tako pripomorejo k povečanju poslovnega izida (Melavc, Turk, 1994, str. 71). Po slovenskih računovodskih standardih (2006, str. 140) se prihodki razčlenjujejo na poslovne prihodke, finančne prihodke in druge prihodke. Vsoti poslovnih prihodkov in finančnih prihodkov pravimo tudi redni prihodki. V Tabeli 20 (na strani 24) prikazujem obseg in strukturo prihodkov obravnavanega podjetja.

Tabela 20: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Poslovni prihodki	4.632.706	97,2	5.095.854	97,8	110,0
Finančni prihodki	133.821	2,8	112.972	2,2	84,4
Drugi prihodki	0	0,0	0	0,0	0,0
Skupaj	4.766.527	100	5.208.826	100	109,3

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Iz tabele lahko razberemo, da so se celotni prihodki v letu 2006 povečali za 9,3 % v primerjavi z letom 2005. Poslovni prihodki, ki so sestavljeni iz prihodkov od prodaje, ki sem jih analizirala v okviru prodajne funkcije in drugih poslovnih prihodkov, predstavljajo največji delež v skupnih prihodkih, v letu 2006 so znašali 97,8 % vseh prihodkov. V tabeli tudi vidimo, da je bilo gibanje poslovnih prihodkov sorazmerno z gibanjem celotnih prihodkov. Zmanjšanje finančnih prihodkov v letu 2006 je bilo za 15,6 % v primerjavi z letom 2005. Finančne prihodke predstavljajo prihodki od naložbenja, ki se pojavljajo v zvezi s finančnimi naložbami, pa tudi v zvezi s terjatvami. Drugih prihodkov podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006 ni imelo. Strukturni delež finančnih prihodkov v celotnih prihodkih je majhen v primerjavi s poslovnimi prihodki, v letu 2006 je znašal 2,2 %.

5.2. Odhodki

Stroški so denarno ovrednoteni potroški prvin poslovnega procesa in se nanašajo na proizvedene količine, medtem ko se odhodki nanašajo na prodane količine (Rejc, Lahovnik, 1998, str. 38), zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Tako kot prihodke tudi odhodke delimo na poslovne, finančne in druge odhodke. Strukturo in obseg odhodkov podjetja AC-Mobil sem prikazala v Tabeli 21.

Tabela 21: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Poslovni odhodki	4.539.027	96,9	5.003.219	98,0	110,2
Finančni odhodki	144.048	3,1	101.915	2,0	70,8
Drugi odhodki	0	0,0	0	0,0	0,0
Skupaj	4.683.075	100	5.105.134	100	109,0

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Celotni odhodki so se v letu 2006 povečali za 10,2 % glede na leto 2005. Poslovni odhodki predstavljajo največji delež v celotnih odhodkih, ki je znašal v letu 2006 98,0 %. Njihova podrobnejša razčlenitev je prikazana v Tabeli 22. Med finančnimi odhodki so finančni

odhodki za oslabitve in odpise finančnih naložb, finančni odhodki iz finančnih obveznosti in finančni odhodki iz poslovnih obveznosti. V letu 2006 so se finančni odhodki zmanjšali za 29,2 % glede na leto 2005. Drugih odhodkov podjetje v letih 2005 in 2006 ni imelo. Strukturni delež finančnih odhodkov v celotnih odhodkih je v letu 2006 znašal 2,0 %.

Tabela 22: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Stroški blaga, materiala in stor.	4.345.506	95,7	4.779.962	95,5	110,0
<i>Nabavna vrednost prod.blaga</i>	4.053.546	89,3	4.531.597	90,6	111,8
<i>Stroški materiala</i>	12.030	0,3	15.591	0,3	129,6
<i>Stroški storitev</i>	279.930	6,2	232.774	4,7	83,2
Stroški dela	182.011	4,0	178.612	3,6	98,1
<i>Plače in nadomestila</i>	116.446	64,0	116.276	63,9	99,9
<i>Stroški pokojninskih zav.</i>	16.039	8,8	15.618	8,6	97,4
<i>Stroški drugih soc.zavar.</i>	10.559	5,8	10.841	6,0	102,7
<i>Drugi str.dela</i>	38.967	21,4	35.877	19,7	92,1
Amortizacija	6.719	0,1	24.456	0,5	364,0
Drudi posl.odhodki	4.791	0,1	20.189	0,4	421,4
Skupaj	4.539.027	100	5.003.219	100	110,2

Vir: Izrazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Poslovni odhodki v podjetju AC-Mobil so se v letu 2006 povečali za 10,2 % v primerjavi z letom 2005. Stroški blaga, materiala in storitev predstavljajo v obeh obravnavanih letih največji delež poslovnih odhodkov, v letu 2006 je to 95,5 %. Iz tabele je razvidno, da so se stroški blaga, materiala in storitev v letu 2006 povečali za 10 % v primerjavi z letom 2005. Največji delež v stroških blaga, materiala in storitev predstavlja nabavna vrednost prodanega blaga, v letu 2006 le ta znaša 90,6 %, sledijo stroški storitev s 4,7 % in stroški materiala z 0,3 %. Med stroške dela, ki predstavljajo 3,6 % vseh poslovnih odhodkov v letu 2006, spadajo plače in nadomestila, stroški pokojninskih zavarovanj, stroški drugih socialnih zavarovanj ter drugi stroški dela. V letu 2006 so se stroški dela zmanjšali za 1,9 % glede na leto 2005. Največji delež stroškov dela v letu 2006 predstavljajo plače in nadomestila, ki so se sorazmerno s stroški dela zmanjšali v letu 2006 glede na leto 2005 za 0,1 %. Stroškom dela sledijo še amortizacija in drugi poslovni odhodki. V letu 2006 je amortizacija znašala 0,5 % vseh poslovnih odhodkov, drugi poslovni odhodki pa so znašali 0,4 % vseh poslovnih odhodkov. Drugi poslovni odhodki so se v letu 2006 povečali za 321,4 % glede na leto 2005. Na povečanje drugih poslovnih odhodkov v letu 2006 so imeli največji vpliv popravki vrednosti pri obratnih sredstvih. Medtem ko se je amortizacija v letu 2006 povečala za 264 % glede na leto 2005.

Struktura poslovnih odhodkov se v proučevanem obdobju ni bistveno spreminjala, saj so bili deleži posameznih poslovnih odhodkov približno enaki v obeh obravnavanih letih.

5.3. Poslovni izid

Poslovni izid je prikazan v izkazu poslovnega izida, kjer mora podjetje ob koncu obračunskega obdobja po določenem vrstnem redu navesti vse prihodke in odhodke, nastale v tem obdobju. Razlika med navedenimi prihodki in odhodki je poslovni izid.

Poznamo dve vrsti poslovnih izidov (Slovenski računovodski standardi, 2006, str. 146):

- temeljne vrste poslovnega izida: poslovni izid (dobiček ali izguba) iz prodaje, poslovni izid (dobiček ali izguba) iz celotnega poslovanja, poslovni izid (dobiček ali izguba) iz rednega delovanja, celotni poslovni izid (celotni dobiček ali celotna izguba) in čisti poslovni izid (čisti dobiček ali čista izguba),
- druge vrste poslovnega izida: prispevek za kritje, kosmati poslovni izid (kosmati dobiček ali kosmata izguba) iz celotnega poslovanja, celotni poslovni izid (celotni dobiček ali celotna izguba) skupaj s finančnimi odhodki, celotni poslovni izid (celotni dobiček ali celotna izguba) skupaj z deleži zaposlencev v njem ter razširjeni dobiček in dohodek (dodana vrednost).

Dobiček, ki povečuje kapital v podjetju, je pozitivna razlika med prihodki in odhodki nastalimi v nekem obračunskem obdobju.

Izguba je negativen poslovni izid in nastane v primeru, ko so doseženi prihodki manjši od nastalih odhodkov, kar pomeni zmanjšanje kapitala za podjetje. Če podjetje ustvari izgubo, mora te obveznosti v naslednjih letih z ustvarjenimi prihodki poravnati. To pa lahko stori z nerazdeljenim čistim dobičkom v naslednjih letih ali pa z rezervami ter osnovnim kapitalom.

Celotni dobiček lahko na podlagi razdelitve prihodkov in odhodkov razčlenimo na dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja in drugi dobiček. S pomočjo Tabele 23 (na strani 27) bom analizirala dobiček in čisti dobiček, ki ga dobimo, če od celotnega dobička odštejemo davek iz dobička in odložene davke.

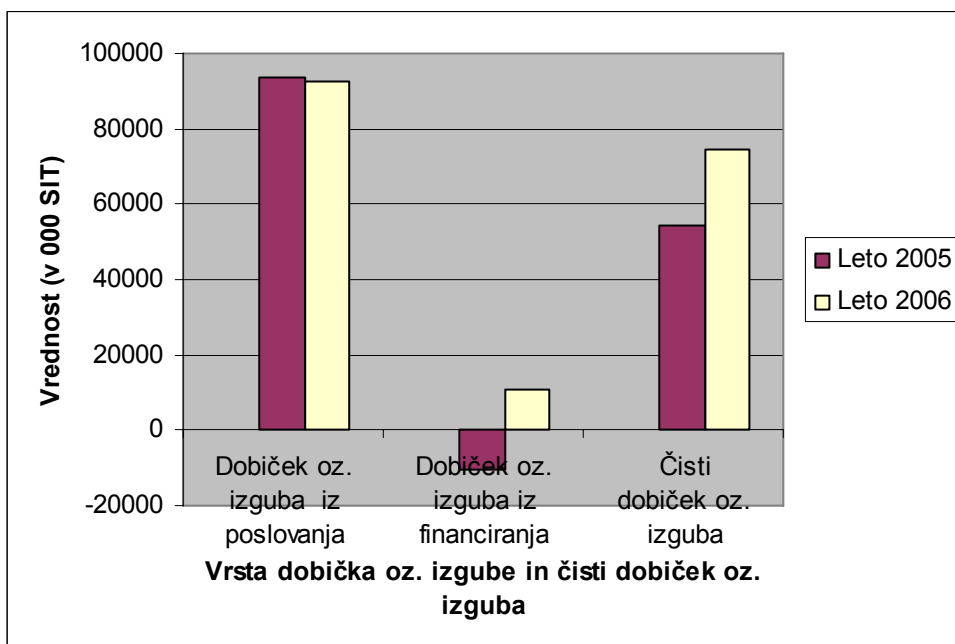
Tabela 23: Izračun dobička podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005		2006		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Poslovni prihodki	4.632.706	97,2	5.095.854	97,8	110,0
Prihodki iz financiranja	133.821	2,8	112.972	2,2	84,4
Drugi prihodki	0	0,0	0	0,0	0,0
Celotni prihodki	4.766.527	100,0	5.208.826	100,0	109,3
Poslovni odhodki	4.539.027	96,9	5.003.219	98,0	110,2
Odhodki iz financiranja	144.048	3,1	101.915	2,0	70,8
Drugi odhodki	0	0,0	0	0,0	0,0
Celotni odhodki	4.683.075	100,0	5.105.134	100,0	109,0
Dobiček iz poslovanja	93.679	112,3	92.635	89,3	98,9
Dobiček oz. izguba iz financiranja	-10.227	-12,3	11.057	10,7	208,0
Izredni dobiček	0	0,0	0	0,0	0,0
Celotni dobiček oz. izguba	83.452	100,0	103.692	100,0	124,3
Davek iz dobička	30.712	36,8	33.431	32,2	108,9
Odloženi davki	-1.365	-1,6	-4.114	-4,0	301,4
Čisti dobiček oz. izguba	54.106	64,8	74.375	71,7	137,5

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Analiza dobička v Tabeli 23 in Sliki 1 (na strani 28) pokaže, da je podjetje v letu 2005 in 2006 poslovalo z dobičkom. V letu 2006 se je celoten dobiček povečal za 24,3 % v primerjavi z letom 2005, tako da je dobiček v letu 2006 znašal 103.692.000,00 SIT. Leta 2005 je podjetje tudi poslovalo z dobičkom, ki je znašal 83.452.000,00 SIT. Na dobiček so vplivali dobiček iz poslovanja, dobiček oziroma izguba iz financiranja. Dobitek iz poslovanja se je v letu 2006 zmanjšal za 1,1 % glede na leto 2005, saj so se poslovni prihodki povečali manj kot odhodki. Izguba iz financiranja pa se je v letu 2006 glede na leto 2005 spremenila v dobiček, ki je znašal 11.057.000,00 SIT. Drugega dobička podjetje v obeh obravnavanih letih ni imelo, saj ni imelo ne drugih prihodkov ne drugih odhodkov. Podjetje je tako v letu 2005 kot 2006 poslovalo s čistim dobičkom, saj so se celotni prihodki povečali za več kot celotni odhodki. Celotni prihodki so se v letu 2006 povečali za 9,3 % glede na leto 2005, medtem ko so se celotni odhodki povečali za 9,0 % glede na leto 2005. Čisti dobiček se je v letu 2006 povečal za 37,5 % glede na leto 2005. Iz tega vidimo, da je podjetje izboljšalo svoje poslovanje.

Slika 1: Prikaz posameznih vrst dobičkov oz. izgub in čistega dobička oz. izgube podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006



Vir: Podatki iz Tabele 23.

Iz slike vidimo, da je podjetje le v letu 2005 in 2006 poslovalo s čistim dobičkom, ki je bil rezultat uspešnega poslovanja podjetja pod vplivom zunanjih faktorjev, to je tečajev in ustreznejše cenovne politike, ter posledic sanacijskih aktivnosti predhodnih dveh let.

5.4. Dobičkonosnost in donosnost

Mera uspešnosti poslovanja podjetja ne more biti že sam poslovni uspeh. Tega je treba izmeriti skladno z načelom racionalnosti z vlaganji (žrtvami), ki so bila potrebna za doseg tega uspeha (Pučko, 2001, str. 153). Če hoče podjetje biti uspešno, mora delovati v skladu s temeljnim načelom gospodarjenja. Ta je opredeljen na dva načina, in sicer kot načelo doseganja maksimalnega učinka z danimi sredstvi in kot načelom doseganja danega učinka z minimalnimi sredstvi. To je glavni kriterij pri izbiri načina, s katerim merimo uspešnost podjetja. Podjetje pri poslovanju teži k doseganju čim večjega dobička, kar pa še ne zagotavlja njegovega uspeha v primerjavi z drugim podjetjem, saj enaka velikost dobička pri dveh različno velikih podjetjih ne pomeni enakega uspeha. Pri različno velikih podjetjih torej enak dobiček sicer pomeni enak uspeh, ne pa tudi enake uspešnosti. Iz tega razloga nas absolutna velikost učinka ne zanima, ampak nas zanima relativna velikost učinka, to je učinek v primerjavi s porabljenimi sredstvi za doseganje tega učinka (Stepko, 1989, str. 1). Zato mero uspešnosti gospodarjenja opredelimo kot razmerje med rezultatom gospodarjenja in za to potrebnimi sredstvi.

$$\text{Uspešnost} = \frac{\text{cilj gospodarjenja}}{\text{sredstvo za doseganje cilja}}$$

Kako doseči zadovoljiv dobiček, kako povečati premoženje podjetja, kako zagotoviti likvidno poslovanje in druge odločitve, so ene izmed temeljnih za vsako podjetje, ki deluje na konkurenčnem trgu. Da bi lahko sprejemali odločitve, ki bi bile ekonomsko racionalne, potrebujejo dodatne informacije, ki jih v podjetju dobijo z računovodskimi izkazi (Rebernik, 1997, str. 260).

Rezultate in sredstva izražamo na več načinov oziroma z različnimi merskimi enotami. Iz tega izhajajo trije delni kazalci uspešnosti poslovanja, ki nam skupaj prikazujejo, kako je podjetje uspešno poslovalo. To so dobičkonosnost ali rentabilnost, gospodarnost ali ekonomičnost in produktivnost ali storilnost. Vsi trije kazalci so povezani med seboj, pri tem pa je rentabilnost temeljno merilo gospodarjenja. Po tem merilu se ravna podjetje kot celota, vanjo pa sta vključena tudi gospodarnost in produktivnost. Poleg omenjenih kriterijev pa v podjetjih sledijo tudi drugim ciljem, kot so: preživetje, rast, prilagodljivost na spremembe in ostali cilji, ki zagotavljajo dolgoročno uspešnost poslovanja.

Podjetja moramo opazovati na podlagi njihovih lastnosti, te pa opisujejo kazalci uspešnosti. Za lastnike gospodarskih družb je najpomembnejši kazalec čista dobičkonosnost kapitala, saj zanje vložki pomenijo kapital, koristi pa čisti dobiček. Dobičkonosnost kapitala je torej zanimiva z vidika lastnika in je opredeljena z razmerjem med čistim dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom. Donosnost sredstev je zanimiva z vidika podjetja kot celote in jo izračunamo kot razmerje med celotnim dobičkom povečanim za dane obresti ter povprečnimi sredstvi. Razlog za tako zamotan števec je v tem, da poslovna sredstva pridobivajo v bistvu dve vrsti donosov. En donos je kosmati dobiček. Iz njega nastaja po plačilu davka na dobiček čisti dobiček, ki je donos lastnikov kapitala. Drugi donos pa so obresti, ki jih dobivajo lastniki podjetju posojenega kapitala, s katerim podjetje financira določen del svojih poslovnih sredstev (Pučko, 2001, str. 154-155). Zadnji kazalec, ki sem ga izračunala v Tabeli 24 (na strani 30) je čista dobičkonosnost prihodkov in je opredeljen z razmerjem med čistim dobičkom in celotnimi prihodki.

Tabela 24: Izračun čiste dobičkonosnosti kapitala, donosnosti sredstev in čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006

	2005	2006	Indeks
POSTAVKA	Vrednost	Vrednost	$I_{06/05}$
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.766.527	5.208.826	109,3
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	4.683.075	5.105.134	109,0
3. Celotni dobiček (v 000 SIT)	83.452	103.692	124,3
4. Čisti dobiček (v 000 SIT)	54.106	74.375	137,5
5. Povp.vrednost sredstev (v 000 SIT)	1.074.132	709.322	66,0
6. Povp.vrednost kapitala (v 000 SIT)	188.034	185.323	98,6
7. Dane obresti (v 000 SIT)	129.499	101.915	78,7
8. Dobičkonosnost kapit. (4/6) (v %)	29	40,13	139,5
9. Donosnost sredstev ((3+7)/5) (v %)	19,83	28,99	146,2
10. Dobičkonosnost prih. (4/1) (v %)	0,44	0,56	126,1

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006; Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Iz Tabele 24 je razvidno, da je dobičkonosnost kapitala v letu 2005 in 2006 pozitivna, saj je podjetje v teh dveh letih poslovalo z dobičkom.

Donosnost sredstev je bila v letu 2006 najvišja in je znašala 28,99 %, v letu 2005 se je povečala za 46,2 % glede na leto 2005, ko je znašala le 19,83 %. Medtem ko je dobičkonosnost prihodkov znašala v letu 2006 0,56 %. Iz tabele 24 je razvidno, da je bila dobičkonosnost prihodkov v letu 2005 in 2006 pozitivna.

5.5. Produktivnost dela

Produktivnost dela je opredeljena kot razmerje med proizvedeno količino proizvodov oziroma storitev in zanje potrebnim delovnim časom (Mansfield, 1993, str. 251). Pri podjetju, ki opravlja različne dejavnosti, lahko zajamemo vse poslovne učinke v števcu s poslovnimi prihodki. Vprašanja glede imenovalca pa so povezana z izražanjem v določenih enotah časa ali pa s številom zaposlenih ter z različno kvalifikacijsko strukturo zaposlenih (Pučko, Rozman, 2000, str. 256-257). Produktivnost nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju. Pri izračunavanju produktivnosti v Tabeli 25 (na strani 31) sem obseg pridobljenih poslovnih učinkov izrazila s prihodki iz poslovanja. Obseg porabljenega dela sem prvič izrazila s povprečnim številom zaposlenih (produktivnost I), drugič pa s številom opravljenih delovnih ur (produktivnost II). Tako sem dobila podatke o tem, koliko poslovnih prihodkov je v posameznem letu ustvaril en zaposleni, oziroma koliko poslovnih prihodkov so v posameznem letu ustvarili na eno opravljeno delovno uro.

Tabela 25: Izračun produktivnosti dela v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	4.632.706	5.095.854	110,0
2. Povprečno število zaposlenih	17	16	94,1
3. Število opravljenih delovnih ur	34.272	31.872	93,0
4. Produkt. I (1/2) (v 000 SIT/zap.)	272.512	318.491	116,9
5. Produkt. II (1/3) (v 000 SIT/uro)	135,17	159,88	118,3

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006; Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Iz Tabele 25 je razvidno, da sta se produktivnosti I in II v letu 2006 povečali glede na leto 2005. Poslovni prihodki na zaposlenega so se v letu 2006 povečali za 16,9 % glede na leto 2005. Medtem ko so se poslovni prihodki glede na delovno uro v letu 2006 povečali za 18,3 % glede na leto 2005.

5.6. Gospodarnost

Gospodarnost je širši pojem od produktivnosti, saj zajema vse vrednostno izražene potroške prvin poslovnega procesa in ne samo dela. Ekonomičnost ali gospodarnost lahko opredelimo kot kvocient med količino proizvedenih proizvodov ali opravljenih storitev in vsemi porabljenimi prvinami poslovnega procesa, katere vrednostno izrazimo kot stroške. Tako opredeljen kazalec gospodarnosti kaže, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov ustvarimo na enoto stroškov. Isti kazalec lahko v praksi opredelimo tudi 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 izrednimi prihodki in izrednimi odhodki in z razmerjem med prihodki od financiranja in odhodki od financiranja (Rebernik, 1997, str. 264-265). Poslovanje podjetja je gospodarno, če je kazalec gospodarnosti večji od ena, torej če so prihodki večji od stroškov (Turk, 1993, str. 291). Pri oceni uspešnosti poslovanja moramo produktivnost in gospodarnost obravnavati hkrati. Razlog je v tem, da je večja produktivnost dela ekonomsko upravičena le tedaj, če se poveča tudi gospodarnost ali če ostane vsaj nespremenjena. Če se produktivnost in gospodarnost gibljeta v nasprotni smeri, poslovanje poslovnega sistema ni uspešno, ker to na primer pomeni, da je več opravljenega dela povzročilo višje stroške na enoto proizvoda ali storitve in so pri višji produktivnosti tako dobili nižjo gospodarnost (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 222).

Tabela 26: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I _{06/05}
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	4.632.706	5.095.854	110,0
2. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.766.527	5.208.826	109,3
3. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	4.539.027	5.003.826	110,2
4. Celotni odhodki (v 000 SIT)	4.683.075	5.105.134	109,0
5. Gospodarnost 1 (1/3)	1,021	1,018	99,8
6. Gospodarnost 2 (2/4)	1,018	1,020	100,2

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

Iz izračunanih koeficientov v zgornji tabeli lahko ugotovimo, da ima družba v letu 2005 in 2006 pozitivne kazalce gospodarnosti. Celotna gospodarnost se je v letu 2006 povečala za 0,2 % glede na leto 2005 in je znašala 1,020 %, v letu 2005 je znašala 1,018 %. Vidimo, da je v letu 2005 in 2006 podjetje pokrivalo odhodke s prihodki. Poslovna gospodarnost nam kaže, da se je v letu 2006 zmanjšala za 0,2 % glede na leto 2005.

5.7. Dejavniki poslovne uspešnosti

Vzroke za padajočo ali naraščajočo uspešnost poslovanja v preteklem obdobju lahko dobimo z analizo dejavnikov uspešnosti, s katero bom zaključila analizo poslovanja podjetja AC-Mobil. Med najuporabnejšimi sistemi povezanih kazalcev za to analizo je Du Pontov sistem povezanih kazalcev, ki povezuje dobičkonosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev. Iz kazalca deleža dobička v prodaji je mogoče razviti naslednji sistem povezanih kazalcev (Pučko, 2001, str. 156-157):

$$\frac{\text{Dobiček}}{\text{Prihodki}} = \frac{\text{Prihodki} - \text{Odhodki}}{\text{Prihodki}} = 1 - \frac{\text{Odhodki}}{\text{Prihodki}} = 1 - \frac{1}{\text{Gospodarnost}}$$

in naprej, z uporabo povezave Du Pontovega Sistema:

$$\frac{\text{Dobiček}}{\text{Sredstva}} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}} * \frac{\text{Dobiček}}{\text{Prihodki}} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{\text{Gospodarnost}} \right)$$

S čimer smo dobili eksplicitno povezavo med dobičkonosnostjo poslovnih sredstev, obračanjem poslovnih sredstev in gospodarnostjo. Če pa še izraz obračanja poslovnih sredstev razčlenimo takole:

$$\frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Povpr. število zaposlenih}} * \frac{\text{Povpr. število zaposlenih}}{\text{Sredstva}}$$

Dobimo eksplicitno povezavo med dobičkonosnostjo, produktivnostjo dela, opremljenostjo dela s sredstvi in gospodarnostjo:

$$\frac{\text{Dobiček}}{\text{Sredstva}} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Povpr. število zaposlenih}} * \frac{\text{Povpr. število zaposlenih}}{\text{Sredstva}} * \left(1 - \frac{1}{\text{Gospodarnost}} \right)$$

Z razčlenitvijo lahko ugotovimo, da bo dobičkonosnost sredstev tem večja, čim večja bosta gospodarnost in produktivnost dela, oziroma čim manjša bo opremljenost s sredstvi.

Za oceno vplivov na uspešnost poslovanja bom izračunala koeficiente dinamike (KD). To so s 100 deljeni časovni indeksi, ki imajo pred indeksi to prednost, da kot rezultat množenja več koeficientov dinamike ponovno dobimo koeficient dinamike. Koeficient, ki je večji od 1, pomeni povečanje pojava v času, koeficient, ki je manjši od 1, pa njegovo zmanjšanje. Koeficient dinamike donosnosti sredstev lahko tako izračunamo kot zmnožek koeficienta dinamike dobičkonosnosti prihodkov, koeficienta dinamike produktivnosti dela in koeficienta dinamike recipročne vrednosti opremljenosti dela s sredstvi (Čater, 1998, str. 38).

Tabela 27: Du Pontov sistem povezanih kazalcev in izračun koeficientov dinamike za podjetje AC-Mobil v letih 2005 in 2006

POSTAVKA	2005	2006	KD
	Vrednost	Vrednost	06/05
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	4.766.527	5.208.826	1,093
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	4.683.075	5.105.134	1,090
3. Povp.vrednost sredstev (v 000 SIT)	1.074.132	709.322	0,660
4. Povp.število zaposlenih	17	16	0,941
5. Opremljenost dela s sred. (3/4)	63.184	44.333	0,702
6. Gospodarnost (1/2)	1,018	1,020	1,002
7. Produktivnost dela (1/4)	280.384	325.552	1,161
8. ((1/opremljenost dela s sred.)*10⁵)	1,583	2,256	1,425
9. (1-(1/gospodarnost))	0,018	0,020	1,137
10. Dobičk.sred. ((7*8*9)*10⁻⁵)	0,388	0,731	1,882

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006; Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.

V Tabeli 27 vidimo, da je bila dobičkonosnost sredstev v letu 2005 in 2006 pozitivna, pozitivna vrednost se je v letu 2006 povečala za 88,2 % glede na leto 2005.

$$KD_{\text{dobičkonosnost sredstev}} = KD_{(1-1/\text{gospodarnost})} * KD_{\text{produktivnost dela}} * KD_{(1/\text{opremljenost dela s sredstvi})}$$

$$1,882 = 1,137 * 1,161 * 1,425$$

6. ANALIZA PROBLEMSKIH STANJ

Skozi analizo poslovanja podjetja AC-Mobil d.o.o. sem opazila, da se podjetje srečuje z običajnimi tveganji, ki vplivajo na uspešnost poslovanja. Posebej bom izpostavila tveganja, ki zahtevajo veliko skrb pri obvladovanju le teh. Opredelila jih bom kot ključna problemska stanja v naslednjem podpoglavju, nato jih bom analizirala in podala ukrepe za odpravo problemskih stanj.

6.1. Ključna problemska stanja

Zelo pomembno za slovenski avtomobilski trg je, da je postal z leti zrel in zelo zahteven, hkrati pa je država in Evropa podala novo evropsko zakonodajo, ki ima tako negativne kot tudi pozitivne vplive. Vedno večja je tudi konkurenca, kar posledično vpliva na cene in poslovanje. Pri tem se soočimo tudi s finančnimi in poslovnimi tveganji, gibanjem tečajev valut britanskega funta in japonskega jena. Proizvodna podjetja pa se srečujejo tudi s premajhnimi proizvodnimi zmogljivostmi, kar vpliva na pomanjkanje dobav posameznih modelov.

Na podlagi analize sem ugotovila, da so se terjatve do kupcev povečale, vendar se je koeficient obračanja terjatev zmanjšal, kar pomeni, da so se dnevi vezave terjatev povečali v letu 2006 glede na leto 2005. Pri obveznostih do dobaviteljev se je koeficient obračanja tudi zmanjšal ter dnevi vezave povečali. Podjetje je v letu 2006 imelo manjšo nabavo kar za 66,3 % glede na leto 2005. Pri zadolženosti podjetja sem opazila, da se je stopnja zadolženosti zmanjšala za 16,8 % v letu 2006 glede na leto 2005, vendar v podjetju še vedno tuji viri predstavljajo 69 % vseh virov. Kazalci plačilne sposobnosti so pozitivni, vendar še vedno dokaj nizki.

6.2. Analiza ključnih problemov oziroma vzrokov problemskih stanj

Glede na to, da je trg zelo zahteven in zrel, se mora podjetje soočati z veliko konkurenco, kar pa zahteva nova znanja in ukrepe, da podjetje vseeno dosega pozitivne rezultate in plane, ki si jih je zadal.

Eno izmed poslovnih tveganj je tveganje v zvezi s pogodbo z glavnim dobaviteljem znamke, ki jo zastopa podjetje. Tveganje je vezano na dolgoročno obdobje in je odvisno od strategije, ki jo ima principal glede distributerjev v prihodnosti.

Drugo poslovno tveganje, ki je povezano s prodajo osebnih motornih vozil, je zakonodaja na področju trženja motornih vozil (»Block Exemption Regulation«, t. i. BER). Do leta 2002 je veljala uredba, ki je dovoljevala avtomobilskim proizvajalcem, da so si ustvarili mrežo izbranih in ekskluzivnih zastopnikov. Z BER so bile odpravljene regionalne omejitve, trgovci lahko nastopajo na drugih trgih, evropski trg je za kupca enoten, cenovna enotnost in odstranitev prodajnih ciljev vezanih na teritorij, trgovec je lahko prodajalec in serviser, samo

serviser ali ima pogodbeni servis, možnost izbire prodaje ene ali več znamk, t. i. multibrand in možnost popravil več znamk vozil, širša uporaba neoriginalnih rezervnih delov (Letno poročilo za leto 2006, str.59).

Tretje poslovno tveganje je povezano s trgovsko servisno mrežo, katere del deluje kot kapitalsko povezano podjetje, del pa kot neodvisni trgovci. Zato se tudi tveganje pri lastni mreži razlikuje od tveganja pri neodvisnih trgovcih.

Pomembna sestavina obvladovanja poslovanja je obvladovanje finančnih tveganj, ki imajo vpliv na poslovni in finančni položaj podjetja, tako na sam izid poslovanja kot tudi na splošen ugled podjetja, ki pa sekundarno vpliva na poslovne rezultate.

Med finančnimi tveganji imamo likvidnostno tveganje, pri katerem je zelo pomembno zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti ter pravočasna zagotovitev potrebnih sredstev za izvedbo plačil. Iz analize sem ugotovila, da ima podjetje velik delež tujih virov med vsemi viri. Tuji viri so v letu 2006 predstavljali 69 % vseh virov, vendar je podjetje stopnjo zadolženosti v letu 2006 zmanjšalo za 16,8 % glede na leto 2005. Kazalci plačilne sposobnosti so imeli tako v letu 2005 kot 2006 nizke vrednosti, ki pa so se v letu 2006 vsaj malo izboljšale, vendar kazalci še vedno niso dosegli priporočljivih vrednosti.

Pri kreditnem tveganju gre za spremljanje izterljivosti terjatev. V podjetju so se terjatve do kupcev povečale za 98,5 % v letu 2006 glede na leto 2005, kar kaže na dobro prodajo. Vendar je problem nastal pri izterljivosti terjatev, saj se je koeficient obračanja terjatev zmanjšal za 21 % v letu 2006 glede na leto 2005. Posledično so se dnevi vezave terjatev povečali za 26,6 %. Iz tega je razvidno, da kupci oziroma trgovci zamujajo s plačili oziroma ima podjetje daljše plačilne roke. Ker so terjatve vezane na daljši rok izterjave, se posledično poznajo vplivi pri poravnavi obveznostih do dobaviteljev, kjer se je koeficient obračanja tudi zmanjšal za 5,7 % v letu 2006 glede na leto 2005. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev pa so se povečali za 6 %.

Pri valutnem tveganju pa se srečamo z gibanjem tečajev posameznih valut, britanski funt in japonski jen. Eno od davčnih tveganj, kateremu je podjetje izpostavljeno kot družba v skupini Autocommerce, je povezano s transfernimi cenami med povezanimi podjetji.

V podjetju se je v letu 2006 zmanjšal tudi obseg nabave v primerjavi z letom 2005. Posledica tega je, da so konec leta 2005 nabavili veliko zalogo vozil novega modela Civic, ki je bil lansiran v prodajo v začetku januarja 2006.

6.3. Predlogi ukrepov za odpravo problemskih stanj

V podjetju AC-Mobil skušajo omiliti močno konkurenco s tem, da spoštujejo cenovno politiko principala, ki temelji na ponudbi dodatnih storitev za kupce in čim manj popustov. S tem želijo doseči drugačno ponudbo kot ostali konkurenti. Tako so s cenovno politiko tudi v

letu 2006 v največji možni meri sledili usmeritvam principala in spremembam na trgu. Z namenom krepitev odnosov s kupci so organizirali akcijo »Hondin dan in pol«, ki je povezala celotno ponudbo, od prodaje vozil do preventivnih servisnih pregledov in posebnih ponudb ob nakupu originalnih nadomestnih delov.

Poslovna tveganja skušajo zmanjšati s korektnim poslovnim obnašanjem do principala, ki se kaže v pravočasnem izpolnjevanju obveznosti, z dobrim odnosom do kupcev blagovne znamke Honda in z dobrimi prodajnimi rezultati na slovenskem trgu. Tveganje povezano z zakonodajo (BER) obvladujejo z vzpostavljanjem in ohranjanjem intenzivne usmerjenosti h kupcu oziroma končnemu potrošniku, aktivni obdelavi trga, dvigovanjem in ohranjanjem visoke ravni kvalitete obstoječih prodajnih in poprodajnih storitev v pooblašeni prodajno servisni mreži. Poslovno tveganje povezano s trgovsko mrežo pa obvladujejo z usmerjanjem, izobraževanjem, prijemi, ki dvigujejo zavest o blagovni znamki, spoštovanjem in posredovanjem, ki jih je postavil principal. Podjetje AC-Mobil d.o.o. želi v skladu s cilji principala doseči ugled premijske blagovne znamke in s tem povečati tržni delež na slovenskem trgu z uvedbo novih modelov na trg, ki bodo spadali v premijski blagovni razred. Eden izmed prvih je bil nov Civic, sledil mu je terenec CR-V.

Za zmanjšanje likvidnostnih tveganj si podjetje lahko pomaga z usklajevanjem denarnih in blagovnih tokov, dnevnim spremljanjem denarnih tokov, izdelovanjem likvidnostnih planov za več mesecev v naprej in spremljanjem uresničevanja likvidnostnega plana. Podjetja skuša tuje vire čimbolj zmanjšati z odplačevanjem najetih posojil. S tem ko se zmanjšuje delež tujih virov med vsemi viri, se izboljšuje tudi plačilna sposobnost podjetja.

Pri kreditnem tveganju je potrebno stalno spremljanje izterljivosti terjatev, usklajenost terjatev po ročnosti z obveznostmi in pravočasnim pridobivanjem ustreznih oblik zavarovanj za zaščito terjatev. Podjetje je spremenilo politiko prodaje. Ko AC-Mobil kupi od principala zalogo avtomobilov, jo takoj naprej proda trgovcem v svoji mreži. Trgovci imajo čas poravnati svoje obveznosti v roku enega meseca, AC-Mobil pa v zameno zahteva bančno garancijo. Zato so se tudi dnevi vezave terjatev povečali za 26,6 % v letu 2006 v primerjavi z letom 2005.

Pri valutnem tveganju pa je potrebno uravnavati naročila glede na gibanje tečajev, kolikor je možno glede na relativni dolg rok od naročila do dobave. Zaenkrat je bilo gibanje tečajev dobro za podjetje, tako da se razlika v ceni ni spreminjala. Saj končno ceno podjetje ne more kaj dosti povečati, ker bi to vplivalo na nadaljnjo prodajo.

Davčno tveganje se zmanjša z izvajanjem davčne zakonodaje v skladu z zakonom in predpisi, s spoštovanjem sklenjenih medsebojnih poslovnih pogodb ter s sodelovanjem na davčnem področju, ki je organiziran v okviru finančnega področja matične družbe Autocommerce d.d.

SKLEP

Analizo poslovanja podjetja AC-Mobil d.o.o. zaključujem s sklepnim poglavjem, iz katerega izhaja, da je bilo leto 2006 za AC-Mobil uspešnejše po ustvarjenem čistem dobičku glede na leto 2005. Na kratko bom povzela problemska stanja, ki so neugodno vplivala na uspešnost poslovanja, in prednostna stanja, ki so ugodno vplivala na uspešnost poslovanja v obravnavanem obdobju.

Pri analizi dolgoročnih sredstev podjetja AC-Mobil je opaziti, da največji delež stalnih sredstev predstavljajo v letu 2005 opredmetena osnovna sredstva, v letu 2006 pa dolgoročne finančne naložbe. Vrednost dolgoročnih sredstev se je v obravnavanih letih zmanjšala, leta 2006 se je zmanjšala za 62,7 % glede na leto 2005. Vzrok v zmanjšanju stalnih sredstev je v zmanjšanju opredmetenih osnovnih sredstev. Med opredmetenimi osnovnimi sredstvi predstavljajo največji delež proizvodne naprave in stroji, katerih vrednost se je v obravnavanih letih zmanjšala, zaradi odprodaje le teh. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev je bila v letu 2006 81,3 %, le to nam pove, da je podjetje razpolagalo s starimi proizvodnimi napravami in stroji. Iz tega sledi, da podjetje ne vlaga dovolj v povečanje naprav in strojev oziroma to na dolgi rok vpliva na povečevanje stopnje odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev.

Z analizo kratkoročnih sredstev sem ugotovila, da predstavljajo največji delež kratkoročnih sredstev v letu 2005 zaloge, v letu 2006 pa kratkoročne finančne naložbe. Leta 2006 so se zaloge zmanjšale za 66,3 % glede na leto 2005. Visoka vrednost zalog v letu 2005 izhaja iz uvedbe novih modelov na tržišče, to je bil novi Civic, ki so ga lansirali na tržišče januarja 2006. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2006 povečal za 39,1 % glede na leto 2005, kar pozitivno vpliva na uspešnost poslovanja. Dnevi vezave zalog pa so se v letu 2006 zmanjšali za 28,1 % glede na leto 2005. Omeniti pa je potrebno še kratkoročne poslovne terjatve, katerih največji delež predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve do kupcev. V letu 2006 so se kratkoročne poslovne terjatve povečale za 98,5 % glede na leto 2005. Pri tem se je koeficient obračanja terjatev v letu 2006 zmanjšal za 21 % glede na leto 2005. Kar posledično vpliva na to, da so se dnevi vezave terjatev povečali za 26,6 %. Na povečanje dni vezave terjatev so vplivali tako daljši roki plačil kot tudi večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev.

Analiza zaposlenih je pokazala, da se je število zaposlenih v letu 2006 glede na leto 2005 zmanjšalo za 5,9 %. V podjetju je bilo v letu 2006 16 zaposlenih, enako število moških in žensk, torej 50 % moških in 50 % žensk. Gre za kolektiv večinoma mladih, saj je v razredu starosti nad 30 do 39 let v letu 2006 62,5 % vseh zaposlenih. Glede na izobrazbo je v podjetju največ zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe, kar predstavlja v letu 2006 56,3 % vseh zaposlenih. Podjetje skrbi za povečevanje deleža zaposlenih z višjo stopnjo izobrazbe, kar pozitivno vpliva na uspešnost poslovanja. V letu 2006 se je delež zaposlenih s VII. stopnjo

izobrazbe povečal za 12,5 % glede na leto 2005. Dinamika zaposlenih v podjetju je v letu 2006 normalna, eden je odšel v pokoj, na novo se ni nobeden zaposlil. Razen leta 2005 je bruto koeficient znašal 115,1 %, saj se je nekaj zaposlenih prezaposlilo v podjetje Autocommerce Auto d.o.o., ki je prevzel maloprodajno funkcijo in servisno dejavnost podjetja AC-Mobil v začetku leta 2005.

Pri analizi poslovnih funkcij sem začela z analizo nabave, kjer predstavljajo največji delež skupne nabave nova vozila, v letu 2006 je bilo to 90 % skupne nabave. V letu 2006 se je nabava novih vozil zmanjšala za 66,9 % glede na leto 2005. Konec leta 2005 je imelo podjetje visoko vrednost nabave novih zaradi prihoda novega modela na tržišče, ki je bil lansiran na trg takoj v začetku januarja. Manjši delež skupne nabave predstavljajo nadomestni deli in ostalo. Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev se je v letu 2006 zmanjšal za 5,7 % glede na leto 2005. Dnevi trajanja obrata obveznosti pa so se povečali na 37 dni, torej za 6 % glede na leto 2005, kar negativno vpliva na uspešnost poslovanja.

V okviru analize prodaje se je pokazalo, da se je v obravnavanih letih prodaja vozil povečala, le ta predstavlja največji delež v skupni prodaji, poleg prodaje nadomestnih delov in ostalo. V letu 2006 se je povečala prodaja vozil za 10,1 % glede na leto 2005. Podjetje prodaja v glavnem na domačem trgu, manjši delež pa na tuje trge. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je v obravnavanih letih zmanjšal, kar posledično vpliva na povečanje trajanja obrata terjatev.

Finančna analiza je razkrila, da predstavljajo največji delež obveznosti do virov sredstev kratkoročne obveznosti, kapital pa le manjši delež vseh obveznosti do virov sredstev. Podjetje razpolaga z manjšim deležem lastnih sredstev, saj ima visoko stopnjo zadolženosti, kar je povezano s finančnimi in poslovnimi obveznostmi. Vendar se je stopnja zadolženosti v letu 2006 zmanjšala za 16,8 % glede na leto 2005. Vrednost dolgoročnih virov sredstev se je zmanjšala, vrednost dolgoročnih sredstev pa povečala. Kazalci plačilne sposobnosti so se v obravnavanih letih povečevali in tako se počasi približujejo priporočljivim vrednostim za izračunane količnike. Tudi pri kazalcih finančne stabilnosti je prisoten trend naraščanja vrednosti kazalnikov, vendar iz rezultatov vidimo, da podjetje razpolaga z velikimi dolgoročnimi sredstvi. Vendar so se v letu 2006 dolgoročni viri sredstev zmanjšali za 27,5 % glede na leto 2005.

Podjetje je konec poslovnega leta 2006 poslovalo uspešno in izkazovalo čisti dobiček, tako kot tudi v letu 2005. Ustvarjen pozitiven poslovni izid je posledica dobička iz poslovanja. V letu 2006 se je čisti dobiček povečal za 37,5 %. Uspešnost poslovanja merimo tudi z drugimi merili, kot so dobičkonosnost, produktivnost dela in gospodarnost. Dobičkonosnost kapitala, sredstev in prihodkov v podjetju se je v letu 2006 povečala glede na leto 2005. Produktivnost dela I in II se je v letu 2006 tudi povečala glede na leto 2005. Kazalec gospodarnosti ali ekonomičnosti, ki je širši pojem od produktivnosti, se je tudi povečal v letu 2006 glede na leto 2005, kar kaže na učinkovito in uspešno poslovanje.

Analizo lahko zaključim z oceno, da je v letu 2005 in 2006 podjetje AC-Mobil z dobrimi poslovnimi potezami uspešno poslovalo. Najbolj so pripomogli novi modeli vozil, ki so prišli na tržišče. Z analizo sem želela odkriti probleme, s katerimi se je podjetje soočalo v obravnavanem obdobju, in nakazati možne rešitve. Naj omenim bistvene prednosti, in sicer: manjša vrednost zalog in hitrejša obračanja zalog, dobra kvalifikacijska struktura zaposlenih, zmanjšanje tujih virov, povečanje čistega dobička. Slabosti, ki so se pojavile v proučevanem obdobju pa so naslednje: dnevi vezave terjatev so se povečali, nizka plačilna sposobnost, zmanjšanje nabave. V podjetju se soočajo, kot tudi celotni avtomobilski trg, z veliko konkurenco, katero obvladujejo s cenovno politiko. Podjetje ima visok delež tujih virov med vsemi viri, vendar podjetje z dobrimi poslovnimi rezultati tuje vire postopoma zmanjšuje in tako izboljšuje plačilno sposobnost podjetja. Z novo politiko zalog pa so se spremenili dnevi vezave terjatev in tudi koeficient obračanja terjatev, saj AC-Mobil svojo zalogo takoj naprej proda v svoji trgovski mreži, tako da imajo trgovci zaloge in ne AC-Mobil. Posledično jim je podjetje AC-Mobil podaljšal rok za poravnavo svojih obveznosti pod pogojem izdaje bančne garancije. V skladu s cilji principala želijo doseči ugled premijske blagovne znamke in s tem povečati tržni delež z uvedbo novih modelov na trg.

LITERATURA

1. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar Upravljanje in ravnanje podjetja in Temelji Managementa. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 99 str.
2. Brigham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management. Seventh Edition Forth Worth: The Dryden Press, 1995. 843 str.
3. Čater Tomaž: Analiza poslovanja podjetja Aero-Polyplast. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 43 str.
4. Hočevnar Marko, Igličar Aleksander, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 469 str.
5. Lipičnik Bogdan: Ekonomika in organizacija podjetja. 2. knjiga. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 289 str.
6. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : ČGP Delo, 1983. 401 str.
7. Mansfield Edwin: Managerial economics. New York, London : W.W. Norton&Co., Inc., 1993. 648 str.
8. Melavc Dane, Turk Ivan: Uvod v računovodstvo. Ljubljana : Moderna organizacija, 1994. 492 str.
9. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
10. Potočnik Vekoslav: Notranja trgovina. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1991. 265 str.
11. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 335 str.
12. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja, 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 344 str.
13. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Tretja dopolnjena izdaja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
14. Rejc Adriana, Lahovnik Matej: Priročnik za ekonomiko podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 118 str.
15. Stepko Draga: Ekonomika podjetja – Pojmovanje prihodkov, odhodkov in čistega poslovenega rezultata. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1989. 73 str.
16. Tekavčič Metka: Analiza zalog. Zbornik referatov za strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 1998, str. 209-219.
17. Turin Erika: Vloga računovodstva v celovitem obvladovanju poslovnega procesa. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 143 str.
18. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
19. Turk Ivan: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2000. 283 str.
20. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.

21. Žnidaršič – Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna : DEJ, 1995. 272 str.

VIRI

1. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
2. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2007. 319 str.
3. Bilanca stanja podjetja AC-Mobil d.o.o. na dan 31.12.2005.
4. Bilanca stanja podjetja AC-Mobil d.o.o. na dan 31.12.2006.
5. Izkaz poslovnega izida podjetja AC-Mobil d.o.o. za obdobje od 01.01. do 31.12.2005.
6. Izkaz poslovnega izida podjetja AC-Mobil d.o.o. za obdobje od 01.01. do 31.12.2006.
7. Letno poročilo podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2005.
8. Letno poročilo podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2006.
9. Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2005.
10. Kadrovske evidence podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2006.
11. Računalniški izpis nabave posameznega blaga podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2005.
12. Računalniški izpis nabave posameznega blaga podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2006.
13. Računalniški izpis prodaje po posameznih kupcih podjetja AC-Mobil d.o.o. leto 2005.
14. Računalniški izpis prodaje po posameznih kupcih podjetja AC-Mobil d.o.o. leto 2006.
15. Domača stran podjetja AC-Mobil d.o.o. [URL: <http://www.ac-mobil.si>]. 15.08.2007.
16. Cene. Statistične informacije, št. 4, Ljubljana, 2007, št. 1.

PRILOGE

Priloga 1: Bilance stanja podjetja AC-Mobil d.o.o. na dan 31.12.2005 in 2006 s pripadajočimi stalnimi cenami (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2005		Leto 2005 po SRS 2006		Leto 2006
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
SREDSTVA	1.037.472	1.066.521	1.188.315	1.221.588	707.793
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	41.576	42.740	192.419	197.807	73.691
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	680	699	680	699	621
II. Opredmetena osnovna sredstva	11.587	11.911	154.174	158.491	14.915
III. Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	27.976	28.759	27.687	28.462	44.163
V. Dolgoročne poslovne terjatve	1.333	1.370		0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	9.878	10.155	13.992
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	995.559	1.023.435	995.559	1.023.435	632.503
I. Dolgoročna sredstva za prodajo				0	
II. Zaloge	597.418	614.146	597.418	614.146	207.006
III. Kratkoročne finančne naložbe	337.756	347.213	337.756	347.213	284.300
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	58.768	60.414	58.768	60.414	119.903
V. Denarna sredstva	1.617	1.662	1.617	1.662	21.294
C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	337	346	337	346	1.599
ZUNAJBILANČNA SREDSTVA	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	1.037.472	1.066.552	1.188.315	1.221.588	707.793
A. KAPITAL	175.094	180.027	151.308	155.545	178.702
I. Vpoklicani kapital	3.000	3.084	3.000	3.084	3.000
II. Kapitalske rezerve	30.535	31.421	30.535	31.390	30.535
III. Rezerve iz dobička	300	308	300	308	300
IV. Presežek iz prevrednotenja	79	81	0	0	0
V. Preneseni čisti poslovni izid	88.394	90.869	64.687	66.498	70.492
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta	52.786	54.264	52.786	54.264	74.375
B. REZERVACIJE IN DOLG.PASIVNE ČAS. RAZMEJITVE	3.830	3.937	46.916	48.230	38.658
I. Rezervacije za pokojnine in pod.obveznosti	0	0	34.996	35.976	26.647
II. Druge rezervacije	3.830	3.937	3.830	3.937	12.011
III. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	0	8.090	8.317	0
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	126.531	130.074	143.406	147.421	40.859
I. Dolgoročne finančne obveznosti	126.531	130.074	143.406	147.421	40.859
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
III. Obveznosti za odloženi davek	0	0	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	722.898	743.139	812.522	835.273	407.358
I. Dolgor.obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	85.683	88.082	175.307	180.216	85.706
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	637.215	655.057	637.215	655.057	315.687
IV. Kratkoročne obveznosti za davek od dobička	0	0	0	0	5.965
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	9.119	9.374	34.163	35.120	42.216
ZUNAJBILANČNE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0

Vir: Bilance stanja podjetja AC-Mobil na dan 31.12. v letih 2005 in 2006.

Priloga 2: Izkazi uspeha podjetja AC-Mobil d.o.o. za leto 2005 in 2006 s pripadajočimi stalnimi cenami (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2005		Leto 2006
	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
1 ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE	4.504.317	4.616.925	5.084.366
a) Č.prih.na dom.trgu iz razmerij do družb v skupini	2.449.250	2.510.481	2.744.714
b) Č.prih.na dom.trgu iz razmerij do drugih	2.046.202	2.097.357	2.329.884
c) Č.prih.na tujem trgu iz razmerij do družb v skupini	0	0	0
d) Č.prih.na tujem trgu iz razmerij do drugih	8.865	9.087	9.768
2 PROIZV.STR.PROD.PROIZVODOV OZ.NAB.VRED.PROD.BLAGA	3.945.461	4.044.098	4.525.430
a) Nabavna vrednost prodanega blaga	3.945.461	4.044.098	4.525.430
3 KOSMATI POSLOVNI IZID OD PRODAJE (1-2)	558.856	572.827	558.936
4 STROŠKI PRODAJANJA	425.365	435.999	408.944
5 STROŠKI SPLOŠNIH DEJAVNOSTI	57.493	58.930	68.845
a) Stroški splošnih dejavnosti	55.454	56.840	50.055
1. Stroški splošnih dejavnosti v skupini	0	0	19.522
2. Stroški splošnih dejavnosti - drugo	55.454	56.840	30.533
b) Prevred.posl.odhodki pri NOS in OOS	5	5	0
c) Prevred.posl.odhodki pri obratnih sredstvih	2.034	2.085	18.790
6 DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi posl.prihodki)	15.396	15.781	11.488
a) Drugi posl.prih. - v skupini	9.354	9.588	0
b) Drugi posl.prih.	6.042	6.193	11.463
c) Državna pomoč	0	0	0
č) Dobiček od prodaje ali odtujitve os.sredstev - v skupini	0	0	0
d) Dobiček od prodaje ali odtujitve os.sredstev - drugo	0	0	25
7 POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA	91.394	93.679	92.635
8 FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	95	97	53
a) Fin.prihodki iz deležev v podjetjih v skupini	95	97	53
9 FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL	35.957	36.856	16.821
a) Fin.prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	11.008	11.283	10.909
b) Fin.prihodki iz posojil, danih pridruženim družbam	0	0	0
c) Fin.prihodki iz posojil, danih drugim	24.949	25.573	5.912
10 FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV	94.505	96.868	96.098
a) Fin.prih.iz posl.terj.do družb v skupini	0	0	0
b) Fin.prih.iz posl.terj.do pridruženih družb	0	0	0
c) Fin.prih.iz posl.terj.do drugih	52	53	1.380
č) Pozitivne tečajne razlike	94.453	96.814	94.718
11 FINAN.ODHODKI ZA OSLABITVE IN ODPISE FIN.NALOŽB	14.196	14.551	0
a) Izgube iz finančnih naložb v odvisne družbe	14.196	14.551	0
12 FIN.ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI	7.078	7.255	8.097
a) Fin.odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	0	0	0
b) Fin.odhodki iz posojil, prejetih od pridruženih družb	0	0	0
c) Fin.odhodki iz posojil, prejetih od bank	7.078	7.255	5.481
č) Finančni odhodki iz izdanih obveznic	0	0	0
d) Finan.odhodki iz drugih finančnih obveznosti	0	0	2.616
13 FIN.ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI	119.260	122.242	93.818
a) Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	19.905	20.403	0
b) Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obv.	0	0	1.048
c) Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	0	0	77
č) Negativne tečajne razlike	99.355	101.839	92.693
14 DRUGI PRIHODKI	0	0	0
15 DRUGI ODHODKI	0	0	0
16 DOBIČEK PRED OBDAVČITVIJO	81.417	83.452	103.692
17 DAVEK IZ DOBIČKA	29.963	30.712	33.431
18 ODLOŽENI DAVKI	-1.332	-1.365	-4.114
19 ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	52.786	54.106	74.375

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja AC-Mobil v letih 2005 in 2006.