

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA IZI MOBIL
V LETIH 2008 IN 2009**

Ljubljana, december 2010

Mojca Resinovič

IZJAVA

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

V Ljubljani, dne 30. 12. 2010

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI.....	2
1.1 PREDSTAVITEV PODJETJA	2
1.2 PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI.....	2
2 ANALIZA SREDSTEV PODJETJA	4
2.1 ANALIZA DOLGOROČNIH SREDSTEV	7
2.1.1 Obseg in struktura dolgoročnih sredstev	7
2.2 ANALIZA KRATKOROČNIH SREDSTEV	11
2.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev	12
2.3 HITRA NAVPIČNA IN VODORAVNA ANALIZA SREDSTEV V PROSTORU IN ČASU	15
3 ANALIZA ZAPOSLENIH	17
3.1 ANALIZA ZAPOSLENIH PO STOPNJI IZOBRAZBE.....	19
3.2 ANALIZA ZAPOSLENIH PO STAROSTI	20
3.3 ANALIZA IZKORIŠČANJA DELOVNEGA ČASA	21
4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	21
4.1 ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE.....	23
4.1.1 Obseg in struktura nabave.....	24
4.1.2 Obseg in struktura zalog.....	25
4.1.3 Obračanje zalog.....	26
4.1.2 Obračanje obveznosti do dobaviteljev	27
4.2 ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE.....	27
4.2.1 Obseg in struktura prodaje	28
4.2.2 Dinamika prodaje	28
4.2.3 Obračanje terjatev do kupcev	31
4.3 ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE	33
4.2.3 Analiza obveznosti do virov sredstev.....	33
4.2.5 Analiza plačilne sposobnosti.....	38
4.4 HITRA NAVPIČNA IN VODORAVNA ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE V PROSTORU IN ČASU	40
5 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	40
5.1 ANALIZA PRIHODKOV	40
5.2 ANALIZA ODHODKOV	42
5.3 ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA.....	43
5.4 ANALIZA RAZLIKE V CENI.....	44
6 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	46
6.1 PRODUKTIVNOST DELA.....	47
6.2 EKONOMIČNOST	48
6.2 DOBIČKONOSNOST	51

6.3 HITRA NAVPIČNA IN VODORAVNA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA V PROSTORU IN ČASU	54
SKLEP	54
LITERATURA IN VIRI	57

Kazalo tabel

<i>Tabela 1: Obseg sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	6
<i>Tabela 2: Obseg sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	6
<i>Tabela 3: Obseg dolgoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	8
<i>Tabela 4: Obseg dolgoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	8
<i>Tabela 5: Obseg opredmetenih osnovnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	9
<i>Tabela 6: Koeficient obračanja opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	11
<i>Tabela 7: Obseg kratkoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	12
<i>Tabela 8: Obseg kratkoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	14
<i>Tabela 9: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	14
<i>Tabela 10: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	15
<i>Tabela 11: Struktura sredstev v % in časovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009</i>	17
<i>Tabela 12: Struktura zaposlenih po stopnji izobrazbe podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	19
<i>Tabela 13: Struktura zaposlenih po zahtevnosti delovnega mesta podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	19
<i>Tabela 14: Struktura zaposlenih po starosti podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	20
<i>Tabela 15: Stopnja izkoriščenosti delovnega časa podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	21
<i>Tabela 16: Obseg nabave v EUR in njena struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	25
<i>Tabela 17: Obseg nabave v EUR in njena struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	25
<i>Tabela 18: Obseg zalog v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	26
<i>Tabela 19: Koeficient obračanja zalog podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	26
<i>Tabela 20: Koeficient obračanja zalog podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	27
<i>Tabela 21: Dinamika prodaje v EUR in njena struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	28
<i>Tabela 22: Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev in terjatev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	31
<i>Tabela 23: Obseg obveznosti do virov sredstev v EUR podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31.12.2008 in 31.12.2009</i>	34
<i>Tabela 24: Temeljni kazalniki financiranja podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31.12.2008 in 31.12.2009</i>	35

<i>Tabela 25: Temeljni kazalniki financiranja podjetja Debitel, d.d., na dan 31.12.2008 in 31.12.2009</i>	36
<i>Tabela 26: Temeljni kazalniki plačilne sposobnosti podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31.12.2008 in 31.12.2009</i>	39
<i>Tabela 27: Kazalniki in njihov časovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009</i>	40
<i>Tabela 28: Obseg prihodkov v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	41
<i>Tabela 29: Obseg odhodkov v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	42
<i>Tabela 30: Poslovni izid v EUR in njegova struktura po elementih delitve celotnega prihodka v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	43
<i>Tabela 31: Dosežena razlika v ceni v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	45
<i>Tabela 32: Dosežena razlika v ceni v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	45
<i>Tabela 33: Produktivnost dela podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	47
<i>Tabela 34: Produktivnost dela podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	48
<i>Tabela 35: Ekonomičnost podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	50
<i>Tabela 36: Ekonomičnost podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	50
<i>Tabela 37: Dobičkonosnost podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	51
<i>Tabela 38: Dobičkonosnost podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	52
<i>Tabela 39: Kazalniki in njihov časovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009</i>	54

Kazalo slik

<i>Slika 1: Delež aktivnih uporabnikov po operaterjih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	3
<i>Slika 2: Delež aktivnih uporabnikov predplačniške telefonije po operaterjih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009</i>	3
<i>Slika 3: Organizacijska shema podjetja Izi mobil, d.d.</i>	22
<i>Slika 4: Dinamika prodaje v EUR podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009</i>	30

UVOD

V današnjem času podjetja poslujejo v hitro spreminjajočem se okolju, ki zahteva nenehno prilagajanje in hitro odzivanje. Za preživetje morajo sprejemati prave odločitve, za katere potrebujejo kakovostne, zanesljive in pravočasne informacije. Eden izmed virov le-teh je tudi analiza poslovanja.

Analiza poslovanja je proces spoznavanja, proučevanja in primerjanja ter ugotavljanja dejstev o poslovanju konkretnega podjetja, ki služi kot podlaga in pomoč pri sprejemanju odločitev za doseganje cilja podjetja (Horvat, 2002, str. 119). Pri opazovanju poslovanja lahko izhajamo iz dveh temeljnih pristopov: zaporedja faz reprodukcijskega procesa ali ocenjevanja poslovnega uspeha in uspešnosti. Drugi pristop je obraten prvemu, saj opazovanje začinjamo pri poslovnem uspehu in uspešnosti in ga nato poglobljamo proti začetku reprodukcijskega procesa (Pučko, 2005, str. 43-49).

V diplomskem delu predstavljam analizo poslovanja podjetja Izi mobil, d.d., v kateri sledim fazam reprodukcijskega procesa. Na podlagi spoznanj iz preteklosti in primerjave s sorodnim podjetjem sistematično odkrivam težave v poslovanju z namenom ugotavljanja uspešnosti poslovanja podjetja. Cilj analize je, na podlagi informacij o uspešnosti poslovanja podjetja, predlagati odločitve in ukrepe, ki bodo vodili do izboljšanja uspešnosti poslovanja v prihodnosti in pomagali vodstvu pri sprejemanju sprotnih in strateških odločitev.

Podatke za analizo sem pridobila iz Bilance stanja in Izkaza poslovnega izida, letnih poročil in planov, kadrovske evidence in drugih notranjih virov ter lastnih znanj, ki jih imam o podjetju, s katerim sodelujem že od konca leta 2005.

Analiza je narejena s primerjanjem podatkov za leti 2008 in 2009, zato so vsi vrednostno izraženi podatki v diplomskem delu inflacionirani na raven leta 2009. Podatki, kjer je podano stanje na določen dan, so inflacionirani z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki je za obravnavano obdobje ($I_{\text{dec2009/dec2008}}$) znašal 101,8. Podatki, ki spadajo v kategorijo tokov, so inflacionirani z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin, ki je za obravnavano obdobje ($I_{2009/2008}$) znašal 100,9 (Statistični urad Republike Slovenije, b.l.).

Poleg analize v času je za posamezne dele računovodskih izkazov izdelana tudi navpična analiza, kjer so postavke prikazane kot relativni deleži, in analiza s kazalniki (Zaman Groff, Hočevar & Igljčar, 2007, str. 276-284). Za boljše ocenjevanje in analiziranje je na nekaterih mestih dodana tudi analiza v prostoru, s katero primerjam velikost kazalcev sorodnega podjetja Debitel, d.d.

Prvo poglavje diplomskega dela vsebuje predstavitev podjetja in dejavnosti, v kateri podjetje deluje. Sledi analiza poslovanja, ki je zasnovana na podlagi zaporedja faz poslovnega procesa. Začetni analizi sredstev v drugem poglavju sledijo analiza zaposlenih v tretjem poglavju, analiza

poslovnih funkcij v četrtem poglavju, analiza poslovnega uspeha v petem poglavju in analiza uspešnosti poslovanja v šestem poglavju. Sklep je sestavljen iz kratekega povzetka ugotovitev, predlogi za odpravo problemov in izboljšanje uspešnosti poslovanja.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI

1.1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Začetki podjetja Izi mobil, d.d., segajo v leto 2004, ko je bilo ustanovljeno podjetje Volja mobil, d.d. To je konec leta 2005 trgu predstavilo blagovno znamko izimobil in se leta 2006 tudi samo preimenovalo v Izi mobil, d.d. Podjetje je v privatni lasti.

Na slovenskem trgu Izi mobil, d.d., deluje kot operater navideznega mobilnega omrežja, saj nima lastne infrastrukture in storitve mobilne telefonije nudi v omrežju Mobitel. Ponuja izključno predplačniške storitve mobilne telefonije. Uporabnike pridobiva s prodajo SIM kartic v paketu s telefonom ali brez. Za uporabo storitev morajo uporabniki v nadaljevanju kupovati dobroimetje.

V skladu s 55. členom Zakona o gospodarskih družbah (Ur.l. RS, 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl.US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8) podjetje sodi med majhne družbe, saj povprečno število delavcev ne presega 50 in čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.800.000 evrov.

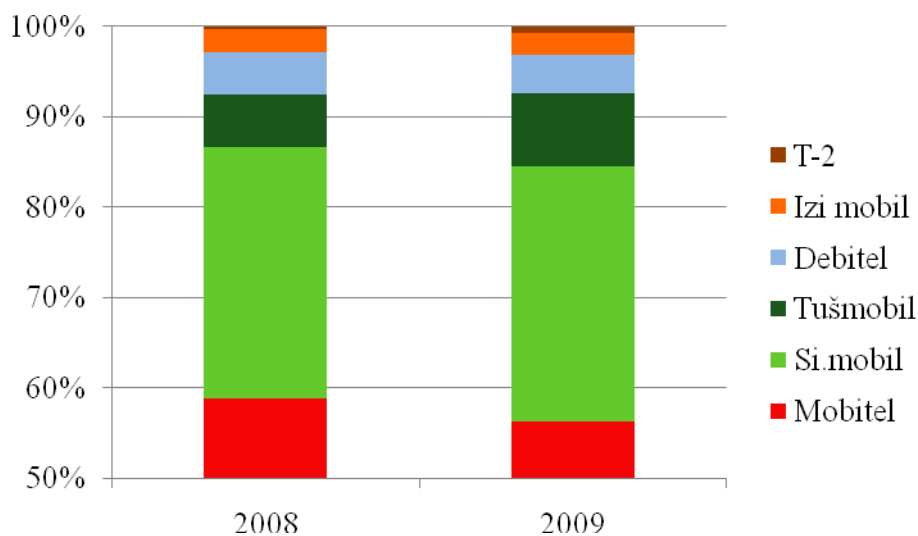
1.2 PREDSTAVITEV DEJAVNOSTI

Storitve, ki jih zagotavlja podjetje, so odhodni in dohodni klici, pošiljanje in sprejemanje sporočil, prenos podatkov in druge storitve mobilne telefonije. Te dejavnosti sodijo po standardni klasifikaciji dejavnosti v prvi ravni pod Informacijske in komunikacijske dejavnosti, v drugi ravni pod Telekomunikacijske dejavnosti in v tretji ter četrti ravni pod Brezžične telekomunikacijske dejavnosti s šifro kategorije J61.200.

Na trgu brezžičnih telekomunikacijskih dejavnosti oziroma trgu mobilne telefonije je konec leta 2009 storitve zagotavljalo 11 ponudnikov, od tega 4 infrastrukturni operaterji (Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2) in 7 operaterjev ponudnikov storitev, med katere sodi tudi Izi mobil.

Največji operaterji in njihovi deleži uporabnikov v letih 2008 in 2009 so razvidni iz Slike 1 na naslednji strani. Upoštevani so aktivni uporabniki, med katere štejemo tiste, ki so kot predplačniki v zadnjih 3 mesecih uporabili katerokoli plačljivo storitev ali so kot naročniki v zadnjih 3 mesecih plačali naročnino ali uporabili katero od plačljivih storitev.

Slika 1: Delež aktivnih uporabnikov po operaterjih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

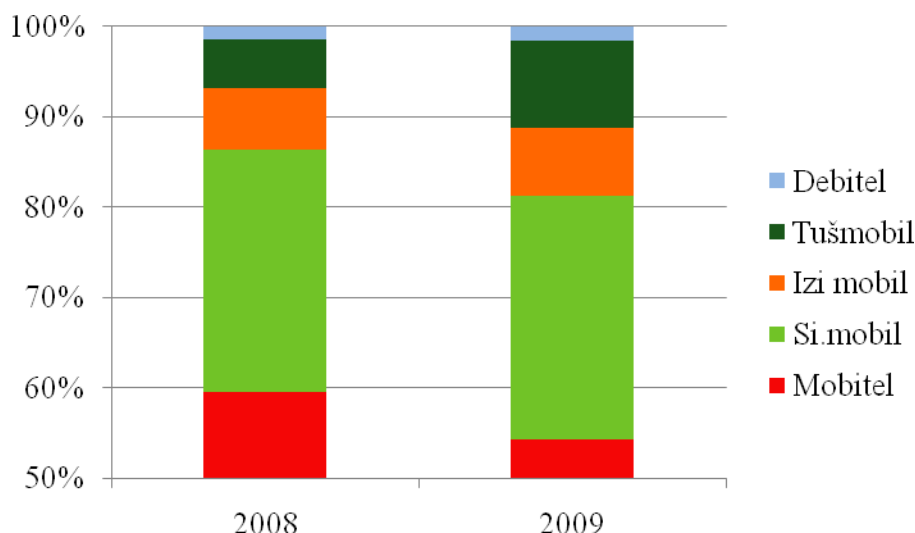


Vir: Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije, Letno poročilo 2009, 2010a, str. 23.

V letu 2009 je prišlo do padca deleža aktivnih uporabnikov v primerjavi z letom 2008 v podjetjih Mobitel (za 2,6 odstotne točke), Debitel (za 0,5 odstotne točke) in Izi mobil (za 0,2 odstotne točke) in rasti v podjetjih Si.mobil (za 0,3 odstotne točke), Tušmobil (za 2,3 odstotne točke) in T-2 (za 0,5 odstotne točke).

Deleži aktivnih uporabnikov predplačniške telefonije in primerjava z letom 2008 so prikazani v Sliki 2.

Slika 2: Delež aktivnih uporabnikov predplačniške telefonije po operaterjih na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009



Vir: Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije, Poročilo o razvoju trga elektronskih komunikacij za četrto četrletje 2009, 2010b, str. 10.

Delež predplačnikov se je v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečal v podjetjih Si.mobil (za 0,3 odstotne točke), Izi mobil (za 0,4 odstotne točke), Tušmobil (za 4,4 odstotne točke) in Debitel (za 0,1 odstotne točke), zmanjšal pa se je v podjetju Mobitel (za 5,3 odstotne točke).

Število aktivnih uporabnikov mobilne telefonije še vedno narašča, vendar se rast počasi umirja, saj trg dosega stopnjo zasičenosti. Penetracija aktivnih uporabnikov, ki pove, kolikšen delež prebivalstva aktivno uporablja mobilno telefonijo, je že preseгла 100 %. Konec leta 2009 je znašala 102,7 %, kar je 1,6 odstotne točke več kot konec leta 2008 (Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije, 2010b, str. 7). Visoka stopnja penetracije kaže, da v Sloveniji praktično ni prebivalca, ki ne bi aktivno uporabljal storitev mobilne telefonije. Konkurenca na trgu je posledično izjemno huda, saj več uporabnikov pri enem operaterju običajno pomeni izgubo teh pri drugem.

2 ANALIZA SREDSTEV PODJETJA

Višino in strukturo sredstev podjetja na določen dan prikazuje Bilanca stanja. To je temeljni računovodski izkaz, ki nam poleg sredstev prikaže tudi obveznosti do virov sredstev.

Sredstva so ekonomski dejavniki, saj zagotavljajo trenutne oziroma prihodnje koristi, s katerimi podjetje svobodno razpolaga in katerih vrednost je relativno lahko določiti v trenutku, ko smo jih pridobili. Vsa sredstva podjetja so na začetku praviloma v denarni obliki in se na koncu procesa vanjo spet vrnejo. Skozi čas se torej preoblikujejo in spreminjajo svoje pojavne oblike (Zaman Groff et al., 2007, str. 40-42).

Glede na hitrost preoblikovanja sredstva delimo na stalna ali dolgoročna in gibljiva ali kratkoročna. Med stalna sredstva štejemo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, med gibljiva pa obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe (Turk, 2006, str. 184-186).

Poleg dolgoročnih in kratkoročnih sredstev med sredstva podjetja uvrščamo tudi kratkoročne aktivne časovne razmejitve, v katerih so zajeti kratkoročno odloženi stroški in kratkoročno nezaračunani prihodki (Zaman Groff et al., 2007, str. 44-69).

Obseg in struktura sredstev

V Tabeli 1 na naslednji strani prikazujem obseg in strukturo sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 1: Obseg sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Sredstva	2.751.280	100,00	3.420.472	100,00	124
Dolgoročna sredstva	1.379.726	50,15	1.593.173	46,58	115
Kratkoročna sredstva	1.360.685	49,46	1.805.246	52,78	133
Kratkoročne AČR	10.869	0,40	22.053	0,64	203

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

V obravnavanem obdobju so se dolgoročna sredstva povečala za 15 %, kar je po večini posledica povečanja dolgoročnih premoženjskih pravic, medtem ko se je njihov delež v strukturi sredstev zmanjšal za 3,57 odstotne točke in je konec leta 2009 znašal 46,58 %. Optimalno razmerje, ki ga podjetje presega, se za storitveno dejavnost giblje med 5 % in 15 %, za trgovino med 20 % in 35 %. Kratkoročna sredstva so se, predvsem na račun povečanja kratkoročnih poslovnih terjatev do družb v skupini, povečala za 33 %. Konec leta 2009 so predstavljala 52,78 % vseh sredstev, kar pa še vedno ne predstavlja optimalnega razmerja, ki se za storitve giblje med 85 % in 90 % ter za trgovino med 70 % in 75 %. Do povečanja za 103 % je prišlo tudi pri kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitvah, ki so konec leta predstavljale 0,64 % vseh sredstev. Vse postavke skupaj so privedle do 24 % povečanja vseh sredstev konec leta 2009 v primerjavi z letom 2008.

Za primerjavo v Tabeli 2 prikazujem obseg in strukturo sredstev podjetja Debitel, d.d., v istem obdobju.

Tabela 2: Obseg sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Sredstva	12.103.250	100,00	8.945.607	100,00	74
Dolgoročna sredstva	2.228.754	18,41	1.837.967	20,55	82
Kratkoročna sredstva	9.870.571	81,55	7.100.681	79,38	72
Kratkoročne AČR	3.925	0,03	6.959	0,08	177

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

V podjetju Debitel, d.d., je bila konec leta 2009 vrednost sredstev za 26 % manjša kot leto prej. Na padec je vplivalo predvsem 18 % znižanje dolgoročnih sredstev in 28 % znižanje kratkoročnih sredstev. Razlika v primerjavi s podjetjem Izi mobil, d.d., je tudi v strukturi sredstev, kjer konec leta 2009 s skoraj 80 % prevladujejo kratkoročna sredstva.

2.1 ANALIZA DOLGOROČNIH SREDSTEV

Glede na obliko lahko dolgoročna sredstva razdelimo na neopredmetena sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in dolgoročne poslovne terjatve.

Neopredmetena sredstva v podjetju predstavljajo dolgoročne premoženjske pravice in druga neopredmetena sredstva, t. j. kupljeno programsko opremo in licence. Ob začetnem pripoznanju so sredstva evidentirana po metodi nabavne vrednosti. Dolgoročne premoženjske pravice se ne amortizirajo, saj ni predvidljive omejitve obdobja, v katerem bodo ustvarjale čiste denarne pritoke. Pregled njihove koristnosti se v skladu s Slovenskim računovodskim standardom (SRS) 2 vrši enkrat letno. SRS 2 opredeljuje, da se neopredmetenih sredstev z nedoločeno dobo koristnosti ne amortizira, temveč letno prevrednoti zaradi morebitne oslabitve (Slovenski inštitut za revizijo, 2005). Amortizacijo kupljene programske opreme in licenc v podjetju obračunavajo po metodi enakomernega časovnega amortiziranja z uporabo 10 % amortizacijske stopnje. Obračun amortizacije je posamičen (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 10).

Opredmetena osnovna sredstva v podjetju predstavljajo pohištvo, računalniško opremo, tovorno vozilo, drugo opremo ter drobni inventar. Podjetje nima svojih zemljišč in zgradb, tudi vso proizvodnjo zanj opravljajo druga podjetja. Ob začetku so se sredstva ovrednotila po nabavni vrednosti. SRS 1 v pojasnilih navaja, da v kolikor posamična nabavna vrednost opredmetenega osnovnega sredstva ne presega 500 evrov, se lahko izkazuje skupinsko kot drobni inventar (Slovenski inštitut za revizijo, 2005). V podjetju od 1. 1. 2006 vsa sredstva s temi lastnostmi izkazujejo kot drobni inventar. Amortizacijo opredmetenih osnovnih sredstev v podjetju obračunavajo po metodi enakomernega časovnega amortiziranja, pri čemer uporabljajo naslednje amortizacijske stopnje: 12 % za pohištvo, 25 % za računalniško opremo in 25 % za drugo opremo in drobni inventar. Obračun amortizacije je, tako kot pri neopredmetenih sredstvih, posamičen (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 10-11).

Dolgoročne finančne naložbe leta 2009 v podjetju predstavljajo vplačilo osnovnega kapitala za podjetje Izi mobil, d.d., Sarajevo in podjetje IZI EMEMES, d.o.o., Ljubljana, ki je kasneje spremenilo naziv v TOČKASI, d.o.o., (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11).

Dolgoročne poslovne terjatve v podjetju izhajajo iz pogodbeno določene varščine za najem poslovnega prostora (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11).

2.1.1 OBSEG IN STRUKTURA DOLGOROČNIH SREDSTEV

V Tabeli 3 na naslednji strani prikazujem obseg in strukturo dolgoročnih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 3: Obseg dolgoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
DOLGOROČNA SREDSTVA	1.379.726	100,00	1.593.173	100,00	115
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	1.186.013	85,96	1.440.711	90,43	121
Opredmetena osnovna sredstva	162.935	11,81	122.228	7,67	75
Dolgoročne finančne naložbe	10.248	0,74	10.067	0,63	98
Dolgoročne poslovne terjatve	20.530	1,49	20.167	1,27	98

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

V letu 2009 se je vrednost dolgoročnih sredstev povečala na račun povečanja vrednosti neopredmetenih sredstev za 21 %. Povečanje celotnih dolgoročnih sredstev je bilo kljub temu le 15 %, kar je posledica skoraj 25 % zmanjšanja opredmetenih osnovnih sredstev. Rahel padec vrednosti dolgoročnih finančnih naložb in poslovnih terjatev pa je zgolj posledica inflacije in upoštevanja stalnih cen. V strukturi dolgoročnih sredstev so konec leta 2009 90,43 % predstavljala neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve, 7,67 % opredmetena osnovna sredstva, 1,27 % dolgoročne poslovne terjatve in 0,63 % dolgoročne finančne naložbe.

V Tabeli 4 za primerjavo prikazujem obseg in strukturo dolgoročnih sredstev podjetja Debitel, d.d., v enakem obdobju.

Tabela 4: Obseg dolgoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Dolgoročna sredstva	2.228.754	100,00	1.837.967	100,00	82

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	1.599.367	71,76	1.303.301	70,91	81
Opredmetena osnovna sredstva	291.271	13,07	158.814	8,64	55
Odložene terjatve za davek	338.116	15,17	375.852	20,45	111

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

V podjetju Debitel, d.d., je struktura dolgoročnih sredstev precej podobna strukturi v podjetju Izi mobil, d.d. Izstopajo odložene terjatve za davek, ki predstavljajo kar 20,45 % vseh dolgoročnih sredstev.

OBSEG IN STRUKTURA OPREDMETENIH OSNOVNIH SREDSTEV

V Tabeli 5 prikazujem obseg in strukturo opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Izimobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 5: Obseg opredmetenih osnovnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja

Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Opredmetena osnovna sredstva	162.935	100,00	122.228	100,00	75
Druge naprave in oprema, drobní inventar in druga opredmetena osnovna sredstva	162.935	100,00	122.228	100,00	75

Vir: Izi mobil, d.d.; Letno poročilo 2009, 2010b.

Zmanjšanje opredmetenih osnovnih sredstev konec leta 2009 glede na leto 2008 je v celoti posledica 25 % zmanjšanja postavke druge naprave in oprema, drobní inventar in druga opredmetena osnova sredstva. Padec te postavke, ki v strukturi opredmetenih osnovnih sredstev predstavlja 100 %, je posledica manjšega investiranja v nove naprave in opremo ter drobní inventar kot znaša amortizacija.

OBRAČANJE OPREDMETENIH OSNOVNIH SREDSTEV

Koeficient obračanja opredmetenih osnovnih sredstev je eden izmed kazalnikov obračanja, s katerimi proučujemo hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Skozi te kazalnike se odraža sposobnost posloводства, da učinkovito posluje s sredstvi, saj hitrejše obračanje pomeni manjšo vezavo sredstev (Igličar, 2009, str. 30).

V Tabeli 6 na naslednji strani prikazujem izračun koeficienta obračanja opredmetenih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009. Koeficient obračanja obratnih sredstev, koeficient obračanja zalog in koeficient terjatev do kupcev, ki tudi sodijo med kazalnike obračanja, so izračunani v analizi kratkoročnih sredstev oziroma v analizi poslovnih funkcij.

Tabela 6: Koeficient obračanja opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Amortizacija (a)	56.149	62.197	111
Povprečno stanje opredmetenih osnovnih sredstev (v EUR) (b)	170.212	142.582	84
Koeficient obračanja opredmetenih osnovnih sredstev (c = a/b)	0,33	0,44	132
Dnevi vezave opredmetenih osnovnih sredstev (366 oz. 365/c)	1.110	837	75

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2008, 2009; Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Koeficient obračanja je bil leta 2009 za 32 % višji kot v letu 2008, število dni vezave pa se je skrajšalo za 25 %. Leta 2009 so se opredmetena osnovna sredstva v povprečju obrnila 0,44-krat, vezana pa so bila v povprečju 836 dni. Koeficient obračanja je manjši od 1, saj so opredmetena osnovna sredstva sama po sebi negibljiva, kar negativno vpliva na likvidnost in tveganje. Rast koeficienta je še en dokaz, ki kaže na to, da je amortizacija večja od vlaganj v nova opredmetena osnovna sredstva. Večino opredmetenih osnovnih sredstev predstavlja računalniška oprema, ki je bila v celoti kupljena v približno enakem obdobju in se bo amortizirala v naslednjih dveh letih.

2.2 ANALIZA KRAJKOROČNIH SREDSTEV

Glede na obliko lahko kratkoročna sredstva razdelimo na zaloge, kratkoročne poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe in denarna sredstva.

Zaloge v podjetju obsegajo material in trgovsko blago. Material se nanaša predvsem na zaloge marketinškega materiala, trgovsko blago na SIM kartice, vrednostnice in mobilne telefone. Na začetku se zaloge ovrednotijo po nabavni vrednosti, ki je tako kot pri opredmetenih osnovnih sredstvih in neopredmetenih sredstvih sestavljena iz nakupne cene brez davka na dodano vrednost in neposrednih nabavnih stroškov. Pri oddaji enot iz zaloge se uporablja metoda zaporednih cen oziroma FIFO metoda (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11).

Kratkoročne finančne naložbe predstavljajo kratkoročno posojilo, dano družbi v skupini TOČKASI, d.o.o., in kratkoročno posojilo drugi osebi (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11).

Kratkoročne poslovne terjatve so prepoznane v zneskih, ki izhajajo iz ustreznih listin. Sestavljajo jih kratkoročne poslovne terjatve do kupcev, kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini in kratkoročne poslovne terjatve do drugih, kar predstavlja kratkoročne terjatve do Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije iz naslova refundacij, druge kratkoročne terjatve iz poslovanja na tuj račun ter terjatve za vstopni davek na dodano vrednost (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11).

Denarna sredstva predstavljajo denarna sredstva na transakcijskih računih, v blagajni in iz naslova takoj unovčljivih vrednostnic oziroma še neunovčenih plačilnih kartic, ki predstavljajo večino (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 11-12).

2.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

V Tabeli 7 prikazujem obseg in strukturo sredstev podjetja Izi mobil, d.d., konec leta 2008 in 2009.

Tabela 7: Obseg kratkoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Kratkoročna sredstva	1.360.685	100,00	1.805.346	100,00	133
Zaloge	178.457	13,12	158.400	8,77	89
Kratkoročne finančne naložbe	2.036	0,15	23.300	1,29	1.144
Kratkoročne poslovne terjatve	1.145.218	84,16	1.616.150	89,52	141
Denarna sredstva	34.974	2,57	7.496	0,42	21

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Zaloge so se v letu 2009 znižale za 11 %, njihov delež v strukturi kratkoročnih sredstev pa je padel za 4,35 odstotne točke in znaša 8,77 %. Ker gre za storitveno podjetje, ki za zagotavljanje storitev prodaja tudi svoje proizvode, zaloge vseeno predstavljajo 1,7 % vseh sredstev. Kratkoročne finančne naložbe so se povečale za 1.044 % in so konec leta 2009 predstavljale 1,29 % kratkoročnih sredstev. Za 41 % so se povečale kratkoročne poslovne terjatve, ki so konec leta 2009 predstavljale v strukturi kratkoročnih sredstev 89,52 %. V strukturi vseh sredstev so predstavljale 47 %, kar pomeni, da ima podjetje 47 % vsega premoženja pri svojih kupcih. Delež je previsok, saj naj bi se gibal med 20 % in 25 %. Denarna sredstva so padla za 79 %, njihov delež v strukturi kratkoročnih sredstev konec leta 2009 je bil 0,42 %.

V Tabeli 8 na naslednji strani za primerjavo prikazujem strukturo in obseg kratkoročnih sredstev podjetja Debitel, d.d.

Tabela 8: Obseg kratkoročnih sredstev v EUR in njihova struktura v % podjetja

Debitel, d.d.,

v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Kratkoročna sredstva	9.870.571	100,00	7.100.681	100,00	72
Zaloge	675.087	6,84	495.555	6,98	73
Kratkoročne finančne naložbe	5.007.376	50,73	1.002.415	14,12	20
Kratkoročne poslovne terjatve	4.151.820	42,06	3.757.216	52,91	90
Denarna sredstva	36.288	0,37	1.845.495	25,99	5.086

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

V podjetju Debitel, d.d., so bile konec leta 2009 zaloge za 27 % nižje kot leto prej. Njihov delež v strukturi kratkoročnih sredstev se je povečal za 0,14 odstotne točke. Kratkoročne finančne naložbe so se znižale za 80 % in so konec leta 2009 predstavljale 14,12 % vseh kratkoročnih sredstev, kar je 36,61 odstotnih točk manj kot leto prej. Kratkoročne poslovne terjatve so padle za 90 %, njihov delež se je kljub temu povečal iz 42,06 % na 52,91 %. Največje povečanje beležijo denarna sredstva, ki so se povečala za 4.986 %. Njihov delež v strukturi je bil konec leta 2009 večji za 25,62 odstotnih točk.

OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV

Obratna sredstva so tisti del kratkoročnih sredstev, ki ustvarjajo poslovne prihodke. Sestavljajo jih sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne poslovne terjatve in denarna sredstva.

Število obratov obratnih sredstev v letu dni nam kaže koeficient obratnih sredstev.

V Tabeli 9 prikazujem njegov izračun za podjetje Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 9: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni odhodki (v EUR) (a)	6.894.947	5.283.971	77
Povprečno stanje obratnih sredstev (v EUR) (b)	1.307.700	1.570.348	120

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Koeficient obračanja obratnih sredstev ($c = a/b$)	5,27	3,36	64
Dnevi vezave obratnih sredstev (366 oz. 365/c)	69,42	108,47	156

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2008, 2009; Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Koeficient obračanja obratnih sredstev je konec leta znašal 3,36 in se je v primerjavi z letom 2008 zmanjšal za 36 %. Dnevi vezave obratnih sredstev so se povečali na 108,47 oziroma v primerjavi z letom 2008 za 56 %.

V Tabeli 10 za primerjavo prikazujem koeficient obračanja obratnih sredstev in dneve vezave za podjetje Debitel, d.d., v enekem obdobju.

Tabela 10: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni odhodki (v EUR) (a)	24.727.730	18.568.544	75
Povprečno stanje obratnih sredstev (v EUR) (b)	5.978.249	1.570.348	26
Koeficient obračanja obratnih sredstev ($c = a/b$)	4,14	11,82	286
Dnevi vezave obratnih sredstev (366 oz. 365/c)	88,49	30,87	35

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Koeficient obračanja obratnih sredstev je konec leta znašal 11,82 in se je v primerjavi z letom 2008 povečal za 186 %. Dnevi vezave obratnih sredstev so se zmanjšali na 30,87 oziroma v primerjavi z letom 2008 za 65 %.

2.3 KRATA NAYPIČNA IN YODORAYNA ANALIZA SREDSTEV Y PROSTORU IN ČASU

V Tabeli 11 na naslednji strani prikazujem strukturo glavnih postavk sredstev podjetja Izi mobil, d.d., in podjetja Debitel, d.d.

Razlike med podjetjema v smeri gibanja sredstev so vidne že v sumarni postavki. V obravnavanem obdobju so se v podjetju Izi mobil, d.d., sredstva povečala, v podjetju Debitel, d.d., zmanjšala. Nasprotno smer gibanja je opaziti tudi pri dolgoročnih in kratkoročnih sredstvih. V isto smer so se gibale le kratkoročne aktivne časovne razmejitve, kjer je bilo prisotno precejšnje povečanje pri obeh podjetjih.

Dolgoročna sredstva v podjetju Izi mobil, d.d., predstavljajo 2-krat večji delež v strukturi sredstev kot pri podjetju Debitel, d.d., kar je posledica visoke vrednosti neopredmetenih sredstev. Posledično kratkoročna sredstva v strukturi vseh sredstev podjetja Izi mobil, d.d., znašajo 52,78 %, medtem ko pri podjetju Debitel, d.d., znašajo 79,38 %.

Tabela 11: Struktura sredstev v % in č asovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009

POSTAVKA	2009 %		Indeks 09/08	
	Iz mobil	Debitel	Izi mobil	Debitel
Sredstva	100,00	100,00	124	74
Dolgoročna sredstva	46,58	20,55	115	82
Neopredmetena sredstva in dolgoročne AČR	90,43	70,91	121	81
Opredmetena osnovna sredstva	7,67	8,64	75	55
Dolgoročne finančne naložbe	0,63	0,00	98	-
Dolgoročne poslovne terjatve	1,27	0,00	98	-
Odložene terjatve za davek	0,00	20,45	-	111
Kratkoročna sredstva	52,78	79,38	133	72
Zaloge	8,77	6,98	89	73
Kratkoročne finančne naložbe	1,29	14,12	1.144	20
Kratkoročne poslovne terjatve	89,52	52,91	141	90
Denarna sredstva	0,42	25,99	21	5.086
Kratkoročne AČR	0,64	0,08	203	177

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b, Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

3 ANALIZA ZAPOSLENIH

Pomemben vpliv na uspešnost poslovanja podjetja imajo praviloma tudi zaposleni, zato jih je potrebno spremljati in ocenjevati. V ta namen analiziramo predvsem obseg in strukturo zaposlenih, dinamiko, izkoriščanje delovnega časa, proizvodne lastnosti zaposlenih in tehnično opremljenost dela (Pučko, 2005, str. 62-63).

V podjetju Izi mobil, d.d., je bilo v letu 2008 povprečno 27,07 zaposlenih, v letu 2009 28,10. Podatki so izračunani iz mesečnih stanj posameznega leta (Izi mobil, d.d., 2010b).

3.1 ANALIZA ZAPOSLENIX PO STOPNJI IZOBRAZBE

V Tabeli 12 prikazujem strukturo zaposlenih v podjetju Izi mobil, d.d., po stopnji izobrazbe. Hkrati je iz nje moč razbrati tudi število zaposlenih na zadnji dan obravnavanih let.

Tabela 12: Struktura zaposlenih po stopnji izobrazbe podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

STOPNJA IZOBRAZBE	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
SKUPAJ	27	100,00	29	100,00	107
manj kot IV.	3	11,11	3	10,34	100
IV.	1	3,70	1	3,45	100
V.	13	48,15	13	44,83	100
VI.	3	11,11	4	13,79	133
VII.	7	25,93	8	27,59	114

Vir: Izi mobil, d.d., Kadrovska evidenca, 2010a.

Skupno število zaposlenih je bilo na zadnji dan leta 2009 za 2 večje kot leto prej. Število zaposlenih s VI. stopnjo izobrazbe se je povečalo za 33 %, število zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe za 14 %. Število zaposlenih z ostalimi stopnjami izobrazbe je ostalo nespremenjeno. Ker gre za storitveno podjetje, ki zahteva visoko izobražen kader, je zviševanje odstotka zaposlenih s VI. ali VII. stopnjo izobrazbe v celotni strukturi ustrezno.

Zahteve po visoko izobraženem kadru potrjuje tudi Tabela 13, v kateri prikazujem strukturo zaposlenih v podjetju po zahtevnosti delovnega mesta.

Tabela 13: Struktura zaposlenih po zahtevnosti delovnega mesta podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

ZAHTEVNOST DEL. MESTA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
SKUPAJ	27	100,00	29	100,00	107
V. zahtevnejša dela	9	33,33	10	34,48	111
VI. zelo zahtevna dela	3	11,11	3	10,34	100

ZAHTEVNOST DEL. MESTA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
VII. najzahtevnejša dela	15	55,56	16	55,17	107

Vir: Izi mobil, d.d., Kadrovska evidenca, 2010a.

V podjetju je bilo konec leta 2009 34,48 % delovnih mest s V. stopnjo zahtevnosti, medtem ko je bilo kar 58,62 % zaposlenih s V. ali nižjo stopnjo izobrazbe. Odstotek s VI. stopnjo zahtevnosti delovnega mesta od odstotka zaposlenih s VI. stopnjo izobrazbe ni znatno odstopal. Do odstopanja v nasprotno smer prihaja namreč pri delovnih mestih s VII. stopnjo zahtevnosti. Konec leta 2009 je bilo kar 55,17 % delovnih mest s VII. stopnjo zahtevnosti, medtem ko je bilo samo 27,59 % zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe, ki praviloma ustreza tej stopnji zahtevnosti delovnega mesta. Odstopanje je posledica velikega števila zaposlenih, ki še zaključujejo šolanje. Povprečna starost zaposlenih je namreč nizka in je konec leta 2008 znašala 32,22 leti, konec leta 2009 32,76 let.

3.2 ANALIZA ZAPOSLENIX PO STAROSTI

Starostno strukturo za leti 2008 in 2009 prikazujem v Tabeli 14.

Tabela 14: Struktura zaposlenih po starosti podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

STOPNJA IZOBRAZBE	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
SKUPAJ	27	100,00	29	100,00	107
Nad 20 do 30 let	10	37,04	9	31,03	90
Nad 30 do 40 let	12	44,44	15	51,72	125
Nad 40 do 50 let	4	14,81	4	13,79	100
Nad 50	1	3,70	1	3,45	100

Vir: Izi mobil, d.d., Kadrovska evidenca, 2010a.

V podjetju prevladujejo zaposleni v starostnem razredu nad 30 do 40 let. Njihovo število se je v letu 2009 še dodatno povečalo za 25 %. Hkrati se je za 10 % zmanjšalo število zaposlenih v starostnem razredu nad 20 do 30 let. Spremembe so posledica staranja zaposlenih in novih zaposlitev v starostnem razredu nad 20 do 30 let v letu 2009. V ostalih razredih se število zaposlenih ni spremenilo.

3.3 ANALIZA IZKORIŠČANJA DELOVNEGA ČASA

Zaposleni so delovni potencial, ki ga podjetje lahko boljše ali slabše izkoristi, odvisno od izkoriščanja delovnega časa. Izkoriščanje vpliva na uspešnost poslovanja, zato ga je potrebno spremljati in ocenjevati. Stopnjo izkoriščanja delovnega časa izračunamo na podlagi bilance sklada delovnega časa, kot razmerje med številom plačanih opravljenih delovnih ur in možnim letnim skladom delovnih ur (Pučko, 2005, str.69).

V Tabeli 15 prikazujem stopnjo izkoriščenosti delovnega časa podjetja Izimobil, d.d., v letu 2008 in 2009.

*Tabela 15: Stopnja izkorišč enosti delovnega č asa podjetja Izi mobil, d.d., na dan
31. 12. 2008
in 31. 12. 2009*

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Povprečno število zaposlenih	27,07	28,10	104
Število delovnih dni v letu	2.088	2.096	100
Možen letni sklad delovnih ur (a)	56.522	58.898	104
Število plačanih opravljenih delovnih ur (b)	56.508	58.795	104
Stopnja izkoriščenosti delovnega časa (b/a)*100	99,97	99,83	100

Vir: Izi mobil, d.d., Kadrovska evidenca, 2010a.

Stopnja izkoriščenosti delovnega časa je v obeh letih skoraj 100 %, kar pozitivno vpliva na uspešnost poslovanja.

4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovna funkcija je spoj medsebojno odvisnih nalog, ki so povezane z določenim predmetom poslovanja in jih opravljajo za to usposobljeni zaposleni oziroma nosilci nalog. Ena najstarejših klasifikacij funkcij, ki velja predvsem za industrijske organizacije, temelji na shemi poslovnega procesa, kjer so funkcije skupki opravil, ki ustrezajo posameznim fazam poslovnega procesa. Na podlagi te klasifikacije razlikujemo 4 temeljne poslovne funkcije: finančno, nabavno, proizvodno in prodajno (Lipičnik, 2005, str. 22-23).

Danes je v razvitih tržnih gospodarstvih temeljnih poslovnih funkcij več. Mihelčič (2004, str. 10) navaja kadrovske, tehnične, nabavne, proizvodne oziroma storitvene, ki ustvarjata poslovne učinke, ter prodajno in finančno funkcijo.

Poslovne funkcije delimo na osnovne in infrastrukturne. Prve so tiste, katerih učinek je namenjen zadovoljitvi potreb okolja, druge tiste, katerih učinek je namenjen delovanju podjetja. Za osnovne funkcije je značilno, da potekajo v nekem logičnem zaporedju, medtem ko so infrastrukturne med seboj povezane križno (Lipičnik, 2005, str. 23).

Vsako podjetje mora poslovne funkcije izbrati na podlagi dejavnosti, s katero se ukvarja. Izimobil, d.d., je storitveno podjetje, vendar storitve lahko zagotavlja samo tistim, ki najprej postanejo lastniki njegovega paketa. Trži torej storitve in proizvode. Organizirano ima nabavno, prodajno, finančno, tehnično in kadrovske funkcije. Proizvodna funkcija ni organizirana znotraj podjetja.

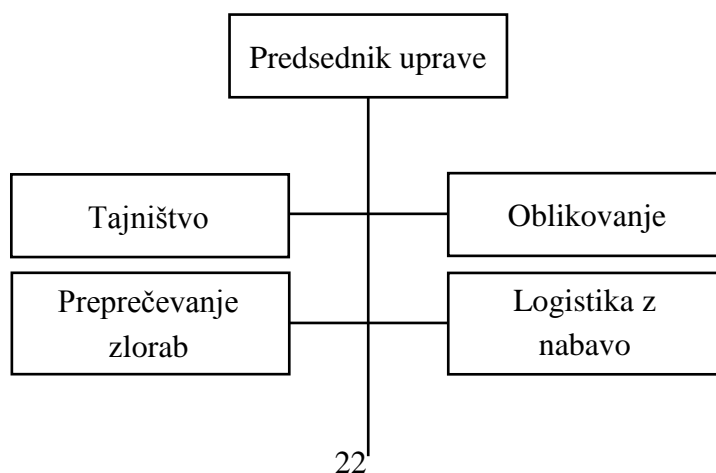
Izbrane poslovne funkcije so v podjetjih lahko organizirane različno. O njihovi organiziranosti nam več pove organizacijska struktura posameznega podjetja.

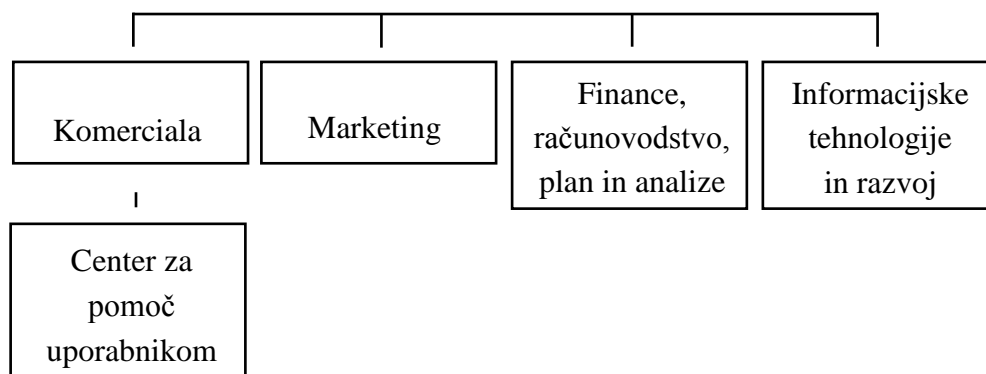
ORGANIZACIJSKA STRUKTURA PODJETJA

Organizacijska struktura je nepogrešljiv element vsakega podjetja. Oblikujejo jo naloge, nosilci nalog in njihova medsebojna razmerja. Prikazujemo jo grafično, v obliki organizacijskih shem ali organigramov. V njih s pravokotniki označujemo naloge in nosilce, s črtami pa definiramo medsebojne odnose (Lipičnik, 2005, str. 44-47).

Kadar je vsaka poslovna funkcija oblikovana v zaokrožene organizacijske nosilce oziroma področja, sektorje ali službe, govorimo o funkcijski organizacijski strukturi (Ivanko, 2002, str. 417-418). Kot je razvidno iz Slike 3, ki prikazuje organizacijsko shemo podjetja Izi mobil, d.d., ima to prav tako organizacijsko strukturo.

Slika 3: Organizacijska shema podjetja Izi mobil, d.d.





Vir: Izi mobil, d.d., Organizacijska struktura, 2010d.

V podjetju imajo službo za komercialo oziroma prodajo, marketing oziroma trženje, finance, računovodstvo, plan in analize ter informacijske tehnologije in razvoj. Zaradi nestabilnega okolja in hitrih sprememb imajo organizirane tudi 4 štabne enote: tajništvo, oblikovanje, logistiko z nabavo in preprečevanje zlorab. Ker gre za majhno podjetje, je organizacijska struktura ustrezna.

V analizi sledim poslovnemu procesu, zato analiziram nabavno in prodajno ter na koncu še finančno funkcijo, ki kot temeljna skrbi za financiranje vseh ostalih. Tehnične funkcije, ki je organizirana znotraj službe za informacijske tehnologije in razvoj, ločeno ne analiziram. Kot navaja Mihelčič (2004, str. 35) so naloge tehnične funkcije priskrba, priprava, vzdrževanje in varstvo delovnih sredstev. Analizo teh pa vključuje že analiza celotnih sredstev podjetja v drugem poglavju.

4.1 ANALIZA NABAVNE FUNKCIJE

Naloge nabavne funkcije so podjetju priskrbeti surovine, material, sestavne dele in tuje storitve v pravi količini, prave kakovosti, ob pravem času in za pravo ceno. Zraven sodijo tudi raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje politike nabave, načrtovanje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje, evidentiranje in analiziranje nabave. Nabava vpliva na uspešnost poslovanja z več vidikov, ki jih je potrebno spremljati. Med najpomembnejšimi so obseg in struktura nabave, tok in ritmičnost nabave, nabavne poti, dobavitelji in dobavni pogoji, nabavne cene in stroški nabave (Pučko, 2005, str. 74-75).

Podjetje Izi mobil, d.d., za izvajanje svoje dejavnosti nabavlja material in blago ter storitve. Nabava materiala in blaga je organizirana znotraj službe logistike z nabavo. Ker v podjetju proizvodna funkcija ni organizirana, podjetje večinoma nabavlja končne produkte oziroma blago, ki ga v službi logistike z nabavo pripravijo tudi za prodajo na trg. Kot sem navedla že v prvem poglavju, podjetje nima svoje infrastrukture, zato mora storitve zagotavljati skozi

infrastrukturo drugega operaterja. Storitve nabavlja pri podjetju Mobitel, d.d., nabava pa se izvaja na najvišjem nivoju v podjetju.

4.1.1 Obseg in struktura nabave

Obseg nabave moramo za analizo spremljati vrednostno. Strukturo nabave pa lahko spremljamo in ocenjujemo skozi različne strukture. Med napogostejše sodijo: po skupinah surovin oziroma materiala, po vrstah surovin oziroma materiala, po nabavnih trgih in po stopnji uvedenosti v našo proizvodnjo (Pučko, 2005, str. 76).

Strukturo nabave podjetja Izi mobil, d.d., v Tabeli 16 na naslednji strani spremljam po skupinah materiala in storitev.

Tabela 16: Obseg nabave v EUR in njena struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	5.936.426	100,00	4.304.775	100,00	73
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	371.308	6,25	382.704	8,89	103
Stroški storitev	5.565.118	93,75	3.922.071	91,11	70

Vir: Izi mobil, d.d.; Letno poročilo 2009, 2010b.

V obravnavanih letih je vrednost nabave prodanega oziroma porabljenega materiala in storitev padla za 27 %. Nabava storitev se je zmanjšala za 30 %, kar pomeni padec znotraj celotne strukture za 2,64 odstotne točke. Vrednost nabave porabljenega oziroma prodanega materiala in blaga je narasla za 3 % in je konec leta v celotni strukturi predstavljala 8,89 %.

V Tabeli 17 za primerjavo prikazujem še strukturo nabave podjetja Debitel, d.d.

Tabela 17: Obseg nabave v EUR in njena struktura v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	19.458.476	100,00	14.599.657	100,00	75
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	2.581.094	13,26	1.958.337	13,41	76
Stroški storitev	16.877.382	86,74	12.641.320	86,59	75

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Tudi v podjetju Debitel, d.d., je zaznati padec vrednosti nabave storitev. Hkrati s storitvami je pri njih padla tudi vrednost nabave materiala. Pri podjetju Izi mobil, d.d., se to ni zgodilo, ker so v letu 2009 na trg uvedli nov produkt, s katerim je bilo potrebno založiti prodajna mesta.

4.1.2 Obseg in struktura zalog

Obseg in tok nabave vplivata tudi na zaloge. Velikost zalog v posameznih podjetjih je odvisna od številnih dejavnikov. Najpomembnejši med njimi so dobavni rok, število razpoložljivih

dobaviteljev in njihova kakovost. Z večanjem zalog so vedno povezani tudi stroški in vsako podjetje teži k njihovem zniževanju (Kavčič, Klobučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 417).

V Tabeli 18 prikazujem obseg in strukturo zalog v podjetju Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 18: Obseg zalog v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Zaloge	178.457	100,00	158.400	100,00	89
Material	140.527	78,75	38.338	24,20	27
Trgovsko blago	37.930	21,25	120.062	75,80	317

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poroč ilo 2009, 2010b.

Konec leta 2009 je bila vrednost materiala v primerjavi z letom 2008 za 73 % nižja. Material je predstavljal 24,20 % vseh zalog. Vrednost trgovskega blaga je v enem obdobju narastla za 217 %. Trgovsko blago je predstavljal 75,80 % vseh zalog.

4.1.3 OBRAČANJE ZALOG

Eden izmed kazalnikov, ki kažejo ali je gospodarjenje z zalogami v podjetju ustrezno ali ne, je koeficient obračanja zalog. Kazalnik je smiselno primerjati v različnih obdobjih in s sorodnimi podjetji (Kavčič et al., 2007, str. 419-420).

V Tabeli 19 prikazujem izračun koeficienta obračanja zalog za podjetje Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 19: Koeficient obračanja zalog podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni odhodki (v EUR) (a)	6.894.947	5.283.971	77
Povprečno stanje zalog (v EUR) (b)	218.197	168.429	77
Koeficient obračanja zalog (c = a/b)	31,60	31,37	99
Dnevi vezave zalog (366 oz. 365/c)	11,58	11,63	100

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poroč ilo 2008, 2009; Izi mobil, d.d., Letno poroč ilo 2009, 2010b.

Koeficient obračanja zalog v podjetju Izi mobil, d.d., se je v letu 2009 znižal za 1 %. Vezava zalog se je iz 11,58 dni v letu 2008 povečala na 11,63 dni v letu 2009.

V Tabeli 20 na naslednji strani za primerjavo prikazujem koeficient obračanja zalog podjetja Debitel, d.d.

Tabela 20: Koeficient obračanja zalog podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni odhodki (v EUR) (a)	24.727.730	18.568.544	75
Povprečno stanje zalog (v EUR) (b)	672.701	585.321	87
Koeficient obračanja zalog (c = a/b)	36,76	31,72	86
Dnevi vezave zalog (366 oz. 365/c)	9,96	11,51	116

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Tudi v podjetju Debitel, d.d., je vezava zalog leta 2009 v povprečju znašala malenkost več kot 11 dni. V nasprotju s podjetjem Izi mobil, d.d., pa se je pri njih vezava v letu 2009 glede na leto 2008 dvignila za 16 %.

4.1.2 OBRAČANJE OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV

Nabavo je potrebno spremljati tudi skozi nabavne pogoje, ki jih postavljajo dobavitelji. Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev nam pove povprečen plačilni rok podjetja do dobaviteljev. Običajno naj bi se ujemal s koeficientom obračanja terjatev do kupcev. Če je od njega višji, to največkrat pomeni, da ima podjetje slabše pogoje pri plačilnih rokih, kot jih samo daje kupcem.

Izračun koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev zaradi primerjave prikazujem skupaj s koeficientom terjatev do kupcev znotraj analize prodajne funkcije v naslednjem poglavju.

4.2 ANALIZA PRODAJNE FUNKCIJE

Ustvarjanje ali nabava produktov in opravljanje storitev omogočata dosego dobička v podjetju šele, ko so produkti in storitve prodani. Pomembnost prodajne funkcije se v podjetju kaže tako pri načrtovanju kot realizaciji. Prodajna funkcija je tista, ki načrtuje možnosti prodaje in temu se prilagodijo ostale. Načrtovano prodajo mora tudi realizirati, saj neuresničevanje vodi v dodatne stroške, bodisi v obliki prevelikih zalog ali pomanjkanju produktov ali storitev. Odločitve

prodajne funkcije morajo biti zato najbolj premišljene, saj imajo največji vpliv na dobičkonosnost v podjetju (Kavčič et al., 2007, str.497-498). Kot nabava tudi prodaja na uspešnost poslovanja podjetja vpliva z več vidikov. Najpomembnejši med njimi so: obseg in struktura prodaje, tok prodaje, prodajne poti, kupci in njihove značilnosti ter prodajni pogoji, prodajni stroški in prodajne cene (Pučko, 2005, str. 111).

V podjetju Izi mobil, d.d., je prodajna funkcija organizirana znotraj službe komerciale. Edino lastno prodajno mesto podjetja je spletna trgovina. Poleg tega podjetje svoje produkte prodaja na bencinskih servisih, poštah, v trafikah, na bankomatih in v številnih trgovinah. V Sloveniji je skupaj več kot 3000 prodajnih mest, od avgusta 2010 pa tudi več kot 1000 na Hrvaškem. Zaposleni znotraj službe komerciale morajo zato skrbeti za redno izobraževanje in motiviranje prodajalcev na prodajnih mestih.

4.2.1 OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE

Obseg prodaje spremljamo vrednostno, strukturo pa z vidika številnih struktur prodaje, ki vplivajo na poslovno uspešnost. Med najpomembnejše sodijo struktura po prodajnih trgih, po vrstah prodaje in po vrstah produktov. Poleg tega so možna še številna merila, npr. po spolu kupcev, po starosti kupcev, po izobrazbi kupcev (Pučko, 2005, str. 112-113).

V podjetju Izi mobil, d.d., so v letih 2008 in 2009 produkte in storitve prodajali zgolj na slovenskem trgu. Ker razen spletne trgovine nimajo svojih prodajnih mest, je skoraj 99 % prodaje predstavljala prodaja preko posrednikov. V nadaljevanju bi bilo smiselno povečati odstotek prodaje preko spletne strani, saj so pri tem načinu prodaje stroški nižji vsaj za provizijo posrednikov.

4.2.2 DYNAMIKA PRODAJE

Prodajo je potrebno spremljati tudi v obdobjih, krajših od enega leta, saj neenakomerna razporeditev prodaje v času praviloma povzroča večje stroške in več težav za delo prodajnega osebja. S primerjanjem obsega v krajših obdobjih s povprečjem obsega v teh obdobjih spoznavamo dinamiko prodaje v podjetju. Odmiki od povprečnega obsega so posledica številnih objektivnih in subjektivnih dejavnikov. S preučevanjem je potrebno zanje poiskati vzroke, saj največkrat vplivajo na obseg zalog, terjatev do kupcev, višino potrebnih virov financiranja in stroškov poslovanja podjetja (Pučko, 2005, str. 114).

V Tabeli 21 prikazujem dinamiko prodaje podjetja Izi mobil, d.d., po mesecih v letih 2008 in 2009.

Tabela 21: Dinamika prodaje v EUR in njena struktura v % podjetja Izi mobil,

d.d.,

v letih 2008 in 2009

OBD OBJE	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
SKUPAJ	6.974.166	100,00	6.074.045	100,00	87
Povprečje	581.181	8,33	506.170	8,33	87
Januar	483.107	6,93	481.811	7,93	100

se nadaljuje

nadaljevanje

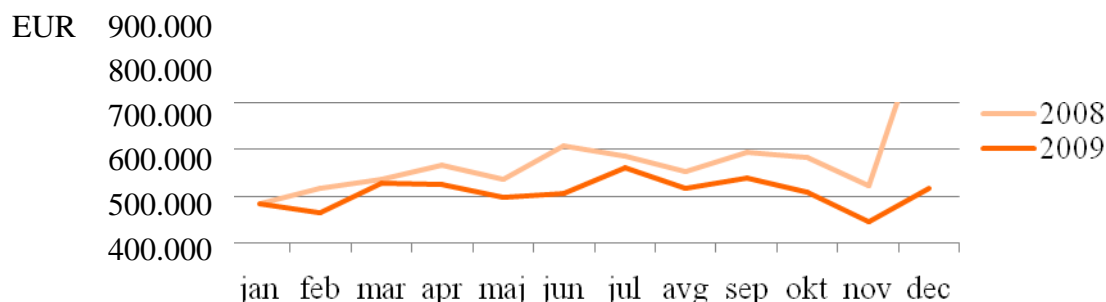
OBD OBJE	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Marec	535.666	7,68	527.690	8,69	99
April	564.982	8,10	523.093	8,61	93
Maj	534.585	7,67	495.323	8,15	93
Junij	607.183	8,71	504.223	8,30	83
Julij	584.171	8,38	559.503	9,21	96
Avgust	551.998	7,91	516.872	8,51	94
September	592.808	8,50	538.444	8,86	91
Oktober	581.473	8,34	507.280	8,35	87
November	520.054	7,46	443.400	7,30	85
December	902.001	12,93	514.215	8,47	57

Vir: Izi mobil, d.d., Interni podatki podjetja, b.l.

V letu 2008 je bila prodaja najboljša v mesecu decembru. Skok je posledica vrednosti storitev, ki jih je podjetje opravilo za konec leta 2008 ustanovljeno sorodno podjetje TOČKA.SI, d.o.o. Če te storitve iz prodaje izključim, ugotovim, da je najboljši mesec v letu 2008 junij, sledijo mu september, julij, oktober, april, avgust, december, marec, maj, november, ter na koncu še februar in januar. V letu 2009 je dinamika podobna. Najboljši je julij, sledijo mu september, december, oktober, avgust, marec, junij, april, maj, november ter na koncu zopet januar in februar.

Slika 4 prikazuje dinamiko prodaje podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009. Poleg odmika v decembru, ki sem ga obrazložila v prejšnjem odstavku, sta razvidna še dva: prvi že februarja, ko je leta 2008 prodaja presegla januarsko, leta 2009 pa je bila od nje nižja, drugi pa v juniju, ki je bil leta 2008 po prodaji najboljši mesec, v letu 2009 pa je padel na 7. mesto.

Slika 4: Dinamika prodaje v EUR podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009



Vir: Izi mobil, d.d., Interni podatki podjetja, b.l.

4.2.3 OBRAČANJE TERJATEV DO KUPCEV

Koeficient obračanja terjatev do kupcev nam pove, kolikokrat so se terjatve do kupcev obrnile v denarna sredstva v enem letu. Z njim analiziramo sposobnost posloводства pri izterjavi terjatev in plačilno sposobnost kupcev. Če število dni v letu delimo s koeficientom, dobimo povprečno dobo vezave terjatev do kupcev oziroma povprečni plačilni rok (Igličar, 2009, str.29-31).

Smiselno je, da je plačilni rok kupcev izravnán s plačilnim rokom obveznosti do dobaviteljev, zato v Tabeli 22 primerjam koeficient obračanja terjatev do kupcev s koeficientom obračanja obveznosti do dobaviteljev.

Tabela 22: Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev in terjatev podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Prihodki od prodaje (v EUR) (a)	6.974.166	6.074.045	87
Stroški blaga, materiala in storitev (v EUR) (b)	5.936.426	4.304.775	73
Povprečno stanje terjatev do kupcev (v EUR) (c)	657.745	597.335	91
Povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev (v EUR) (d)	1.700.963	1.917.929	113
Koeficient obračanja terjatev do kupcev ($e = a/c$)	10,60	10,17	96
Dnevi vezave terjatev do kupcev (366 oz. 365/e)	34,52	35,89	104
Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev ($f = b/d$)	3,49	2,24	64
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev (366 oz. 365/f)	104,87	162,62	155

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2008, 2009; Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je v letu 2009 zmanjšal za 4 %. Posledično so se za 4 % zvišali dnevi vezave terjatev do kupcev. Te so bile leta 2009 v povprečju vezane 35,89 dni. Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev je bil že leta 2008 precej nižji od koeficienta obračanja terjatev do kupcev, leta 2009 pa se je znižal še za dodatnih 36 %. Obveznosti do dobaviteljev so bile leta 2009 v povprečju vezane 162,62 dni. Podjetje torej v povprečju plačuje v 4,5-krat daljšem roku kot njemu plačujejo kupci. Vzrok so dobri pogoji, ki si jih je izborilo posloводство pri svojih dobaviteljih in neplačevanje spornih terjatev, ki jih podrobno razlagam v petem poglavju.

4.3 ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE

Finačna funkcija je ena izmed štirih temeljnih poslovnih funkcij. Kot infrastrukturna funkcija mora sodelovati z vsemi poslovnimi funkcijami v podjetju.

Po Kodeksu poslovnofinančnih načel (Slovenski inštitut za revizijo, 1996, str. 7-8) so dejavnosti finančne funkcije predvsem predložitev načrtov financiranja podjetja in njihova uresničitve, predložitev in izvedba finančnih odločitev podjetja in izvedba plačilnega prometa v podjetju. Velika odgovornost finančne funkcije za dolgoročno uspešnost poslovanja pa se kaže v temeljni odgovornosti za plačilno sposobnost podjetja.

Naloga finančne funkcije je namreč zagotavljanje optimalne usklajenosti med razpoložljivimi in potrebnimi denarnimi sredstvi. Gre torej za "nabavo in prodajo" denarja, saj je denar temeljna kategorija finančne funkcije. Kadar v podjetju denarja ni dovolj, je naloga finančne funkcije, da ga pridobi, kadar je denarja preveč, da ga čim bolj dobičkonosno naloži (Kavčič et al., 2007, str.553-555).

Pučko (2005, str. 126-127) loči pasivno in aktivno financiranje. Pasivno financiranje se nanaša na nabavljanje finančnih sredstev in ustvarja določeno strukturo obveznosti do virov sredstev, aktivno financiranje pa se nanaša na vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja in ustvarja določeno strukturo sredstev. Temelj za analizo finančne funkcije je tako bilanca stanja. Opazovanje financiranja je osredotočeno predvsem na odkrivanje neravnovesij v razmerjih med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, ki pomembno vplivajo na uspešnost podjetja in tveganje, ki mu je le-to izpostavljeno.

V podjetju Izimobil, d.d., je finančna funkcija organizirana znotraj službe za finance, računovodstvo, plan in analize. Svoje naloge v službi izvajajo na programski opremi Microsoft Business Solutions - Navision, ki finančno funkcijo povezuje z vsemi ostalimi v podjetju.

4.2.3 ANALIZA OBEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Obveznosti do virov sredstev kažejo izvor sredstev podjetja. Viri sredstev so številne pravne in fizične osebe, ki so podjetju s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočile pridobitev sredstev; vlagatelji kapitala, posojilodajalci, dobavitelji, zaposleni itd. Vrednost obveznosti do virov sredstev v podjetju mora biti v vsakem trenutku enaka vrednosti sredstev (Zaman Groff et al., 2007, str. 71-72). Obveznosti do virov sredstev z vidika lastnine delimo na lastne ali nevračljive vire, kamor sodi kapital, in tuje ali vračljive vire, kamor sodijo dolgovi. Delitev po ročnosti pa loči dolgoročne in kratkoročne vire (Turk, 2006, str. 209).

V Tabeli 23 na naslednji strani prikazujem obseg obveznosti do virov sredstev in njihovo strukturo podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 23: Obseg obveznosti do virov sredstev v EUR podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31-12-2008 in 31-12-2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	2.751.280	3.420.572	124
KAPITAL	120.011	961.580	801
Vpoklicani kapital	84.962	112.671	133
Kapitalske rezerve	595.224	1.604.998	270
Prenešeni čisti poslovni izid	-677.648	-559.584	83
Čisti poslovni izid posl. leta	117.473	-196.505	-
Rezervacije in dolgoročne PČR	0	0	-
Dolgoročne obveznosti	374.624	290.000	77
Dolgoročne finančne obv.	374.624	290.000	77
Kratkoročne obveznosti	2.256.645	2.168.992	96
Kratkoročne finančne obv.	63.364	200.000	316
Kratkoročne poslovne obv.	2.193.281	1.968.992	90

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Skladno s povečanjem sredstev v opazovanem obdobju za 24 % so se povečale tudi obveznosti do njihovih virov. Zaradi dokapitalizacije z razpisom novih delnic v marcu 2009 se je osnovni kapital podjetja z razpisom tretje prodaje emisije delnic, kljub prenešeni čisti izgubi in čisti izgubi poslovnega leta, povečal za 701 %. Dolgoročne obveznosti, ki so konec leta 2009 predstavljale obveznosti do banke in druge družbe s posojili z nominalno obrestno mero 6 %, so se zmanjšale za 23 %. Kratkoročne obveznosti so se zmanjšale za 4 %. Med kratkoročnimi obveznostmi so se poslovne obveznosti zmanjšale za 10 %, finančne pa povečale za kar 216 %. Dvig je posledica obveznosti po kreditni pogodbi, sklenjeni pri domači poslovni banki, z nominalno letno obrestno mero v višini 6 %.

Za ocenjevanje strukture obveznosti do virov sredstev sta pomembna kazalnika stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti, ki pokažeta stopnjo kapitala oziroma dolgov. Po izkustvenem priporočilu mora biti stopnja kapitalizacije vsaj 0,5, saj naj podjetje ne bi imelo več kot polovico obveznosti do tujih virov (Pučko, 2005, str.129-130). Vendar prave oziroma optimalne velikosti ne moremo določiti tako enostavno. Kot navaja Igličar (2009, str. 23-24) je za posojilodajalce pomembno, da je stopnja zadolženosti čim nižja. Z večanjem obsega

zadolženosti se namreč povečuje tveganje, da podjetje v primeru poslabšanja poslovanja ne bo sposobno plačevati obresti in vračati dolgov. Na drugi strani lastnikom kapitala običajno ustreza večji delež dolgov v financiranju, saj obresti predstavljajo davčni ščit. Vendar pa je dodatno zadolževanje smiselno le, dokler podjetje z dodatnimi sredstvi dosega donos, ki je večji od obrestne mere, po kateri so najeli posojila. Na odločitev o deležu kapitala oziroma dolgov v virih financiranja torej pomembno vpliva tudi razmerje med obrestno mero in pričakovanjem lastnikov glede donosnosti kapitala. Poleg omenjenih kazalnikov, ki jih SRS 29 pozna kot stopnjo lastniškosti financiranja in stopnjo dolžniškosti financiranja, velja spremljati še naslednje temeljne kazalnike stanja financiranja: stopnjo dolgoročnosti financiranja in stopnjo kratkoročnosti financiranja ter koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja oziroma kazalnik finančnega vzvoda (Slovenski inštitut za revizijo, 2005).

V Tabeli 24 prikazujem temeljne kazalnike financiranja podjetja Izi mobil, d.d.

*Tabela 24: Temeljni kazalniki financiranja podjetja Izi mobil, d.d., na dan
31.12.2008
in 31.12.2009*

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Lastni viri (kapital) (v EUR) (a)	120.011	961.580	801
Tuji viri (PČR + dolgovi) (v EUR) (b)	2.631.269	2.458.992	93
Dolgoročne obveznosti (v EUR) (c)	494.635	1.251.580	253
Kratkoročne obveznosti (v EUR) (d)	2.256.645	2.168.992	96
Obveznosti do virov sredstev (v EUR) (e)	2.751.280	3.420.572	124
Stopnja kapitalizacije (a/e)	0,04	0,28	644
Stopnja zadolženosti (b/e)	0,96	0,72	75
Stopnja dolgoročnosti financiranja (c/e)	0,18	0,37	204
Stopnja kratkoročnosti financiranja (d/e)	0,82	0,63	77
Kazalnik finančnega vzvoda (b/a)	21,93	2,56	12

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Stopnja kapitalizacije oziroma lastniškosti financiranja je konec leta 2009 znašala 0,28. Vrednost ni ustrezna, saj naj bi se le-ta v storitvenih podjetjih gibala med 0,10 in 0,15, v podjetjih, ki se ukvarjajo s trgovino, pa med 0,20 in 0,30. Stopnja zadolženosti oziroma stopnja

dolžniškosti financiranja posledično znaša 0,72. Stopnja dolgoročnosti financiranja je bila konec leta 2009 za 104 % večja kot leto prej in je znašala 0,37. Kljub povečanju podjetje svoje poslovanje še vedno financira pretežno s kratkoročnimi viri, kar pomeni veliko tveganje kratkoročne plačilne sposobnosti. Kazalnik finančnega vzvoda se je zmanjšal za 88 %. Zmanjšanje je predvsem posledica povečanja deleža kapitala v obveznostih do virov sredstev za 544 %. Kljub temu je kazalnik še vedno zelo visok, saj znaša 2,56. Podjetje torej močno izkorišča finančni vzvod, saj ima na 1 EUR kapitala 2,56 EUR dolgov. Hkrati je podjetje prezadolženo oziroma ima premalo lastnih virov. Priporočljiva vrednost kazalnika v praksi je namreč 0,5 ali manj. Dobiček se zato v prihodnjih letih ne sme deliti, ampak mora ostati nerazporejen.

Igličar (2009, str. 23-24) meni, da je vrednost kazalnikov odvisna tudi od panoge in države, v kateri podjetje posluje. V Tabeli 25 zato prikazujem tudi temeljne kazalnike financiranja za podjetje Debitel, d.d.

*Tabela 25: Temeljni kazalniki financiranja podjetja Debitel, d.d., na dan
31.12.2008
in 31.12.2009*

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Lastni viri (kapital) (v EUR) (a)	10.358.806	7.572.520	73
Tuji viri (PČR + dolgovi) (v EUR) (b)	1.744.444	1.373.087	79
Dolgoročni viri (v EUR) (c)	10.551.011	7.767.465	74
Kratkoročni viri (v EUR) (d)	1.552.239	1.178.142	76
Obveznosti do virov sredstev (v EUR) (e)	12.103.250	8.945.607	74
Stopnja kapitalizacije (a/e)	0,86	0,85	99
Stopnja zadolženosti (b/e)	0,14	0,15	106
Stopnja dolgoročnosti financiranja (c/e)	0,87	0,87	100
Stopnja kratkoročnosti financiranja (d/e)	0,13	0,13	103
Kazalnik finančnega vzvoda (b/a)	0,17	0,18	108

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Podjetje Debitel, d.d., vodi precej bolj konzervativno finančno politiko, kar kažejo vsi temeljni kazalniki financiranja. Podjetje se financira pretežno z lastnimi viri, ima velik delež dolgoročnih

dolgov, kar zmanjšuje tveganje kratkoročne plačilne sposobnosti in ne izkorišča finančnega vzvoda.

4.2.5 Analiza plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost podjetja ugotavljamo s kazalniki vodoravnega finančnega ustroja oziroma kazalniki plačilne sposobnosti, pri katerih primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev (Igličar, 2009, str. 27).

SRS 29 med pomembnejše kazalnike plačilne sposobnosti uvršča koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev oziroma koeficient finančne stabilnosti, koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih sredstev oziroma kratkoročni koeficient, koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti oziroma pospešeni koeficient in koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti oziroma hitri koeficient (Slovenski inštitut za revizijo, 2005).

Koeficient finančne stabilnosti prikazuje razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročnimi sredstvi. Praviloma naj bi podjetje za zagotavljanje finančne stabilnosti poslovanja vsa dolgoročna sredstva financiralo z dolgoročnimi viri sredstev in vrednost kazalnika naj bi se gibala okrog 1. Ker se tudi med kratkoročnimi sredstvi pojavlja nek stalen obseg zalog, je priporočljivo, da je vrednost kazalnika večja od 1, saj naj bi se tudi ta "trajna" gibljiva sredstva financirala z dolgoročnimi viri (Igličar, 2009, str. 28-29). Teoretični normativ se giblje med 1,4 in 1,6 (Robnik, 2010).

Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. O pravi vrednosti je težko govoriti, praviloma pa posojilodajalci pričakujejo vrednost večjo od 2. Velikost je zelo odvisna tudi od panoge, saj je v določenih potrebno imeti več zalog in terjatev kot v drugih, kar posledično pomeni večjo vrednost kazalca (Igličar, 2009, str. 28-29). V praksi je dober izračun med 1 in 1,5 (Robnik, 2010).

Pospešeni koeficient prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi, iz katerih so izločene zaloge, in kratkoročnimi obveznostmi in naj bi znašal vsaj 1. Ker v števcu vsebuje zgolj denarna sredstva in kratkoročne terjatve, je boljše merilo plačilne sposobnosti kot kratkoročni koeficient (Igličar, 2009, str. 28-29). V praksi je za poslovanje podjetja ustrezna že vrednost 0,8 (Robnik, 2010).

Še zahtevnejši pri izbiri kategorij sredstev, ki vplivajo na plačilno sposobnost podjetja, je hitri koeficient. Ta v števcu vključuje zgolj likvidna sredstva in kaže, kakšna je plačilna sposobnost podjetja na zelo kratek rok. Kazalnik naj bi bil manjši od 1, saj kratkoročne obveznosti v povprečju zapadejo v plačilo v času do enega leta, zato ni smiselno, da ima podjetje toliko denarnih oziroma likvidnih sredstev (Zaman Groff et al., 2007, str. 295). Teoretični normativ je vrednost 0,5, vendar je v praksi za poslovanje podjetja ustrezna že vrednost 0,2 (Robnik, 2010).

V tabeli 26 na naslednji strani prikazujem temeljne kazalnike plačilne sposobnosti podjetja Izi mobil, d.d.

Tabela 26: Temeljni kazalniki plač ilne sposobnosti podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31.12.2008 in 31.12.2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Dolgoročna sredstva (v EUR) (a)	2.751.280	3.420.572	124
Kratkoročna sredstva (v EUR) (b)	1.371.554	1.827.399	133
Zaloge (v EUR) (c)	178.457	158.400	89
Denarna sredstva (v EUR) (d)	34.974	7.496	21
Dolgoročne obveznosti (v EUR) (e)	494.635	1.251.580	253
Kratkoročne obveznosti (v EUR) (f)	2.256.645	2.168.992	96
Koeficient finančne stabilnosti (e/a)	0,18	0,37	204
Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti (b/f)	0,61	0,84	139
Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti ((b-c)/f)	0,53	0,77	146
Hitri koeficient plačilne sposobnosti (d/f)	0,02	0,00	22

Vir: Izi mobil, d.d.; Letno poroč ilo 2009, 2010b.

Koeficient finančne stabilnosti je bil konec leta 2009 za 104 % višji kot konec leta 2008, vendar je z vrednostjo 0,37 še vedno pod priporočeno višino. Podjetje ima z vsemi dolgoročnimi dolgovi pokritih le 37 % dolgoročnih sredstev, zato je izpostavljeno nastanku nelikvidnosti, saj kar 63 % svojih dolgoročnih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Ker je vrednost tega koeficienta pri najemu posojila za banke pomembna, se podjetju v nadaljevanju lahko zgodi, da željenega posojila ne bo dobilo ali bo primorano posojilo zavarovati z višjo vrednostjo premoženja ter plačevati višjo obrestno mero. Kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti je zrastel za 39 % in je konec leta 2009 znašal 0,84, kar pomeni, da so kratkoročna sredstva v celoti financirana s kratkoročnimi viri. V teoriji naj bi bila vrednost 2, v praksi med 1 in 1,5, vendar podjetje te vrednosti ne dosega. Pospešeni koeficient plačilne sposobnosti je konec leta 2009 znašal 0,77. To pomeni, da v primeru unovčenja vseh kratkoročnih sredstev brez zalog, podjetje lahko poravnava 77 % svojih kratkoročnih obveznosti, kar je zelo blizu priporočenemu normativu v praksi. Hitri koeficient se je konec leta 2009 zmanjšal za 78 % in s tem močno približal 0. Pomeni, da je podjetje na dan 31. 12. 2009 sposobno poravnati zgolj 0,3 % vseh svojih kratkoročnih obveznosti. Vsi koeficienti, z izjemo hitrega koeficienta, se torej gibljejo proti priporočenim vrednostim, vendar zaenkrat ostajajo pod njimi, kar lahko prinese težave pri ohranjanju likvidnosti.

4.4 KRATA NARPIČNA IN VODORAVNA ANALIZA FINANČNE FUNKCIJE V PROSTORU IN ČASU

V Tabeli 27 prikazujem glavne kazalnike podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., iz analize finančne funkcije.

Tabela 27: Kazalniki in njihov časovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009

POSTAVKA	2009		Indeks 09/08	
	Izimobil	Debitel	Izi mobil	Debitel
Stopnja kapitalizacije	0,28	0,85	644	99
Stopnja zadolženosti	0,72	0,15	75	106
Stopnja dolgoročnosti financiranja	0,37	0,87	204	100
Stopnja kratkoročnosti financiranja	0,63	0,13	77	103
Kazalnik finančnega vzvoda	2,56	0,18	12	108

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b, Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Pri podjetju Debitel, d.d., so spremembe vseh kazalnikov nižje od 10 %, pri podjetju Izi mobil, d.d., pa so nihanja precej večja. Podjetji kljub delovanju v isti panogi in državi vodita precej različni finančni politiki. Finančna politika podjetja Izi mobil, d.d., je v primerjavi s politiko podjetja Debitel, d.d., zelo tvegana. Kljub povečanju osnovnega kapitala je stopnja zadolženosti še vedno previsoka, enako velja za stopnjo kratkoročnosti financiranja in kazalnik finančnega vzvoda.

5 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Poslovni uspeh je poslovni izid, ki ga podjetje prikazuje v Izkazu poslovnega izida. To je temeljni računovodski izkaz, ki skozi prihodke in odhodke prikazuje nastajanje poslovnega izida v določenem obdobju (Pučko, 2005, str. 148-149).

5.1 ANALIZA PRIHODKOV

Prihodki so prodajna vrednost prodanih količin, zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke. Iz njih je izločen davek na dodano vrednost. Delimo jih na poslovne prihodke, finančne prihodke in druge prihodke (Zaman Groff et al., 2007, str. 118-123).

Poslovne prihodke sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov, storitev, trgovskega blaga in materiala in drugi poslovni prihodki, ki izhajajo iz naslova popustov. Ugotavljajo se na podlagi zaračunane prodaje oziroma fakturirane realizacije. Finančni prihodki so prihodki, povezani s finančnimi naložbami podjetja in predstavljajo znesek prejetih obresti iz naslova pozitivnega stanja na transakcijskem računu in zaračunane obresti kupcem. Drugi oziroma izredni prihodki nastanejo ob izrednem povečanju sredstev ali izrednem zmanjšanju obveznosti do virov sredstev in izhajajo iz naslova prejetih odškodnin, prejetih sredstev za marketinške aktivnosti, izravnave in drugih prihodkov (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 5).

V Tabeli 28 prikazujem obseg in strukturo prihodkov podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 28: Obseg prihodkov v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
PRIHODKI	7.037.285	100,00	6.155.410	100,00	87
Poslovni prihodki	7.032.405	99,93	6.150.058	99,91	87
Čisti prihodki od prodaje	6.974.166	99,10	6.074.045	98,68	87
Drugi poslovni prihodki	58.239	0,83	76.013	1,23	131
Finančni prihodki	1.126	0,02	1.537	0,02	137
Finančni prihodki iz danih posojil	0	0,00	1.078	0,02	-
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	1.126	0,02	459	0,01	41
Drugi prihodki	3.754	0,05	3.815	0,06	102

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Podjetje Izi mobil, d.d., je v letu 2009 ustvarilo 6.079.397 EUR prihodkov, kar je 13 % manj kot v letu 2008. Zmanjšanje prihodkov je posledica padca poslovnih prihodkov, ki predstavljajo 99,91 % vseh prihodkov. Čisti prihodki so se zmanjšali za 13 % in so leta 2009 predstavljali 98,68 % vseh prihodkov, drugi poslovni prihodki so se povečali za 31 %. Finančni prihodki in drugi prihodki kljub povečanju v letu 2009 predstavljajo v strukturi zanemarljiv delež. Prvi so se leta 2009 povečali za 37 %, drugi za 2 %.

5.2 ANALIZA ODHODKOV

Odhodki so nasprotje prihodkom in jih poenostavljeno lahko obravnavamo kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov. Nanašajo se namreč na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, hkrati pa vključujejo tudi nekatere druge postavke. Delimo jih na poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke (Zaman Groff et al., 2007, str. 108-118).

Poslovne odhodke v podjetju Izimobil, d.d., predstavlja skupek nabavne vrednosti porabljenega materiala, stroškov porabljenega materiala, stroškov storitev, stroškov dela, odpisi vrednosti in drugi poslovni odhodki. Finančni odhodki predstavljajo odhodke za obresti iz nepravočasno plačanih davkov in prispevkov, pridobljenih posojil poslovne banke in druge družbe, nepravočasno poravnanih obveznosti do dobaviteljev in odhodke iz naslova predčasnih plačil obveznosti kupcev. Druge odhodke predstavlja v veliki večini odhodek za sporne obveznosti iz naslova preveč zaračunanih storitev dobavitelja Mobitel, d.d., zaradi kršenja prepovedi škarij cen ter odhodki iz naslova zlorab kreditnih kartic, uskladitve stanja zalog, negativnih tečajnih razlik in druge neobičajne postavke (Izi mobil, d.d., 2010c, str. 5-6).

V Tabeli 29 prikazujem obseg in strukturo odhodkov podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 29: Obseg odhodkov v EUR in njihova struktura v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
ODHODKI	6.919.812	100,00	6.351.915	100,00	92
Poslovni odhodki	6.894.947	99,64	5.283.971	83,19	77
Stroški blaga, materiala in storitev	5.936.426	85,79	4.304.775	67,77	73
Stroški dela	882.061	12,75	909.282	14,32	-
Odpisi vrednosti	61.188	0,88	67.822	1,07	111
Drugi poslovni odhodki	15.272	0,22	2.092	0,03	14
Finančni odhodki	19.270	0,28	142.951	2,25	742
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	11.769	0,17	34.548	0,54	-

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	7.501	0,11	108.403	1,71	1.445
Drugi odhodki	5.595	0,08	924.993	14,56	16.532

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poroč ilo 2009, 2010b.

Odhodki so v letu 2009 znašali 6.351.915 EUR, kar pomeni 8 % padec glede na leto 2008. Poslovni odhodki so padli za 23 %, njihov delež v strukturi celotnih odhodkov pa je iz 99,64 % padel na 83,19 %. Finančni odhodki so se povečali za 642 %, kjer večino zneska predstavljajo zamudne obresti za že omenjene sporne obveznosti iz preveč zaračunanih storitev dobavitelja Mobitel, d.d. Le-te so krive tudi za skok drugih odhodkov in povečanje njihovega deleža v strukturi celotnih odhodkov na kar 14,56 %.

5.3 ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Poslovni izid dobimo na podlagi razlike med prihodki in odhodki. Če so prihodki večji od odhodkov, dobimo dobiček, v nasprotnem primeru izgubo. Poslovni izid ugotavljamo in prikazujemo stopenjsko oziroma ločeno po vsebinskih skupinah. Najprej od poslovnih prihodkov odštejemo poslovne odhodke in tako dobimo poslovni izid iz poslovanja. Poslovemu izidu iz poslovanja prištejemo finančne prihodke in ga zmanjšamo za finančne odhodke. Tako dobimo poslovni izid iz rednega delovanja. V tretji stopnji poslovnemu izidu iz rednega delovanja prištejemo še druge prihodke, odštejemo druge odhodke in končni rezultat je celotni poslovni izid podjetja, ustvarjen v obračunskem obdobju. Ko od dobljenega odštejemo še davke, dobimo čisti poslovni izid poslovnega leta (Zaman Groff et al., 2007, str. 261-267).

Analiza poslovnega uspeha se nanaša tudi na spremljanje in ocenjevanje strukture po elementih delitve celotnega prihodka (Pučko, 2005, str. 149). V Tabeli 30 prikazujem poslovni izid in njegovo strukturo po elementih delitve celotnega prihodka podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 30: Poslovni izid v EUR in njegova struktura po elementih delitve celotnega prihodka v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Prihodki	7.037.285	100,00	6.155.410	100,00	87
Poslovni prihodki	7.032.405	99,93	6.150.058	99,91	87

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Poslovni odhodki	6.894.947	97,98	5.283.971	85,84	77
Poslovni izid iz poslovanja	137.458	1,95	866.087	14,07	630
Finančni prihodki	1.126	0,02	1.537	0,02	137
Finančni odhodki	19.270	0,27	142.951	2,32	742
Poslovni izid iz rednega delovanja	119.314	1,70	724.673	11,77	607
Drugi prihodki	3.754	0,05	3.815	0,06	102
Drugi odhodki	5.595	0,08	924.993	15,03	16.532
Celotni poslovni izid	117.473	1,67	-196.505	-3,19	-
Davek iz dobička	0	0,00	0	0,00	-

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2008	%	2009	%	Indeks 09/08
Odloženi davki	0	0,00	0	0,00	-
Čisti poslovni izid	117.473	1,67	-196.505	-3,19	-

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Poslovni odhodki so leta 2008 znašali 97,98 % vseh prihodkov, leta 2009 pa so zaradi 33 % padca znašali 85,84 %. Posledično je za 530 % narasel poslovni izid iz poslovanja. Donos poslovnega dela se je tako iz 1,95 % v letu 2008 povečal na 14,07 % v letu 2009. Donos je dober, saj naj bi se višina gibala okrog 10 %. Zaradi povečanja finančnih odhodkov, ki so leta 2009 predstavljali 2,32 % celotnih prihodkov, je delež poslovnega izida iz rednega delovanja v letu 2009 nižji od deleža poslovnega izida iz poslovanja v celotnih prihodkih, in znaša 11,77 %. V letu 2008 je znašal zgolj 1,67 %. Kljub vsemu je podjetje leta 2008 poslovalo z dobičkom, leta 2009 z izgubo. Razlog so že večkrat omenjene sporne obveznosti, ki jih podjetje prikazuje med drugimi odhodki.

5.4 ANALIZA RAZLIKE V CENI

Pri trgovcih, ki kupujejo blago ali storitve z namenom nadaljnje prodaje, na doseganje poslovnega izida pomembno vpliva razlika v ceni. To je razlika med nabavno in prodajno ceno blaga oziroma storitev, s katero trgovec pokriva svoje stroške poslovanja in ustvarja pozitiven ali negativen poslovni izid.

V Tabeli 31 prikazujem razliko v ceni podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009. V izračunu so upoštevani celotni stroški storitev, saj glede na dejavnost podjetja predpostavljam, da večino teh predstavljajo stroški storitev, opravljenih v omrežju podjetja Mobitel, d.d.

Tabela 31: Dosežena razlika v ceni v % podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Prihodki od prodaje proizvodov in storitev (v EUR)	6.974.166	6.074.045	87
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala (v EUR)	176.678	269.186	152
Stroški storitev (v EUR)	5.565.118	3.922.071	70
Razlika v ceni (% RVC)	17,67	31,00	175

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Razlika v ceni je v letu 2009 narastla za 75 % v primerjavi z letom prej in je znašala 31 %. Ker stroški storitev, opravljenih v omrežju podjetja Mobitel, d.d., predstavljajo večino in ne 100 %, se z zmanjševanjem njihovega deleža odstotek razlike v ceni povečuje in je dejansko še nekoliko višji kot 31 %.

V Tabeli 32 za primerjavo prikazujem še razliko v ceni podjetja Debitel, d.d.

Tabela 32: Dosežena razlika v ceni v % podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Prihodki od prodaje proizvodov in storitev (v EUR)	25.417.291	18.967.022	75
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala (v EUR)	2.581.094	1.958.337	76
Stroški storitev (v EUR)	16.877.382	12.641.320	75
Razlika v ceni (% RVC)	23,44	23,03	98

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Razlika v ceni je v letu 2009 padla za 2 % in je znašala 23,03 %, kar je skoraj 7 % manj kot pri podjetju Izi mobil, d.d.

6 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Sam poslovni izid ali poslovni uspeh poslovanja še ni mera uspešnosti poslovanja, saj predstavlja zgolj absolutni rezultat. Pri ocenjevanju uspešnosti poslovanja nas zanima relativni rezultat, torej rezultat v primerjavi s sredstvi, potrebnimi za njegovo doseganje. Bistvo uspešnega poslovanja je namreč uspešno gospodarjenje. Zato velja, da uspešnost poslovanja odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja oziroma "minimax načelo", ki ga razumemo kot doseganje danih rezultatov z minimalno porabo sredstev ali z dano porabo sredstev doseganje maksimalnih rezultatov. Ker rezultatov in sredstev ne moremo izraziti enolično, poznamo več delnih mer uspešnosti poslovanja oziroma kazalnikov uspešnosti poslovanja. Med temeljne sodijo produktivnost dela, ekonomičnost oziroma gospodarnost in dobičkonosnost oziroma rentabilnost (Čater, 2010, str. 21).

Posamezni kazalniki oziroma delne mere uspešnosti z vidika temeljnega kriterija gospodarjenja, ki je za podjetja v razvitem tržnem gospodarstvu dobiček, niso enakovredne. Najbolj celovita mera v tem primeru je rentabilnost. Kljub temu velja pri analizi uspešnosti izhajati iz vseh treh delnih mer, saj je rentabilnost tesno povezana z ekonomičnostjo, ta pa s produktivnostjo (Tekavčič, 2002, str. 668).

6.1 PRODUKTIVNOST DELA

Produktivnost dela je razmerje med ustvarjeno količino proizvodov ali storitev in porabljeno količino dela. Načelo produktivnosti dela zahteva doseganje čim večje količine poslovnih učinkov oziroma proizvodov in storitev v enoti delovnega časa (Čater, 2010, str. 23-24).

Zaradi raznovrstnih poslovnih učinkov njihovih količin med sabo ne moremo seštevati. Količino poslovnih učinkov zato pogosto ugotovljamo na podlagi metode stalnih cen oziroma vrednostne metode, pri kateri količino nadomestimo s poslovnimi prihodki.

Upoštevanje prihodkov namesto količine ustvarjenih poslovnih učinkov zamegli bistvo produktivnosti, ki naj bi bila naravni kazalnik poslovanja. Pogosto privede tudi do napačne interpretacije, saj se zaradi zvišanja prodajnih cen lahko produktivnost dela poveča tudi takrat, ko se proizvodnja in fizični obseg prodaje zmanjšujeta (Tekavčič, 2002, str. 669). Zato je potrebno pri razlagi kazalnika navedeno upoštevati.

Porabljeno količino dela izrazimo na več načinov: kot ure, dneve, mesece ali celotno število zaposlenih v določem letu ter kot čas tistih, ki so neposredno povezani z nastajanjem poslovnih učinkov ali kot čas vseh delavcev. Katerega izberemo, je odvisno od tega, kaj želimo analizirati (Tekavčič, 2002, str. 669).

Na produktivnost dela vpliva pet skupin dejavnikov: tehnično-tehnološki, organizacijski, človeški, naravni in družbeni. Med tehnično-tehnološke med drugim sodijo tehnična delitev dela, tehnična opremljenost dela, narava tehnološkega procesa, standardizacija, tipizacija, kooperacija in specializacija, med organizacijske izkoriščenost zmogljivosti in izkoriščenost delovnega časa ter med človeške strokovna usposobljenost in intenzivnost dela (Tekavčič, 2002, str. 669).

V Tabeli 33 prikazujem izračun produktivnosti dela za podjetje Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 33: Produktivnost dela podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni prihodki (v EUR) (a)	7.032.405	6.150.058	87
Povprečno število zaposlenih (b)	27,07	28,10	104
Produktivnost dela (v EUR/zaposlenega) (a/b)	259.786	218.863	84

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

V letu 2009 se je produktivnost dela v primerjavi z letom 2008 znižala za 16 % oziroma za 40.923 EUR. Znižali so se poslovni prihodki, povprečno število zaposlenih pa se je povečalo. V Tabeli 34 za primerjavo prikazujem produktivnost podjetja Debitel, d.d., v istem obdobju.

Tabela 34: Produktivnost dela podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni prihodki (v EUR) (a)	26.495.712	19.423.971	73
Povprečno število zaposlenih (b)	52,53	50,37	96
Produktivnost dela (v EUR/ zaposlenega) (a/b)	504.392	385.626	76

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Produktivnost dela se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 znižala tudi v podjetju Debitel, d.d., in sicer za 24 % oziroma za 18.766 EUR.

Produktivnost dela v podjetju Izi mobil, d.d., je za 44 % nižja kot pri podjetju Debitel, d.d. Na slabšo produktivnost verjetno najbolj vplivajo človeški dejavniki, predvsem strokovna usposobljenost, ki sem jo analizirala v tretjem poglavju in organizacijski dejavniki, kjer zaradi manjšega števila zaposlenih ni prisotna specializacija, standardizacija in tipizacija delovnih mest.

6.2 ekonomičnost

Ekonomičnost oziroma gospodarnost je razmerje med ustvarjeno količino proizvodov in storitev in porabljenimi količinami vseh prvin poslovnega procesa. Načelo ekonomičnosti zahteva čim nižjo porabo prvin poslovnega procesa na enoto proizvoda oziroma storitve ali z drugimi besedami doseganje čim nižjih stroškov na enoto poslovnega učinka (Čater, 2010, str. 33).

Tudi pri ugotavljanju ekonomičnosti zaradi problemov merjenja v praksi v imenovalec vključimo prihodke, v števec pa, namesto količine porabljenih prvin poslovnega procesa, odhodke. Poleg celotne ekonomičnosti lahko z vključitvijo posameznih prihodkov oziroma stroškov izračunamo tudi delne: ekonomičnost poslovanja, ekonomičnost financiranja in ekonomičnost izrednih postavk (Čater, 2010, str. 34-35). Poleg naštetih ekonomičnosti Pučko (2005, str. 157) navaja tudi ekonomičnost iz rednega poslovanja.

Na ekonomičnost vpliva vseh pet skupin dejavnikov, ki vplivajo na produktivnost dela, poleg njih pa še tisti, ki vplivajo na cene poslovnih učinkov in prvin poslovnega procesa ter racionalnost trošenja prvin poslovnega procesa (Tekavčič, 2002, str. 672).

V Tabeli 35 na naslednji strani prikazujem nekatere najpomembnejše kazalnike ekonomičnosti podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 35: *Ekonomičnost podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009*

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni prihodki (v EUR) (a)	7.032.405	6.150.058	87
Poslovni odhodki (v EUR) (b)	6.894.947	5.283.971	77
Finančni prihodki (v EUR) (c)	1.126	1.537	137
Finančni odhodki (v EUR) (d)	19.270	142.951	742
Drugi prihodki (v EUR) (e)	3.754	3.815	102
Drugi odhodki (v EUR) (f)	5.595	924.993	16.532
Celotna ekonomičnost ((a+c+e)/(b+d+f))	1,02	0,97	95
Ekonomičnost iz rednega poslovanja poslovanja ((a+c)/(b+d))	1,02	1,13	111
Ekonomičnost poslovanja (a/b)	1,02	1,16	114

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Kazalniki ekonomičnosti so se v obeh opazovanih letih gibali okrog 1. Leta 2009 je bil kazalnik celotne ekonomičnosti celo nižji od 1, saj so bili drugi oziroma izredni odhodki precej višji od ostalih prihodkov. Kazalnik ekonomičnosti poslovanja je leta 2009 narastel za 14 %, kazalnik ekonomičnosti iz rednega poslovanja za 11 %. Podjetje mora nadaljevati v smeri povečevanja vrednosti kazalnikov s povečanjem poslovnih prihodkov ter zmanjševanjem finančnih in drugih odhodkov. Na večino poslovnih odhodkov podjetje na kratki rok ne more vplivati, saj je menjava dobavitelja storitev zapletena in močno vpliva na samo storitev. Poleg tega sta na slovenskem trgu trenutno samo dva ponudnika, ki tržita te storitve.

V Tabeli 36 za primerjavo prikazujem ekonomičnost podjetja Debitel, d.d., v istem obdobju.

Tabela 36: *Ekonomičnost podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009*

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Poslovni prihodki (v EUR) (a)	26.495.712	19.423.971	73
Poslovni odhodki (v EUR) (b)	24.727.730	18.568.544	75
Finančni prihodki (v EUR) (c)	315.045	240.320	76
Finančni odhodki (v EUR) (d)	334	61	18

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Drugi prihodki (v EUR) (e)	181.467	126.174	70
Drugi odhodki (v EUR) (f)	0	11	-
Celotna ekonomičnost ((a+c+e)/(b+d+f))	1,09	1,07	98
Ekonomičnost iz rednega poslovanja poslovanja ((a+c)/(b+d))	1,08	1,06	98
Ekonomičnost poslovanja (a/b)	1,07	1,05	98

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

V podjetju Debitel, d.d., so vsi kazalniki v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 padli za 2 %. Ekonomičnost poslovanja je tako znašala 1,05, ekonomičnost iz rednega poslovanja 1,07 in celotna ekonomičnost 1,07. Le-ta je bila za 10 % višja kot pri podjetju Izi mobil, d.d.

6.2 DOBIČKONOSNOST

Dobičkonosnost oziroma rentabilnost je najbolj celovita mera uspešnosti poslovanja, saj je dobiček v tržnem gospodarstvu cilj podjetij. Načelo dobičkonosnosti zahteva z vidika lastnikov doseganje čim večjega dobička na enoto vloženga kapitala, z vidika celotnega podjetja pa na enoto vloženi sredstev. Zato ločimo dobičkonosnost kapitala in dobičkonosnost sredstev (Čater, 2010, str. 23, 42).

Na dobičkonosnost vplivajo vsi dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost in tisti, ki določajo hitrost obračanja sredstev (Tekavčič, 2002, str. 673).

V Tabeli 37 prikazujem oba kazalnika dobičkonosnosti za podjetje Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 37: Dobičkonosnost podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Čisti dobiček ali izguba (v EUR) (a)	117.473	-196.505	-
Povprečni kapital (v EUR) (b)	60.765	540.795	890
Povprečna sredstva (v EUR) (c)	2.487.432	3.085.926	124

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Dobičkonosnost kapitala (ROE) (a/b)	1,93	-0,36	-
Dobičkonosnost sredstev (ROA) (a/c)	0,05	-0,06	-

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

V podjetju je bila leta 2008 dobičkonosnost kapitala 93 %, kar pomeni, da je podjetje dobro upravljalo s premoženjem lastnikov. Vendar pa je podjetje tako visoko vrednost kazalnika doseglo predvsem z visoko zadolženostjo, kar močno povečuje tveganje poslovanja. Tako je leta 2009 kazalnik že padel pod 0, saj podjetje ni dosegalo dobička. Vrednost bi morala dosegati vsaj 10 %. Dobičkonosnost sredstev je bila leta 2008 5 %, leta 2009 pa o njej zaradi izgube ne moremo govoriti. Vrednost bi se morala glede na dejavnost in bančno obrestno mero za kratkoročna posojila gibati okrog 10 %. Vzrokov za doseganje izgube je več, glavni dejavnik pa so visoki izredni odhodki, ki so posledica zunanjih dejavnikov, na katere podjetje nima vpliva.

Za primerjavo v Tabeli 38 prikazujem še oba kazalnika dobičkonosnosti za podjetje Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009.

Tabela 38: Dobičkonosnost podjetja Debitel, d.d., v letih 2008 in 2009

POSTAVKA	2008	2009	Indeks 09/08
Čisti dobiček ali izguba (v EUR) (a)	1.626.250	1.011.574	62
Povprečni kapital (v EUR) (b)	9.667.011	8.965.663	93
Povprečna sredstva (v EUR) (c)	11.523.029	10.524.428	91
Dobičkonosnost kapitala (ROE) (a/b)	0,17	0,11	67
Dobičkonosnost sredstev (ROA) (a/c)	0,14	0,10	68

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Dobičkonosnost kapitala in dobičkonosnost sredstev sta se v obravnavanem obdobju zmanjšali tudi pri podjetju Debitel, d.d., vendar ostajata pozitivni. Dobičkonosnost kapitala v letu 2009 znaša 11 %, dobičkonosnost sredstev v enakem obdobju 10 %. V primerjavi s podjetjem

Izimobil, d.d., pri podjetju Debitel, d.d., dobičkonosnosti sredstev in kapitala dosejata ustrezno vrednost.

6.3 KRATA NAVEPIČNA IN VODORAVNA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA V PROSTORU IN ČASU

V Tabeli 39 prikazujem glavne kazalnike iz analize uspešnosti poslovanja za podjetji Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d.

Tabela 39: Kazalniki in njihov časovni indeks podjetij Izi mobil, d.d., in Debitel, d.d., v letu 2009

POSTAVKA	2009		Indeks 09/08	
	Izimobil	Debitel	Izi mobil	Debitel
Produktivnost dela (v EUR/zaposlenega)	218.863	385.626	87	73
Celotna ekonomičnost	0,97	1,07	95	98
Dobičkonosnost kapitala (ROE)	-0,36	0,11	-	67
Dobičkonosnost sredstev (ROA)	-0,06	0,10	-	68

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b, Finančni podatki Debitel, d.d., 2007, 2008 in 2009, 2010.

Pri obeh podjetjih so kazalniki produktivnosti dela, ekonomičnosti in dobičkonosnosti v letu 2009 padli. Kljub svetovni gospodarski krizi so v podjetju Debitel, d.d., ostali na meji priporočljivih vrednosti. V podjetju Izi mobil, d.d., pa so v letu 2009 poslovali z izgubo.

SKLEP

V diplomskem delu predstavljam analizo poslovanja podjetja Izi mobil, d.d., v letih 2008 in 2009, ki jo ponekod primerjam s poslovanjem sorodnega podjetja Debitel, d.d. Z analizo ugotavljam, kateri dejavniki so pozitivno in kateri negativno vplivali na uspešnost poslovanja podjetja ter iščem rešitve za povečanje uspešnosti poslovanja.

Analiza sredstev kaže povečanje dolgoročnih sredstev za 15 %, kar je posledica povečanja dolgoročnih premoženjskih pravic in povečanje kratkoročnih sredstev za 33 %, kar je posledica povečanja kratkoročnih finančnih naložb. Kljub spremembam razmerje med dolgoročnimi in kratkoročnimi sredstvi ne dosega priporočene vrednosti, zato mora podjetje v prihodnosti še povečati odstotek kratkoročnih sredstev v strukturi vseh sredstev. Podjetje Debitel, d.d., priporočeno vrednost dosega.

Analiza zaposlenih pokaže, da je imelo podjetje konec leta 2009 29 zaposlenih, med katerimi jih je bilo 51,72 % starih med 30 in 40 let. Več kot polovica zaposlenih je imela V. ali nižjo stopnjo izobrazbe. V nasprotju s tem je v podjetju več kot polovica delovnih mest s VII. stopnjo zahtevnosti. Podjetje mora v bodoče poskrbeti za nadaljnje izobraževanje zaposlenih ali najem ustreznih zunanjih sodelavcev.

Analiza nabavne funkcije prikazuje padec vrednosti nabave v obravnavanem obdobju za 27 %. Tudi pri podjetju Debitel, d.d., je prišlo do 25 % padca. Koeficient obračanja zalog se je znižal za 1 %, zaloge pa so bile v povprečju vezane 11,63 dni. Pri podjetju Debitel, d.d., je bilo število dni vezave malenkost nižje.

Analiza prodajne funkcije kaže, da je prodaja v obravnavanem obdobju padla za 13 %. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je znižal za 4 %. Dnevi vezave terjatev do kupcev so leta 2009 v povprečju znašali 35,89 dni, kar je 4 % več kot leto prej. Za kar 55 % pa so se povečali dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev, ki so znašali v povprečju 162,62 dni.

Analiza finančne funkcije kaže, da se kazalniki, s katerimi ocenjujemo strukturo obveznosti do virov sredstev, gibljejo v pravo smer. Stopnja kapitalizacije je zaradi dokapitalizacije v letu 2009 že dosegla vrednost 0,28. Še vedno pa je prevelika stopnja kratkoročnosti financiranja, ki predstavlja resen problem, saj podjetje financira poslovanje s kratkoročnimi viri sredstev. V prihodnosti mora podjetje voditi bolj konzervativno politiko financiranja poslovanja: povečati mora financiranje poslovanja z lastnimi viri sredstev in zmanjšati financiranje s kratkoročnimi viri sredstev. Dobiček mora v naslednjih letih ostati nerazporejen, nova posojila pri bankah pa morajo biti dolgoročne narave. Podjetje se bo tako približalo financiranju poslovanja z optimalno strukturo virov sredstev. S tem se bo zmanjšalo tudi tveganje plačilne sposobnosti.

Analiza poslovnega uspeha pokaže, da je podjetje ustvarilo dovolj prihodkov glede na ustvarjene stroške. Negativen izid podjetje beleži zaradi spornih obveznosti do dobavitelja storitev, ki jih prikazuje med izrednimi odhodki.

Analiza uspešnosti poslovanja kaže, da je produktivnost dela padla za 16 %. V obeh letih je bila precej pod vrednostjo v sorodnem podjetju. Vzroke gre iskati v slabši strokovni usposobljenosti in intenzivnosti dela zaposlenih. Ekonomičnost iz poslovanja in ekonomičnost iz rednega poslovanja sta se povečali, celotna ekonomičnost pa je padla pod 1 zaradi že omenjenih spornih obveznosti do dobavitelja storitev. Dobičkonosnost kapitala in dobičkonosnost sredstev sta bili zaradi nedoseganja dobička negativni. Kljub slabšim razmeram na trgu pa rezultati sorodnega podjetja Debitel, d.d., izkazujejo dobiček in pozitivne vrednosti kazalnikov.

Glavni problemi oziroma krivci za slabo uspešnost poslovanja so torej predvsem trije. Prvi problem so visoke nabavne cene dobavitelja storitev. Podjetje mora v nadaljevanju doseči znižanje nabavnih cen na željeno raven. V nasprotnem primeru bo dosegalo nižje prihodke kot stroške in ne bo beležilo dobička. Drugi problem sta neustrezna strokovna usposobljenost in

slaba intenzivnost dela zaposlenih. Strokovna usposobljenost se izboljšuje, saj se posamezni zaposleni še šolajo. V nadaljevanju je za rešitev problema obvezno tudi dodatno izobraževanje zaposlenih in večja motivacija, ki vpliva na intenzivnost dela. Oboje bo gotovo precej pripomoglo k zvišanju produktivnosti. Tretji problem je financiranje poslovanja s kratkoročnimi viri sredstev. Podjetje mora zmanjšati delež kratkoročnih obveznosti do virov sredstev in večji del svojih dolgoročnih sredstev financirati z dolgoročnimi ter se tako izogniti velikemu tveganju plačilne sposobnosti.

LITERATURA IN VIRI

- 1 Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije (2010a). *Letno poročilo 2009*. Najdeno 5. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.apek.si/datoteke/File/2010/osebna_izkaznica/letno_porocilo_2009.pdf
- 2 Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije (2010b). *Poročilo o razvoju trga elektronskih komunikacij za četrto četrtletje 2009*. Najdeno 5. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.apek.si/datoteke/File/2010/TKporocilo_TK_cetrtri_kvartal_2009_20100310.pdf
- 3 Čater, T. (b.l.). *Ekonomika podjetja - 5. del: Uspeh in uspešnost poslovanja*. Najdeno 11. septembra 2010 na spletnem naslovu www.ssfs.si/download/Ekonomika/Listi1.pdf
- 4 Finančni podatki Debitel, d.d, 2007, 2008 in 2009. (b.l.). V *FI-PO Ajpes – Finančni podatki gospodarskih družb, zadrug in samostojnih podjetnikov*. Najdeno 18. avgusta 2010 na spletni strani <http://www.ajpes.si/fipo/>
- 5 Horvat, T. (2002). Spremembe letnega poročila z vključeno analizo poslovanja glede na spremembe zakona o gospodarskih družbah. *Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 113-128). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
- 6 Igličar, A. (2009). *Rač unovodski izkazi in njihova analiza*. Najdeno 22. avgusta 2010 na spletni strani <http://www.pf.uni-lj.si/media/simoneti.gradivo.2009.pdf>
- 7 Ivanko, Š. (2002). Oblikovanje in razvoj organizacije. V S. Možina (ur.), *Management: nova znanja za uspeh* (str. 410-443). Radovljica: Didakta.
- 8 Izi mobil, d.d., (2009). Letno poročilo 2008. Najdeno 19. avgusta 2010 na spletni strani <http://www.ajpes.si/LP2008>
- 9 Izi mobil, d.d., (2010a). *Kadrovska evidenca* (interno gradivo). Ljubljana: Izi mobil, d.d.
- 10 Izi mobil, d.d., (2010b). Letno poročilo 2009. Najdeno 23. aprila 2010 na spletni strani <http://www.ajpes.si/LP2009>
- 11 Izi mobil, d.d., (2010c). *Letno poročilo podjetja Izi mobil, d. d.*, (interno gradivo). Ljubljana: Izi mobil, d.d.

- 12 Izi mobil, d.d., (2010d). *Organizacijska struktura* (interno gradivo). Ljubljana: Izi mobil, d.d.
- 13 Izi mobil, d.d., (b.l.). *Interni podatki podjetja* (interno gradivo). Ljubljana: Izi mobil, d.d.
- 14 Kavčič, S., Klobučar Mirovič, N., Vidic, D. (2007). *Poslovodno rač unovodstvo (1. natis)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 15 Lipičnik, B. (2005). *Organizacija podjetja (10. natis)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 16 Mihelčič, M. (2004). *Poslovne funkcije (4. natis)*. Ljubljana: Fakulteta za računalništvo in informatiko.
- 17 Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja (2. natis)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 18 Robnik, L. (2010). *E-seminar: Branje in razumevanje bilanc*. Maribor: Založba Forum Media.
- 19 Slovenski inštitut za revizijo. (1996). Kodeks poslovnofinančnih načel. *Revizor* (Št. 2, 1996). Najdeno 29. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.si-revizija.si/financniki/pravila_stroke.php
- 20 Slovenski inštitut za revizijo. (2005). Slovenski računovodski standardi 2006. Najdeno 17. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/publikacije/index.php>
- 21 Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). Indeks inflacije. Najdeno 16. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/indikatorji.asp?id=1>
- 22 Tekavčič, M. (2002). Merjenje in presojanje uspešnosti poslovanja. V S. Možina (ur.), *Management: nova znanja za uspeh* (str. 664-692). Radovljica: Didakta.
- 23 Turk, I. (2006). *Uvod v poslovno ekonomiko*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

- 24 Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 popr., 26/2007-ZSDU-B, 33/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI (100/2007 popr.), 10/2008, 68/2008, 23/2009 Odl.US: U-I-268/06-35, 42/2009, 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl.US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8.
- 25 Zaman Groff, M., Hočevar, M. & Igličar, A. (2007). *Temeljni rač unovodstva (1·natis)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

PRILOGE

Kazalo prilog

Priloga 1: Preračunani podatki Bilance stanja podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2007, 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009, v EUR.....	1
Priloga 2: Preračunani podatki Izkaza poslovnega izida podjetja Izi mobil, d.d., za leto 2008 in 2009, v EUR.....	4
Priloga 3: Preračunani podatki Bilance stanja podjetja Debitel, d.d., na dan 31. 12. 2007, 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009, v EUR.....	6
Priloga 4: Preračunani podatki Izkaza poslovnega izida podjetja Debitel, d.d., za leto 2008 in 2009, v EUR.....	8

Priloga 1: Preračunani podatki Bilance stanja podjetja Izi mobil, d.d., na dan 31. 12. 2007, 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009, v EUR

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče	2007 stalne	2007 tekoče
Sredstva	3.420.572	2.751.280	2.702.633	2.223.585	2.139.342
A Dolgoročna sredstva	1.593.173	1.379.726	1.355.330	954.285	918.132
I Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	1.440.711	1.186.013	1.165.042	753.168	724.634
1 Neopredmetena sredstva	1.440.711	1.186.013	1.165.042	753.168	724.634
a Dolgoročne premoženjske pravice	1.380.813	1.118.626	1.098.847	695.793	669.433
b Dobro ime	0	0	0	0	0
c Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	0	0	0	0	0
č Druga neopredmetena sredstva	59.898	67.387	66.195	57.375	55.201
2 Dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
II Opredmetena osnovna sredstva	122.228	162.935	160.054	177.488	170.764
1 Zemljišča	0	0	0	0	0
2 Zgradbe	0	0	0	0	0
3 Proizvajalne naprave in stroji	0	0	0	0	0
4 Druge naprave in oprema, drobní inventar in druga opredmetena osnovna sredstva	122.228	162.935	160.054	177.488	170.764
5 Biološka sredstva	0	0	0	0	0
6 Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	0	0	0	0	0
7 Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	0	0	0	0	0
III Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
IV Dolgoročne finančne naložbe	10.067	10.248	10.067	2.668	2.567
1 Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	10.067	10.248	10.067	2.668	2.567
a Delnice in deleži v družbah v skupini	10.067	10.248	10.067	2.668	2.567
b Druge delnice in deleži	0	0	0	0	0
c Druge dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
2 Dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
a Dolgoročna posojila družbam v skupini	0	0	0	0	0
b Druga dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
V Dolgoročne poslovne terjatve	20.167	20.530	20.167	20.961	20.167
1 Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0	0
2 Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev	0	0	0	0	0
3 Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	20.167	20.530	20.167	20.961	20.167
VI Odložene terjatve za davek	0	0	0	0	0
B Kratkoročna sredstva	1.805.346	1.360.685	1.336.626	1.256.751	1.209.137
I Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0	0
II Zaloge	158.400	178.457	175.301	257.936	248.164
1 Material	38.338	140.527	138.042	78.179	75.217
2 Nedokončana proizvodnja	0	0	0	0	0

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče	2007 stalne	2007 tekoče
3 Proizvodi	0	0	0	0	0
4 Trgovsko blago	120.062	37.930	37.259	179.757	172.947
5 Predujmi za zaloge	0	0	0	0	0
III Kratkoročne finančne naložbe	23.300	2.036	2.000	0	0
1 Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	0	0
a Delnice in deleži v družbah v skupini	0	0	0	0	0
b Druge delnice in deleži	0	0	0	0	0
c Druge kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
2 Kratkoročna posojila	23.300	2.036	2.000	0	0
a Kratkoročna posojila družbam v skupini	23.100	2.036	2.000	0	0
b Druga kratkoročna posojila	200	0	0	0	0
IV Kratkoročne poslovne terjatve	1.616.150	1.145.218	1.124.969	790.125	760.190
1 Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	971.600	439.523	431.751	0	0
2 Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	579.378	615.292	604.413	700.198	673.670
3 Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	65.172	90.403	88.805	89.927	86.520
V Denarna sredstva	7.496	34.974	34.356	208.690	200.783
C Kratkoročne aktivne časovne razmejnitve	22.053	10.869	10.677	12.549	12.073
Zabilančna sredstva	0	140.236	137.756	0	0
Obveznosti do virov sredstev	3.420.572	2.751.280	2.702.633	2.223.585	2.139.342
A Kapital	961.580	120.011	117.889	1.519	1.462
I Vpoklicani kapital	112.671	84.962	83.460	86.745	83.459
1 Osnovni kapital	112.671	84.962	83.460	86.745	83.459
2 Nepoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0	0
II Kapitalske rezerve	1.604.998	595.224	584.699	607.724	584.700
III Rezerve iz dobička	0	0	0	0	0
1 Zakonske rezerve	0	0	0	0	0
2 Rezerve za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0	0	0
3 Lastne delnice in lastni poslovni deleži (kot odbitna postavka)	0	0	0	0	0
4 Statutarne rezerve	0	0	0	0	0
5 Druge rezerve iz dobička	0	0	0	0	0
IV Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	0	0
V Preneseni čisti dobiček	0	0	0	0	0
VI Prenesena čista izguba	-559.584	-677.648	-550.270	-768.240	-666.697
VII Čisti dobiček poslovnega leta		117.473	0	75.290	0
VIII Čista izguba poslovnega leta	-196.505	0	0	0	0
B Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejnitve	0	0	0	0	0
1 Rezervacije	0	0	0	0	0
2 Dolgoročne pasivne časovne razmejnitve	0	0	0	0	0

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče	2007 stalne	2007 tekoče
C Dolgoročne obveznosti	290.000	374.624	368.000	663.037	637.917
I Dolgoročne finančne obveznosti	290.000	374.624	368.000	663.037	637.917
1 Dolgoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2 Dolgoročne finančne obveznosti do bank	167.000	170.006	167.000	173.490	166.917
3 Druge dolgoročne finančne obveznosti	123.000	204.618	201.000	489.547	471.000
II Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
1 Dolgoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2 Dolgoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	0	0	0	0	0
3 Druge dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
III Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0
Č Kratkoročne obveznosti	2.168.992	2.256.645	2.216.744	1.559.029	1.499.963
I Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II Kratkoročne finančne obveznosti	200.000	63.364	62.244	0	0
1 Kratkoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2 Kratkoročne finančne obveznosti do bank	200.000	0	0	0	0
3 Druge kratkoročne finančne obveznosti	0	63.364	62.244	0	0
III Kratkoročne poslovne obveznosti	1.968.992	2.193.281	2.154.500	1.559.029	1.499.963
1 Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2 Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	1.848.873	1.986.985	1.951.852	1.414.941	1.361.334
3 Druge kratkoročne poslovne obveznosti	120.119	206.296	202.648	144.088	138.629
D Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Zabilančne obveznosti	0	140.236	137.756	0	0

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poroč ilo 2009, 2010b.

Priloga 2: Preračunani podatki Izkaza poslovnega izida podjetja Izi mobil, d.d., za leto 2008 in 2009, v EUR

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče
A Čisti prihodki od prodaje	6.074.045	6.974.166	6.911.959
I Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	6.074.045	6.967.945	6.905.793
1 Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev, razen najemnin	6.074.045	6.967.945	6.905.793
2 Čisti prihodki od najemnin	0	0	0
3 Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	0	0	0
II Čisti prihodki od prodaje na trgu EU	0	6.221	6.166
1 Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	0	6.221	6.166
2 Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	0	0	0
III Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU	0	0	0
1 Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	0	0	0
2 Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	0	0	0
B Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0	0
C Zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0	0
Č Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0
D Subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki	0	0	0
E Drugi poslovni prihodki	76.013	58.239	57.720
F Kosmati donos od poslovanja	6.150.058	7.032.405	6.969.679
G Poslovni odhodki	5.283.971	6.894.947	6.833.446
I Stroški blaga, materiala in storitev	4.304.775	5.936.426	5.883.474
1 Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	269.186	176.678	175.102
2 Stroški porabljenega materiala	113.518	194.630	192.894
a Stroški materiala	26.247	26.506	26.270
b Stroški energije	5.951	9.478	9.393
c Drugi stroški materiala	81.320	158.646	157.231
3 Stroški storitev	3.922.071	5.565.118	5.515.478
a Transportne storitve	9.162	2.231	2.211
b Najemnine	121.002	126.987	125.854
c Povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	31.356	22.750	22.547
č Drugi stroški storitev	3.760.551	5.413.150	5.364.866
II Stroški dela	909.282	882.061	874.194
1 Stroški plač	708.028	669.236	663.267
2 Stroški pokojninskih zavarovanj	62.358	59.133	58.606
3 Stroški drugih socialnih zavarovanj	51.635	48.614	48.180
4 Drugi stroški dela	87.261	105.078	104.141
III Odpisi vrednosti	67.822	61.188	60.642
1 Amortizacija	62.197	56.149	55.648
2 Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	592	1.030	1.021
3 Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	5.033	4.009	3.973
IV Drugi poslovni odhodki	2.092	15.272	15.136

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče
1 Rezervacije	0	0	0
2 Drugi stroški	2.092	15.272	15.136
H Dobiček iz poslovanja	866.087	137.458	136.233
I Izguba iz poslovanja	0	0	0
J Finančni prihodki	1.537	1.126	1.116
Finančni prihodki od obresti	0	0	0
I Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
1 Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	0	0	0
2 Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah	0	0	0
3 Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	0	0	0
4 Finančni prihodki iz drugih naložb	0	0	0
II Finančni prihodki iz danih posojil	1.078	0	0
1 Finančni prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	1.078	0	0
2 Finančni prihodki iz posojil, danih drugim	0	0	0
III Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	459	1.126	1.116
1 Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	0	0	0
2 Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	459	1.126	1.116
K Finančni odhodki	142.951	19.270	19.098
Finančni odhodki za obresti	0	0	0
I Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
II Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	34.548	11.769	11.664
1 Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	0	0	0
2 Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	34.548	11.769	11.664
3 Finančni odhodki iz izdanih obveznic	0	0	0
4 Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	0	0	0
III Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	108.403	7.501	7.434
1 Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	0	0	0
2 Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	0	0	0
3 Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	108.403	7.501	7.434
L Drugi prihodki	3.815	3.754	3.721
I Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	0	0	0
II Drugi finančni prihodki in ostali prihodki	3.815	3.754	3.721
M Drugi odhodki	924.993	5.595	5.545
N Celotni dobiček	0	117.473	116.427
O Celotna izguba	196.505	0	0
P Davek iz dobička	0	0	0
R Odloženi davki	0	0	0
S Čisti dobiček obračunskega obdobja	0	117.473	116.427
Š Čista izguba obračunskega obdobja	196.505	0	0

Vir: Izi mobil, d.d., Letno poročilo 2009, 2010b.

Priloga 3: Preračunani podatki Bilance stanja podjetja Debitel, d.d., na dan 31. 12. 2007, 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009, v EUR

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče	2007 stalne	2007 tekoče
Sredstva	8.945.607	12.103.250	11.889.244	10.942.808	10.532.058
A Dolgoročna sredstva	1.837.967	2.228.754	2.189.346	2.881.079	2.772.934
I Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	1.303.301	1.599.367	1.571.087	2.191.455	2.109.196
II Opredmetena osnovna sredstva	158.814	291.271	286.121	315.021	303.196
III Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
IV Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
1 Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	0	0
2 Dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
V Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	78.982	76.017
VI Odložene terjatve za davek	375.852	338.116	332.138	295.621	284.525
B Kratkoročna sredstva	7.100.681	9.870.571	9.696.042	8.030.047	7.728.631
I Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0	0
II Zaloge	495.555	675.087	663.150	670.314	645.153
III Kratkoročne finančne naložbe	1.002.415	5.007.376	4.918.837	936.744	901.582
1 Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	0	0
2 Kratkoročna posojila	1.002.415	5.007.376	4.918.837	936.744	901.582
IV Kratkoročne poslovne terjatve	3.757.216	4.151.820	4.078.409	6.195.036	5.962.499
V Denarna sredstva	1.845.495	36.288	35.646	227.953	219.397
C Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	6.959	3.925	3.856	31.682	30.493
Zabilančna sredstva	71.862	97.789	96.060	97.779	94.109
Obveznosti do virov sredstev	8.945.607	12.103.250	11.889.244	10.942.808	10.532.058
A Kapital	7.572.520	10.358.806	10.175.645	8.975.217	8.638.323
I Vpoklicani kapital	1.932.474	1.967.258	1.932.474	2.007.840	1.932.474
1 Osnovni kapital	1.932.474	1.967.258	1.932.474	2.007.840	1.932.474
2 Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0	0
II Kapitalske rezerve	396.708	403.849	396.708	412.179	396.708
III Rezerve iz dobička	968.199	985.627	968.199	1.005.959	968.199
IV Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	0	0
V Preneseni čisti dobiček	3.263.565	5.361.317	5.266.520	4.085.056	3.931.719
VI Prenesena čista izguba	0	0	0	0	0
VII Čisti dobiček poslovnega leta	1.011.574	1.640.755	1.611.744	1.464.183	1.409.223
VIII Čista izguba poslovnega leta	0	0	0	0	0
B Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve	194.945	192.205	188.806	196.426	189.053
1 Rezervacije	194.945	192.205	188.806	196.426	189.053
2 Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	0	0	0	0
C Dolgoročne obveznosti	0	0	0	0	0
I Dolgoročne finančne obveznosti	0	0	0	0	0
II Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
III Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0

se nadaljuje

nadaljevanje

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče	2007 stalne	2007 tekoče
Č Kratkoročne obveznosti	840.259	1.069.909	1.050.991	1.376.141	1.324.486
I Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II Kratkoročne finančne obveznosti	0	0	0	0	0
III Kratkoročne poslovne obveznosti	840.259	1.069.909	1.050.991	1.376.141	1.324.486
D Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	337.883	482.330	473.802	395.024	380.196
Zabilančne obveznosti	71.862	97.789	96.060	97.779	94.109

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d, 2007, 2008 in 2009, 2010.

Priloga 4: Preračunani podatki Izkaza poslovnega izida podjetja Debitel, d.d., za leto 2008 in 2009, v EUR

POSTAVKA	2009 tekoče	2008 stalne	2008 tekoče
A Čisti prihodki od prodaje	18.967.022	25.417.291	25.190.576
B Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0	0
C Zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0	0
Č Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0
E Drugi poslovni prihodki	456.949	1.078.421	1.068.802
F Kosmati donos od poslovanja	19.423.971	26.495.712	26.259.378
G Poslovni odhodki	18.568.544	24.727.730	24.507.166
I Stroški blaga, materiala in storitev	14.599.657	19.458.476	19.284.912
1 Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	1.958.337	2.581.094	2.558.071
2 Stroški storitev	12.641.320	16.877.382	16.726.841
II Stroški dela	2.349.460	3.063.202	3.035.879
1 Stroški plač	1.913.782	2.304.548	2.283.992
2 Stroški pokojninskih zavarovanj	171.335	0	0
3 Stroški drugih socialnih zavarovanj	136.834	372.308	368.987
4 Drugi stroški dela	127.509	386.346	382.900
III Odpisi vrednosti	1.535.293	2.116.020	2.097.146
1 Amortizacija	1.234.426	1.559.436	1.545.526
2 Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	128.653	185.939	184.281
3 Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	172.214	370.645	367.339
IV Drugi poslovni odhodki	84.134	90.032	89.229
H Dobiček iz poslovanja	855.427	1.767.982	1.752.212
I Izguba iz poslovanja	0	0	0
J Finančni prihodki	240.320	315.045	312.235
I Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
II Finančni prihodki iz danih posojil	82.917	124.091	122.984
III Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	157.403	190.954	189.251
K Finančni odhodki	61	334	331
I Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
II Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	2	0	0
III Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	59	334	331
L Drugi prihodki	126.174	181.467	179.848
M Drugi odhodki	11	0	0
N Celotni dobiček	1.221.849	2.264.160	2.243.964
O Celotna izguba	0	0	0
P Davek iz dobička	253.989	685.951	679.833
R Odloženi davki	-43.714	-48.041	-47.613
S Čisti dobiček obračunskega obdobja	1.011.574	1.626.250	1.611.744
Š Čista izguba obračunskega obdobja	0	0	0

Vir: Finančni podatki Debitel, d.d, 2007, 2008 in 2009, 2010.