

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO  
ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA SPL LJUBLJANA d.d.**

Ljubljana, april 2005

VESNA ŠIROVNIK

## **IZJAVA**

Študentka VESNA ŠIROVNIK izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. TOMAŽA ČATERJA in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 22.04.2005

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b>	<b>1</b>
<b>1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE</b>	<b>5</b>
1.1. ZGODOVINA PODJETJA	5
1.2. SPLOŠNO O PODJETJU IN OPIS DEJAVNOSTI	6
1.3. KONKURENCA	8
1.4. TRŽENJE STORITEV UPRAVLJANJA IN INŽENIRINGA	9
<b>2. ANALIZA SREDSTEV</b>	<b>10</b>
2.1. STALNA SREDSTVA	10
2.1.1. <i>Obseg in struktura stalnih sredstev</i>	10
2.1.2. <i>Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti</i>	11
2.1.3. <i>Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev</i>	12
2.2. GIBLJIVA SREDSTVA	13
2.2.1. <i>Obseg in struktura gibljevih sredstev</i>	14
2.2.2. <i>Obračanje obratnih sredstev</i>	15
<b>3. ANALIZA ZAPOSLENIH</b>	<b>16</b>
3.1. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	16
3.2. STRUKTURA ZAPOSLENIH PO STAROSTI	17
3.3. STRUKTURA ZAPOSLENIH PO IZOBRAZBI	17
3.4. DINAMIKA ZAPOSLENIH	18
3.5. IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA	19
<b>4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ</b>	<b>20</b>
4.1. NABAVNA FUNKCIJA	20
4.1.1. <i>Obseg nabave</i>	20
4.1.2. <i>Vezava obveznosti do dobaviteljev</i>	21
4.2. PRODAJNA FUNKCIJA	22
4.2.1. <i>Obseg in struktura prodaje po vrstah storitev</i>	22
4.2.2. <i>Potencialni trg</i>	23
4.2.3. <i>Kupci</i>	24
4.2.4. <i>Vezava terjatev do kupcev</i>	25
4.2.5. <i>Prodajne cene</i>	26
4.3. FINANČNA FUNKCIJA	26
4.3.1. <i>Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev</i>	27
4.3.2. <i>Finančna varnost</i>	29
4.3.3. <i>Plačilna sposobnost</i>	30
4.3.4. <i>Finančna stabilnost</i>	31
<b>5. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA</b>	<b>32</b>
5.1. PRIHODKI	33
5.2. ODHODKI	34
5.3. POSLOVNI IZID	37
<b>6. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA</b>	<b>39</b>
6.1. PRODUKTIVNOST DELA	39
6.2. GOSPODARNOST	40
6.3. DOBIČKONOSNOST IN DONOSNOST	41
6.4. DEJAVNIKI POSLOVNE USPEŠNOSTI	43
<b>SKLEP</b>	<b>45</b>
<b>LITERATURA</b>	<b>48</b>
<b>VIRI</b>	<b>49</b>
<b>PRILOGE</b>	

## UVOD

V podjetjih se stalno sprašujemo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi, kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja. Iskanje odgovorov je predmet znanstvene discipline, ki ji tradicionalno pravimo analiza poslovanja (Pučko, 2004, str. 7). Analiza poslovanja je namreč proces sistematičnega spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja in s tem priprava za odločanje v podjetju o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, str. 31). Z njo poskušamo izboljševati uspešnost poslovanja, s tem ko iščemo problemske situacije in opredeljujemo poslovne probleme, katerih reševanje naj bi pripomoglo k izboljšanju uspešnosti poslovanja. Analizo poslovanja kot sistematični proces spoznavanja poslovanja podjetja sestavljajo predmet opazovanja, namen analize in cilj analize poslovanja.

V pričujočem diplomskem delu je predmet analize poslovanje podjetja SPL Ljubljana d.d. v letu 2003 in sicer z ustreznimi primerjavami z letoma 2001 in 2002 ter s panogo v letu 2003. V analizi sem zajela posamezne faze poslovnega procesa, poslovni izid in uspešnost poslovanja. Diplomsko delo sem napisala z namenom pridobiti informacije, ki bodo omogočale sprejemati boljše poslovne odločitve, katere bodo posledično vodile do večje uspešnosti poslovanja podjetja. Ob odkrivanju delov, kjer so bili doseženi dobri rezultati, to omogoča njihov nadaljnji razvoj in povečanje učinkovitosti. Cilj diplomskega dela je predstaviti uspešnost poslovanja podjetja SPL v omenjenih letih, ugotoviti prednostna in problemska stanja ter ugotoviti dejavnike, ki so pozitivno oziroma negativno vplivali na poslovanje in razvoj podjetja. To lahko služi kot temelj za sprejemanje odločitev in poslovne politike v prihodnje in za približevanje zastavljenim ciljem podjetja.

V tem delu so osnovni vir podatkov za analizo bilance in ostala interna poročila podjetja SPL. Pri tem sem se omejila na primerjavo dosežkov podjetja med leti 2001, 2002 in 2003 ter na primerjavo z dosežki panoge v letu 2003. Na podlagi zbranih podatkov sem izračunala kazalce, ki omogočajo spoznavanje poslovanja podjetja SPL. Izračunala sem tudi različne strukture. Dinamiko sem prikazala z indeksi, medsebojne povezave pa s koeficienti. Vsi v tabelah prikazani podatki so izraženi v slovenskih tolarjih in so realne vrednosti. Opozoriti pa je potrebno, da je primerjava poslovanja obravnavanega podjetja s povprečjem v panogi izvedena takrat, kadar je to možno oziroma so na razpolago za to primerni podatki. Poleg tega pridobljeni podatki v zvezi s poslovanjem v panogi pri nekaterih kategorijah niso tako razčlenjeni kot podatki podjetja SPL, tako da pri določenih delih analize podrobnejša primerjava zaradi pomanjkanja podatkov ni bila možna.

Rezultati analize poslovanja so v veliki meri odvisni od načina izkazovanja podatkov. Tako v inflacijskih razmerah nominalno povečanje vrednosti podatkov ne pomeni nujno tudi njihovega realnega povečanja. Z vključevanjem let 2001, 2002 in 2003 v obravnavo je za ustreznost in verodostojnost analize potrebno izločiti vpliv inflacije in ustrezno pretvoriti podatke. Realno primerljivost vrednostnih podatkov za leto 2001 in 2002 s podatki za leto 2003 sem zagotovila tako, da sem jih inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin. Podatke iz bilance stanja

sem inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin  $2002_{\text{december}}/2001_{\text{december}}$  in  $2003_{\text{december}}/2002_{\text{december}}$ , ker se podatki iz bilance stanja nanašajo na določen dan, in sicer na 31.12. vsakega leta. Podatke iz izkaza poslovnega izida pa sem inflacionirala z indeksom cen življenjskih potrebščin  $2002_{\text{januar-december}}/2001_{\text{januar-december}}$  in  $2003_{\text{januar-december}}/2002_{\text{januar-december}}$ . Po podatkih Statističnega urada RS (2004) so navedeni indeksi znašali:  $I_{\text{dec02/dec01}} = 107,2$ ,  $I_{\text{dec03/dec02}} = 104,6$ ,  $I_{\text{jan-dec02/jan-dec01}} = 107,5$  in  $I_{\text{jan-dec03/jan-dec02}} = 105,6$ . V samem diplomskem delu sem uporabljala že popravljene podatke, s pomočjo tabel, ki so dodane v prilogah, pa je prikazan postopek inflacioniranja.

Zgradba diplomskega dela temelji na šestih vsebinsko povezanih sklopih, ki se med seboj delno prepletajo. Uvodu sledi prvi del, v katerem sem predstavila podjetje in njegovo dejavnost. V drugem delu sem analizirala poslovna sredstva podjetja. Pri stalnih sredstvih sem analizirala obseg in strukturo ter odpisanost, pri gibljivih sredstvih pa obseg in strukturo ter obračanje. Tretji del sem namenila analizi zaposlenih, ki vključuje obseg zaposlenih, strukturo po spolu, starosti in izobrazbi, dinamiko zaposlenih ter izkoriščenost delovnega časa. V četrtem delu sem se posvetila še posameznim poslovnim funkcijam: nabavni, prodajni in finančni. Zatem sledi v petem delu analiza poslovnega izida, ki vsebuje analizo prihodkov, odhodkov in poslovnega izida. Zadnji del je namenjen analizi uspešnosti poslovanja, kjer analiziram produktivnost dela, gospodarnost in dobičkonosnost. Diplomsko delo zaključujem s sklepom, v katerem zajemam pomembnejše rezultate te analize.

## **1. PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE**

### **1.1. Zgodovina podjetja**

Družba za poslovanje z nepremičninami in inženiring SPL Ljubljana d.d. je pravni naslednik Stanovanjskega podjetja Ljubljana, ki je bilo ustanovljeno v letu 1965 kot organizacija posebnega pomena, kar pomeni, da je imelo na področju svoje dejavnosti monopol. Ukvarjali so se z različnimi dejavnostmi: stanovanjska izgradnja, projektiranje in izgradnja stanovanj in poslovnih prostorov, vsa zaključna dela v gradbeništvu, dejavnost obratovanja poslovno-stanovanjskih objektov in upravljanje stanovanjsko-poslovnih objektov in samskih domov.

V tem času so obstajala le redka podjetja, ki so se oglaševala in ukvarjala s trženjem, vendar SPL med taka podjetja ni spadalo. Bili so pač edini na takšnem področju v ljubljanski regiji, zato niti ni bilo potrebe, da se podjetje oglašuje. Z osamosvojitvijo Slovenije je prišlo do sprememb tako na političnem kot na gospodarskem področju. To pa je povzročilo tudi korenite spremembe v vseh slovenskih podjetjih in eno takih je bilo tudi SPL.

Zaradi sprememb ekonomsko-političnega sistema in razpada bivšega SPL naziv podjetja Stanovanjsko podjetje ni več ustrezal. Domisliti so se morali nečesa novega. Ker so prisegali na tradicijo, so ohranili naziv SPL in dodali poslovanje in upravljanje z nepremičninami in

inženiring. Na ta način je podjetje obdržalo stare odjemalce, predvsem tiste, ki so prisegli na tradicijo in izkušnje ter pravno in tehnično dokumentacijo, ki jo je podjetje ohranilo iz preteklosti. Podjetje je nekaj let kasneje dodalo še eno dejavnost, in sicer posredovanje pri prometu z nepremičninami, kamor je spadala tudi storitev vpisa v zemljiško knjigo, s čimer je vsakdo lahko dokazoval, da je lastnik določenega dela zemljišča oziroma nepremičnine, kar pa v prejšnjem ekonomsko-političnem sistemu ni bilo mogoče, saj je bil lastnik večine stanovanjsko-poslovnih objektov država. Tako je podjetje pridobilo stranke.

Podjetje je na področju upravljanja z nepremičninami v letu 1996 pridobilo certifikat kakovosti ISO 9001, kar je v očeh kupcev pomenilo določeno prednost pred konkurenti. S pomočjo tega certifikata ter kodeksa dobrih poslovnih običajev pri posredovanju z nepremičninami je podjetju uspelo pritegniti kar nekaj uglednih odjemalcev, kot so WTC in Bežigranski dvor, Mestna občina Ljubljana, Ministrstvo za obrambo ter Kapitalski sklad invalidskega in pokojninskega zavarovanja. Podjetje si je na ta način izborilo kar zajetno mesto v tržnem kolaču, ki danes znaša okoli 30 % na področju celotne ljubljanske regije. Družba SPL je prav tako prva v Republiki Sloveniji pridobila certifikat CD (Code Diplomatique). Je podpisnik Kodeksa o dobrih poslovnih običajih pri Gospodarski zbornici Slovenije in imetnik licence za opravljanje poslov nepremičninskega posrednika pri Informacijski borzi nepremičnin (Dejavnosti podjetja, 2004).

## **1.2. Splošno o podjetju in opis dejavnosti**

Določba stanovanjskega zakona, ki je obvezna, je zahteva, da morajo v stavbi z več kot dvema lastnikoma in več kot osmimi posameznimi deli etažni lastniki v pogodbi določiti tudi upravnika večstanovanjske stavbe in meje njegovih pooblastil pri sklepanju pravnih poslov s tretjimi osebami in pri zastopanju. Kadar torej upravniške posle na stanovanjskem objektu opravlja pooblaščen upravitelj, morajo biti pooblastila, obseg in narava storitev natančno definirani, da se lahko te posle učinkovito izvaja. Dokument, ki pravno ureja odnose med lastniki in upravnikom in slednjega pooblašča, da vodi posle upravljanja v imenu lastnikov, predstavlja pogodba o upravljanju (Storitve s področja nepremičnin, 2004). Junija 2003 je bil sprejet nov Stanovanjski zakon, ki prinaša nekatere pomembne novosti na področju upravljanja (Stanujemo skupaj, 2004):

- rezervni sklad za kritje bodočih stroškov rednega upravljanja,
- načrt vzdrževanja za časovno obdobje najmanj enega in največ petih let,
- načini odločanja lastnikov, kjer za odločanje ne bo več potrebno 100 % soglasje lastnikov,
- obvestilo upravniku o spremembi lastništva stanovanja, poslovnega prostora ali dela stavbe najkasneje v tridesetih dneh, ko ima pridobitelj pravico predlagati vpis lastninske pravice v zemljiško knjigo,
- sklenitev pogodbe o medsebojnih razmerjih med etažnimi lastniki, s katero uredijo način upravljanja in rabe stavbe in za katero sklenitev je potrebno soglasje vseh etažnih lastnikov,
- solastniški deleži na skupnih napravah in prostorih, ki ustrezajo vrednosti stanovanja,
- identifikacijske oznake iz katastra stavb, kar pomeni, da je potrebno vse posamezne dele stavb na novo označiti z oznakami, na katere se vpišejo številke delov stavb iz katastra stavb.

Družba SPL se v okviru nomenklature dejavnosti poslovanja z nepremičninami ukvarja z opravljanjem naslednjih vrst storitev (Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 4):

- upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi (glavna dejavnost),
- poslovanje z nepremičninami (vpis v zemljiško knjigo, promet z nepremičninami),
- inženiring storitve, ki obsegajo finančni in izvajalski inženiring, projektno vodenje in projektiranje s sorodnimi tehničnimi storitvami,
- druge pomožne dejavnosti.

SPL je vodilno podjetje v državi, ki upravlja z nekaj desettisoč stanovanji in poslovnimi prostori na področju Republike Slovenije. Z izvajanjem storitev upravljanja v podjetju zagotavljajo normalno rabo nepremičnin, ohranjanje njihove vrednosti, nemoteno bivanje in uspešno opravljanje dejavnosti. Upravljanje obsega (Dejavnosti podjetja, 2004):

- organizacijske in administrativne storitve (vodenje evidence nepremičnin, vodenje evidence lastnikov, vodenje vrednosti nepremičnin, organiziranje zborov lastnikov nepremičnin, informiranje, posredovanje pri prometu nepremičnin in vrednotenje nepremičnin),
- pravne storitve (priprava pogodb z dobavitelji, pojasnjevanje določil stanovanjskega zakona, priprava pogodbe med lastniki, reševanje sporov z dobavitelji, izterjava neplačanih obveznosti lastnikov in najemnikov nepremičnin in vpis nepremičnin v zemljiško knjigo),
- finančno računovodske storitve (izračun obveznosti lastnikov, izdelava položnic oziroma virmanov, evidenca plačil in terjatev, opominjanje neplačnikov, poravnava obveznosti za plačilo izvršenih dobav, obveščanje o dolžnikih, vodenje financ in glavne knjige, priprava osnov za zavarovanje in izdelava poročil),
- tehnično planske storitve (vodenje tehnične dokumentacije o nepremičnini, odprava tehničnih pomanjkljivosti iz obdobja gradnje, vodenje arhiva o vzdrževalnih posegih, izdelava programa vzdrževanja in predloga prioritete vzdrževalnih posegov, razreševanje škodnih primerov z zavarovalnico, izvedba vzdrževanja in nadziranje zaposlenih za obratovanje).

Poslovanje z nepremičninami obsega posredovanje v prometu z nepremičninami in vpis v zemljiško knjigo. Število naročil je preseglo 10.000 in dobra polovica je končanih in oddanih na sodišče za vpis. Pri storitvah inženiringa pa se družba SPL pojavlja v dveh ločenih vlogah. Investitorski inženiring pomeni, da podjetje kot pooblaščenec lastnikov za organizacijo in vodenje vseh potrebnih vzdrževalnih del na skupnih delih in napravah, v okviru razpoložljivih sredstev lastnikov zagotavlja ohranjanje vrednosti nepremičnin in njihovo nemoteno uporabo. Za lastnike pa organizira tudi celovito prenavo nepremičnine v etažni lasti, tako stanovanj kot poslovnih prostorov. Takšna ureditev posamezne enote predstavlja kompleksen poseg glede raznovrstnosti opravil, saj vključuje praktično celoten sklop zaključnih del v gradbeništvu ter obnovo strojnih in elektro inštalacij. Izvajalski inženiring pa je organiziranje in izvedba gradbeno obrtniških in inštalacijskih del, ki jih podjetje v boju s konkurenco pridobi na trgu. Med investitorji so tako fizične kot pravne osebe in državne institucije. S tem namenom so v podjetju vzpostavili mrežo podpogodbениkov za vse sklope opravil, ki se pojavljajo pri vzdrževanju in

obratovanju nepremičnin. Z javnim razpisom na štiri leta pa naredijo izbor podpogodbениkov, saj je stalno spremljanje njihove strokovnosti, kakovosti in odzivnosti najboljše zagotovilo, da bodo dela, ki jih izvajajo zadovoljila pričakovanja investitorjev (Dejavnosti podjetja, 2004).

### 1.3. Konkurenca

Podjetje SPL se po Standardni klasifikaciji dejavnosti uvršča v podrazred K 70.320 (Upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi). Podjetja, ki se ukvarjajo z upravljanjem nepremičnin, pripadajo najnižji razčlenitveni ravni klasifikacije podatkov za slovensko gospodarstvo in je tako njihova osnovna dejavnost določena s podrazredom. Poslovanje z nepremičninami, kamor sodi tudi upravljanje, postaja vse bolj aktualno področje dejavnosti številnih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov. Po zadnjih podatkih iz Registra članic GZS (2004), je bilo na dan 30.6.2004 skupaj 366 članic, katerih dejavnost po Standardni klasifikaciji dejavnosti spada pod upravljanje z nepremičninami. Trenutno stanje na stanovanjskem področju je predvsem posledica procesov ob prehodu v nov sistem in novih strateških usmeritev, ki pomembno vplivajo tudi na dejavnost v panogi upravljanja nepremičnin.

Konkurenca na področju upravljanja stanovanj in stanovanjskih hiš se je začela razvijati po uveljavitvi starega Stanovanjskega zakona oktobra 1991. Po preteku končnega roka za sklenitev pogodb o upravljanju (31.12.1996), ki je bil določen z Zakonom o spremembah in dopolnitvah stanovanjskega zakona se je konkurenca v glavnem stabilizirala. Manjša podjetja, ki se na ljubljanskem območju ukvarjajo z upravljanjem stanovanj, so (Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 6):

- Metalka stanovanjske storitve d.d. (največji konkurent),
- Standom inženiring d.d.,
- Stanovanjska zadruga RTV d.z.o.,
- Pate d.o.o. in
- Lora d.o.o.

Poleg navedenih podjetij pa na trgu deluje še veliko število majhnih podjetij, ki opravljajo storitve upravljanja. Zaradi svoje nekonkurenčne sposobnosti se mnoga od teh podjetij na trgu obnašajo nelojalno, ko prevzemajo v upravljanje objekte na račun izredno nizkih cen. Vendar pa se pogosto dogaja, da se hiše vračajo, ker pri konkurenci naletijo na nepoznavanje dejavnosti upravljanja in na finančne probleme, ki jim upravnik ni kos, kar povzroča nezadovoljstvo pri uporabnikih storitev. Prednost družbe SPL pred manjšimi konkurenti je njena velikost, ki omogoča zaposlovanje strokovnjakov z različnih področij, tako finančnega, tehničnega, računalniškega ali pravnega. To dejstvo daje družbi veliko prednost pri pridobivanju upravljanja v novejših in zahtevnejših poslovno-stanovanjskih soseskah. Velika prednost pa je tudi finančna zanesljivost, ki jo družba lahko nudi svojim komitentom poleg kakovosti (Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 7).



#### 1.4. Trženje storitev upravljanja in inženiringa

Prva oblika trženja, ki je bila v podjetju uporabljena, je bilo trženje preko ponudb, ki so bile posredovane na celoten stanovanjsko-poslovni sklad na območju mesta Ljubljane. Tu še ni bilo potrebno izvajanje raziskave tržišča, saj so se vsi etažni lastniki, kakor tudi podjetja, ki so lastniki stanovanj za oddajanje v najem, znašli pred dejstvom, da v skladu s Stanovanjskim zakonom izberejo upravnika objekta in sklenejo pogodbo o upravljanju. Po preteku tega prvega splošnega stika s kupci storitev podjetja, ko so se za sklenitev pogodbe odločile stranke s sorazmerno visoko stopnjo zaupanja podjetju, je bilo potrebno raziskati, kateri objekti še niso uredili upravljanja s pogodbami. Glede na to, da je bila obstoječa baza podatkov na razpolago, ni bilo težko napraviti raziskave z ugotovitvijo potencialnega trga in ponuditi izvajanje storitev tja, kjer pogodbe še niso bile sklenjene. Poleg pisnega načina nujenja storitev, so se organizirali tudi zbori lastnikov, kjer se je z osebnimi stiki poizkusilo prepričati kupce o prednostih ob odločitvi za nakup storitev podjetja. Glede na to, da se je kasneje na trgu pojavilo že večje število podjetij za opravljanje storitev upravljanja, je veliko število skupnosti lastnikov že izbralo svojega upravnika. V primeru nezadovoljstva z izvajalcem storitev, pa objekti še vedno želijo spremembe pri upravljanju. Zato se je podjetje poleg navedenega načina moralo pojaviti tudi v obliki oglasov na televiziji, v časopisu in na oglasnih panojih.

Vendar pa obstoječa paleta storitev ni več zadoščala za pridobitev zadostne višine prihodka oziroma za zadovoljitev kupcev. Z raziskavo tržišča so ugotovili, da je na trgu nepokrito izvajanje storitev vpisovanja etažne lastnine v zemljiško knjigo. Po ugotovljeni potrebi je bil napravljen projekt za razvoj storitve po priloženi shemi in napravljena ponudba. Poleg tega se je v podjetju pojavila ideja opravljanja prometa z nepremičninami. Posredovana je bila ponudba številnim novim lastnikom in izkazala se je potreba po posredovanju v prometu z nepremičninami. Raziskava trga je pokazala, da stranke, ki so že v pogodbenem odnosu s podjetjem, tudi promet s svojo nepremičnino raje zaupajo že poznanemu podjetju. V podjetju so si zastavili cilj, da bodo povečevali obseg dejavnosti upravljanja realno 3 % letno. Glede na dejstvo, da so se lastniki že odločili za sklenitev pogodbe o upravljanju, se le v redkih primerih odločajo za spremembo. Potencialna možnost za širitev trga so torej le še novozgrajene stanovanjsko-poslovne soseske in širitev trga na območje izven Ljubljane oziroma na območje celotne države. Glede na dejstvo, da se je v zadnjih nekaj letih novogradnja zelo razširila, obstaja tu možnost za širitev obsega poslovanja. Tu gre v bistvu za neprestano spremljanje graditve stanovanjsko-poslovnih objektov in takojšnje vključevanje v upravljanje (še preko investitorja). Glede na kakovost storitev in varnost poslovanja je pridobivanje tega dela tržišča uspešno.

Trženje storitev inženiringa poteka na dva načina. En del inženiring storitev podjetje trži preko vsakoletnega plana vzdrževanja, ki ga skupnosti lastnikov letno sprejemajo. Trg je po sprejetem planu vzdrževanja znan, tudi način financiranja je s planom določen. Tu gre v nadaljevanju le še za posredovanje potrebe po vzdrževanju končnemu izvajalcu. Drugi del inženiring storitev pa poteka preko javnih naročil za izvajanje zaključnih del v gradbeništvu (Trženje storitev SPL Ljubljana d.d., 2004, str. 1-2).

## **2. ANALIZA SREDSTEV**

Podjetje potrebuje za opravljanje svoje dejavnosti sredstva. Sredstva so premoženje podjetja v obliki stvari, pravic, terjatev in denarja. Vrednost in sestava sredstev sta odvisni od vrste in obsega dejavnosti podjetja ter od njegove poslovne politike. Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na osnovna, za katera velja, da se obrnejo v obdobju, daljšem od enega leta, na obratna sredstva, za katera je značilno, da se v enem letu obrnejo več kot enkrat, ter na finančne naložbe, ki se ne obračajo (Tekavčič, 1998, str. 211). Če upoštevamo, da so lahko finančne naložbe dolgoročne ali kratkoročne in da so po pretvorbi v denarno obliko prve bolj sorodne z osnovnimi in druge bolj z obratnimi sredstvi, lahko razvrstimo sredstva tudi na stalna in gibljiva (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 67).

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

### **2.1. Stalna sredstva**

Stalna sredstva lahko razvrstimo na opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva in na dolgoročne finančne naložbe. Opredmetena osnovna sredstva obsegajo zemljišča, zgradbe, opremo, dolgoletne nasade ter osnovno čredo. Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja (Hočevar, Igličar, Zaman, 2001, str. 40-43). Zajemajo naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine, dolgoročne odložene stroške in naložbe v dobro ime prevzetega podjetja (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 33). Dolgoročne finančne naložbe so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij. Analiza stalnih sredstev vključuje obseg in strukturo stalnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev ter odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev.

#### *2.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev*

Obseg in strukturo sredstev v podjetju SPL analiziram s pomočjo Tabele 1. Iz le-te lahko vidimo, da se je vrednost stalnih sredstev v podjetju od leta 2001 do konca leta 2003 vseskozi zniževala. Tako je bila vrednost stalnih sredstev konec leta 2003 le za 0,2 % nižja kot konec leta 2002, medtem ko so bila stalna sredstva leta 2002 v primerjavi s koncem leta 2001 nižja kar za 5,7 %. Pri tem se struktura stalnih sredstev po posameznih postavkah med leti ni bistveno spreminjala. Največji delež stalnih sredstev predstavljajo opredmetena osnovna sredstva (v letu 2003 98,8 %), sledijo dolgoročne finančne naložbe in nato neopredmetena dolgoročna sredstva.

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stalnih sredstev podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Neopr. dolg. sredstva	9.816	0,7	5.095	0,4	5.810	0,4	51,9	114,0
Opr. osnovna sredstva	1.434.330	98,1	1.359.758	98,7	1.358.090	98,8	94,8	99,9
Dolg. fin. naložbe	17.308	1,2	13.330	0,9	11.049	0,8	77,0	82,9
<b>Skupaj</b>	<b>1.461.454</b>	<b>100,0</b>	<b>1.378.183</b>	<b>100,0</b>	<b>1.374.949</b>	<b>100,0</b>	<b>94,3</b>	<b>99,8</b>
<b>PANOGA</b>								
Neopr. dolg. sredstva	-	-	284.006	0,8	823.894	2,3	-	287,5
Opr. osnovna sredstva	-	-	25.242.504	73,2	29.455.661	82,5	-	112,7
Dolg. fin. naložbe	-	-	8.936.732	26,0	5.431.858	15,2	-	58,5
<b>Skupaj</b>	-	-	<b>34.463.242</b>	<b>100,0</b>	<b>35.711.413</b>	<b>100,0</b>	-	<b>103,6</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

V letu 2002 je v primerjavi z letom 2001 zmanjšanje vrednosti stalnih sredstev povezano z zmanjšanjem vrednosti vseh treh postavk. Tako se je vrednost opredmetenih osnovnih sredstev zmanjšala za 5,2 %, vrednost neopredmetenih osnovnih sredstev za 48,1 % in vrednost dolgoročnih finančnih naložb za 23 %. Do nekaterih razlik pride v letu 2003 v primerjavi z letom 2002, ko se je vrednost neopredmetenih dolgoročnih sredstev povečala za 14 %, kar pa ni povzročilo porasta vrednosti stalnih sredstev, zaradi njihovega zanemarljivega deleža. Vrednost dolgoročnih finančnih naložb je bila leta 2003 za 17,1 % nižja kot leta 2002, medtem ko se vrednost opredmetenih osnovnih sredstev ni bistveno spremenila. Med dolgoročnimi finančnimi naložbami so izkazana posojila delavcem za obnovo stanovanj in bivšim zaposlenim za nakup stanovanj. Zmanjšanje vrednosti stalnih sredstev ima lahko pozitiven vpliv na dobičkonosnost poslovanja, vendar pa je lahko zmanjšanje vrednosti stalnih sredstev tudi znak manjšega obsega poslovanja, s tem pa tudi nižjega poslovnega uspeha in uspešnosti.

V panogi se je vrednost stalnih sredstev v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 v povprečju povečala za 3,6 %. Najbolj se je povečala vrednost neopredmetenih osnovnih sredstev, in sicer za kar 187,5 %. Prav tako lahko v panogi opazimo nekoliko drugačno strukturo stalnih sredstev. V letu 2003 so bila glede na podjetje za 16,3 odstotne točke manjša opredmetena osnovna sredstva, za 14,4 odstotne točke pa večje dolgoročne finančne naložbe. Tako v podjetju kot v panogi so neopredmetena dolgoročna sredstva zajemala zanemarljiv delež stalnih sredstev.

### 2.1.2. Obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti

Osnovna sredstva so dolgoročno vezani del sredstev in s svojimi učinki določajo daljšo dobo možnosti za doseganje poslovne uspešnosti (Pučko, 2004, str. 54). Zato spremljamo tudi obseg, strukturo in dinamiko osnovnih sredstev, kar prikazuje Tabela 2.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja SPL po neodpisani vrednosti v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Zemljišča in zgradbe	1.326.343	92,5	1.265.733	93,1	1.217.048	89,6	95,4	96,2
<i>Zemljišča</i>	9.528	0,7	8.888	0,7	8.497	0,6	93,3	95,6
<i>Zgradbe</i>	1.316.815	91,8	1.256.845	92,4	1.208.551	89,0	95,4	96,2
Druge naprave in oprema	107.973	7,5	74.372	5,5	55.470	4,1	68,9	74,6
OS, ki se pridobivajo	14	0	19.653	1,4	85.572	6,3	140.378	435,4
<i>Predujmi za pridob. OOS</i>	14	0	0	0	0	0	-	-
<i>OOS v izgradnji, izdelavi</i>	0	0	19.653	1,4	85.572	6,3	-	435,4
<b>Skupaj</b>	<b>1.434.330</b>	<b>100,0</b>	<b>1.359.758</b>	<b>100,0</b>	<b>1.358.090</b>	<b>100,0</b>	<b>94,8</b>	<b>99,9</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003.

Opredmetena osnovna sredstva so v bilanci stanja prikazana po neodpisani vrednosti, ki se zmanjšuje z amortiziranjem. V skladu s slovenskimi računovodskimi standardi taka neodpisana vrednost ne sme biti večja od vrednosti nadomestljive vrednosti v preostali dobi koristnosti opredmetenega osnovnega sredstva, oziroma od poštene vrednosti opredmetenega osnovnega sredstva na dan bilance stanja. Opredmetena osnovna sredstva se morajo po slovenskih računovodskih standardih zaradi oslabitve prevrednotovati, če njihova knjigovodska vrednost presega njihovo nadomestljivo vrednost. Družba SPL v primeru, ko poštena vrednost nepremičnin za več kot 30 % preseže neodpisano knjigovodsko vrednost in če je za resničnost in poštenost predstavitve finančnega položaja družbe to potrebno, sredstva prevrednoti (okrepi).

Največji delež (okoli 90 %) opredmetenih osnovnih sredstev predstavljajo zgradbe, katerih vrednost se je v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 zmanjšala za 4,6 %, v letu 2003 pa za 3,8 % glede na leto 2002. Prav tako je bila za 31,1 % manjša vrednost drugih naprav in opreme v letu 2002 glede na leto 2001 ter v letu 2003 za 25,4 % manjša kot v letu 2002. Ta zmanjšanja so bila v največji meri posledica zmanjševanja vrednosti zaradi amortiziranja. Udeležba zemljišč med opredmetenimi osnovnimi sredstvi je bila v vseh letih zanemarljiva, poleg tega se je njihova vrednost med leti zmanjševala. Med vsemi postavkami najbolj izstopajo osnovna sredstva, ki se pridobivajo. Njihova vrednost se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečala za 335,4 %, v letu 2002 pa za 1.404-krat glede na predhodno leto.

### 2.1.3. Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

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

Tabela 3: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, gradbenih objektov in druge opreme podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Odpisana vrednost OOS (v 000 SIT)	384.377	383.626	396.832	99,9	103,4
Nabavna vrednost amort. OOS (v 000 SIT)	1.809.165	1.714.843	1.660.853	94,8	96,9
<b>Stopnja odpisanosti amort. OOS (v %)</b>	<b>21,2</b>	<b>22,4</b>	<b>23,9</b>	<b>105,7</b>	<b>106,7</b>
Odpisana vrednost gradbenih objektov (v 000 SIT)	92.044	96.073	108.943	104,4	113,4
Nabavna vrednost gradbenih objektov (v 000 SIT)	1.408.859	1.352.918	1.317.494	96,0	97,4
<b>Stopnja odpisanosti gradbenih objektov (v %)</b>	<b>6,5</b>	<b>7,1</b>	<b>8,3</b>	<b>109,2</b>	<b>116,9</b>
Odpisana vrednost druge opreme (v 000 SIT)	292.333	287.553	287.889	98,4	100,1
Nabavna vrednost druge opreme (v 000 SIT)	400.306	361.925	343.359	90,4	94,9
<b>Stopnja odpisanosti druge opreme (v %)</b>	<b>73,0</b>	<b>79,5</b>	<b>83,8</b>	<b>108,9</b>	<b>105,4</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003.

Stopnja odpisanosti celotne opreme v letu 2003 znaša 23,9 % in se je glede na predhodno leto povečala za 6,7 %, medtem ko se je v letu 2002 povečala za 5,7 % glede na leto 2001. Potrebno je opozoriti, da se popravki vrednosti ne pojavljajo pri vseh osnovnih sredstvih podjetja. V našem primeru so taka osnovna sredstva, ki sploh ne izgubljajo svoje vrednosti, zemljišča. Med sredstva, ki svoje vrednosti še niso začela izgubljati, pa spadajo pravkar kupljena sredstva in tudi tista, ki so še v gradnji ali izdelavi. V nadaljevanju bom zato pozornost posvetila le odpisanosti zgradb in opreme. Stopnja odpisanosti zgradb je v letu 2003 znašala 8,3 %, leti poprej pa 7,1 % in 6,5 %, kar nam kaže, da podjetje razpolaga z relativno novimi zgradbami. Dosti višja pa je bila stopnja odpisanosti opreme, ki je v letu 2003 znašala 83,8 %, v letu 2002 79,5 % in v letu 2001 73 %, to pa kaže na zastarelost opreme.

Naraščajoče stopnje odpisanosti, v kolikor le-te pomenijo dejansko zastarevanje osnovnih sredstev oziroma njihovo slabšo funkcionalno sposobnost, imajo lahko za podjetje neugodne posledice. Glede na opravljeno analizo odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev za podjetje SPL pa to ni predstavljalo kakšnih posebnih težav, saj je stopnja odpisanosti osnovnih sredstev dokaj nizka. Nekoliko višja je sicer stopnja odpisanosti opreme, vendar pa je še vedno na stopnji, ki podjetju zagotavlja konkurenčnost.

## 2.2. Gibljiva sredstva

Gibljava sredstva razumemo kot pravice, stvari in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabi, spremeni pojavno obliko in se v prvotno obliko vrne v obdobju, ki je krajše od enega leta (Melavc, Turk, 1994, str. 90). Slovenski računovodski standardi gibljiva sredstva členijo na zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, denarna sredstva, kratkoročne finančne naložbe in aktivne časovne razmejitev (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 222). V okviru gibljivih sredstev sem analizirala obseg in strukturo gibljivih sredstev in obračanje obratnih sredstev.

### 2.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev

Obseg in struktura gibljivih sredstev nam dajeta na vpogled, kolikšna sredstva ima podjetje vezana in v kakšni obliki. Ti podatki ter primerjava s panogo so prikazani v Tabeli 4.

Gibljiva sredstva so se v letu 2002 povečala za 20,8 % glede na predhodno leto, v naslednjem letu pa za 42,2 % glede na leto 2002. Podjetje izkazuje v bilanci stanja za leto 2003 zaloge v vrednosti 29.127.000 tolarjev, od tega je znašal material 829.000 tolarjev in proizvodi (nepremičnine) za prodajo 28.298.000 tolarjev. Zaloge so bile v tem letu večje za 80,4 % kot v letu 2002, medtem ko jih v letu 2001 sploh ni bilo. Tu se pokaže značilnost storitvenega podjetja, ko zalog ni oziroma le-te predstavljajo majhen strukturni delež. V celotnem triletnem obravnavanem obdobju so imele kratkoročne terjatve iz poslovanja največji strukturni delež, ki pa se je iz leta v leto nižal. Njihova vrednost se je v obeh letih povečala glede na predhodno leto, kar pa negativno vpliva na poslovni rezultat, saj na ta način podjetje financira kupce z lastnimi sredstvi. Prav tako pa se je v obeh letih glede na predhodno leto povečala vrednost kratkoročnih finančnih naložb, kjer gre predvsem za kratkoročno dana posojila drugim. Vredno je omeniti še naraščanje vrednosti aktivnih časovnih razmejitev, ki se nanašajo na kratkoročno odložene stroške in so posledica obnove vladnih stanovanj.

Tabela 4: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljivih sredstev podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Zaloge	0	0	16.143	3,7	29.127	4,7	-	180,4
Poslovne terjatve	262.106	72,1	297.084	67,7	356.093	57,1	113,3	119,9
<i>Dolg. posl. terjatve</i>	0	0	303	0,1	0	0	-	-
<i>Kratk. posl. terjatve</i>	262.106	72,1	296.781	67,6	356.093	57,1	113,2	120,0
Kratk. fin. naložbe	72.284	19,9	95.968	21,9	148.456	23,8	132,8	154,7
Denarna sredstva	28.760	7,9	28.714	6,5	24.982	4,0	99,8	87,0
AČR	209	0,1	922	0,2	65.227	10,4	441,1	7.074,5
<b>Skupaj</b>	<b>363.359</b>	<b>100,0</b>	<b>438.831</b>	<b>100,0</b>	<b>623.885</b>	<b>100,0</b>	<b>120,8</b>	<b>142,2</b>
<b>PANOGA</b>								
Zaloge	-	-	4.893.800	22,6	5.611.323	23,1	-	114,7
Poslovne terjatve	-	-	9.771.374	45,1	11.398.019	47,0	-	116,6
<i>Dolg. posl. terjatve</i>	-	-	137.361	0,6	141.189	0,6	-	102,8
<i>Kratk. posl. terjatve</i>	-	-	9.634.013	44,5	11.256.830	46,4	-	116,8
Kratk. fin. naložbe	-	-	4.615.445	21,3	4.496.723	18,5	-	97,4
Denarna sredstva	-	-	1.534.726	7,1	1.931.576	8,0	-	125,8
AČR	-	-	839.786	3,9	831.487	3,4	-	99,0
<b>Skupaj</b>	-	-	<b>21.655.131</b>	<b>100,0</b>	<b>24.269.128</b>	<b>100,0</b>	-	<b>112,1</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

V panogi smo v letu 2003 podobno kot v podjetju priča povečanju obsega celotnih gibljivih sredstev glede na leto 2002, le da je bilo povečanje v panogi manjše. V nasprotju s podjetjem so se zmanjšale kratkoročne finančne naložbe (za 2,6 %) in povečala denarna sredstva (za 25,8 %), zaradi česar se manjša možnost doseganja višjih donosov. Struktura gibljivih sredstev v panogi se nekoliko razlikuje od strukture v podjetju. V panogi v letu 2003 v povprečju na zaloge odpade več gibljivih sredstev, medtem ko na kratkoročne terjatve iz poslovanja manj gibljivih sredstev. Nižji delež kratkoročnih terjatev iz poslovanja v primerjavi s podjetjem kaže, da je bila v povprečju v panogi plačilna disciplina večja, kot jo je vzpostavilo podjetje v odnosu do strank.

### 2.2.2. Obračanje obratnih sredstev

Obratna sredstva se običajno obrnejo nekajkrat v poslovnem letu, v posameznih primerih pa že v nekaj dneh. Hitrost obračanja le-teh pa vpliva na uspešnost poslovanja v obdobju. Večkrat ko se sredstva obrnejo, večji je uspeh oziroma manjša sredstva so potrebna za enak uspeh. Hitrost obračanja obratnih sredstev merimo s koeficientom obračanja obratnih sredstev in koeficientom trajanja enega obrata, ki sem ju izračunala v Tabeli 5 (Pučko, Rozman, 2000, str. 70). Povprečno stanje obratnih sredstev sem izračunala iz letnih stanj.

Tabela 5: Hitrost obračanja obratnih sredstev in terjatev do kupcev v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		PANOGA
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Posl. odh. brez amort. (v 000 SIT)	1.019.070	1.187.123	1.262.492	116,5	106,3	21.343.268
2. Povp. obratna sredstva (v 000 SIT)	234.633	316.969	409.146	135,1	129,1	18.406.046
<b>3. Koef. obračanja obrat. sred. (1/2)</b>	<b>4,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,1</b>	<b>86,0</b>	<b>83,8</b>	<b>1,2</b>
<b>4. Dnevi vezave obrat. sred. (365/3)</b>	<b>85</b>	<b>99</b>	<b>118</b>	<b>116,5</b>	<b>119,2</b>	<b>304</b>
5. Čisti prihodki od prodaje (v 000 SIT)	1.233.650	1.384.826	1.427.066	112,2	103,0	21.762.225
6. Povp. terjatve do kupcev (v 000 SIT)	153.458	228.020	298.187	148,6	130,8	5.512.092
<b>7. Koef. obračanja terjatev (5/6)</b>	<b>8,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,8</b>	<b>76,2</b>	<b>78,7</b>	<b>3,9</b>
<b>8. Dnevi vezave terjatev (365/7)</b>	<b>46</b>	<b>60</b>	<b>76</b>	<b>130,4</b>	<b>126,7</b>	<b>94</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Iz podatkov v tabeli je razvidno, da se je hitrost obračanja obratnih sredstev v podjetju SPL skozi celotno proučevano obdobje zmanjševala. Leta 2002 se je zmanjšala za 14 % glede na leto 2001 in leta 2003 še za 16,2 % v primerjavi z letom 2002. Posledično se je skozi celotno obdobje povečevalo trajanje enega obrata. Gibljiva sredstva so bila torej v letu 2003 v povprečju vezana 118 dni, leto poprej 99 dni in v letu 2001 85 dni. Na znižanje koeficienta obratnih sredstev je najbolj vplivalo znižanje hitrosti obračanja kratkoročnih terjatev, saj smo iz analize strukture gibljivih sredstev ugotovili, da so kratkoročne terjatve vseskozi predstavljale največji delež obratnih sredstev. Največji delež (okoli 90 %) med kratkoročnimi terjatvami pa zavzemajo terjatve do kupcev. Koeficient obračanja terjatev do kupcev je bil v letu 2002 za 23,8 % nižji kot

v letu 2001, v letu 2003 pa za 21,3 % nižji kot v letu 2002. To pomeni, da so plačila kupcev leta 2003 v povprečju znašala 76 dni, leta 2002 60 dni in leta 2001 46 dni. Podjetje mora v prihodnosti doseči skrajšanje plačilnega roka kupcev. To bi lahko doseglo z rednim opominjanjem in uporabo instrumentov pravne izterjave.

V letu 2003 sta bila koeficienta obračanja obratnih sredstev in terjatev do kupcev v panogi v povprečju manjša kot v podjetju. Tako so bili dnevi vezave obratnih sredstev in terjatev do kupcev daljši kot v podjetju. Ob primerjavi podjetja s panogo sem ugotovila, da je bilo podjetje pri gospodarjenju z obratnimi sredstvi uspešnejše, kljub v povprečju nižjemu deležu terjatev v panogi. Tako ni res, da je bila plačilna disciplina v panogi večja kot v podjetju, ampak obratno.

### 3. ANALIZA ZAPOSLENIH

Temeljna naloga podjetja oziroma kadrovske funkcije v podjetju je najti takšne delavce, ki bodo s svojo sposobnostjo najbolje opravili določeno delo ter drug drugega tako dopolnjevali, da bo delo opravljeno z največjim učinkom, ob čim manjšem potrošku delovne sile (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 61-62). Iz tega sledi, da je pomembno zaposlovanje pravih ljudi in njihovo nadaljnje izobraževanje ter osebno razvijanje, s čimer povečujemo sklad človeškega kapitala, s katerim razpolaga podjetje (Olve, Roy, Wetter, 1999, str. 201). Z namenom, da bi ugotovila, kako so zaposleni vplivali na uspešnost poslovanja, sem analizirala obseg in strukturo zaposlenih, dinamiko zaposlenih ter izkoriščenost delovnega časa.

#### 3.1. Število zaposlenih

Analizo obsega in strukture zaposlenih po spolu prikazujem v Tabeli 6. Število zaposlenih se je konec leta 2002 zmanjšalo za 5 % glede na konec leta 2001. Sledilo je povečanje števila zaposlenih, in sicer je bilo konec leta 2003 za 3,5 % zaposlenih več v primerjavi s koncem leta 2002. Tako povečanje kot zmanjšanje števila zaposlenih ni bilo izstopajoče in lahko bi rekli, da je bilo število zaposlenih v podjetju v obravnavanem obdobju dokaj enakomerno. Podobno gibanje zasledimo pri povprečnem številu zaposlenih, ki je izračunano kot povprečje 13 mesečnih stanj zaposlenih (konec preteklega leta in 12 mesečnih stanj tekočega leta).

Tabela 6: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po spolu podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Število	%	Število	%	Število	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Št. zaposlenih na dan 31.12.	119	100,0	113	100,0	117	100,0	95,0	103,5
<i>Moški</i>	34	28,6	33	29,2	33	28,2	97,0	100,0
<i>Ženske</i>	85	71,4	80	70,8	84	71,8	94,1	105,0
Povprečno št. zaposlenih	117	-	113	-	116	-	96,6	102,7

Vir: Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.



Iz tabele 6 je razvidno, da večino zaposlenih (okoli 70 %) predstavljajo ženske. Njihovo število se je v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 zmanjšalo za 5,9 %, v letu 2003 glede na predhodno leto pa povečalo za 5 %.

### 3.2. Struktura zaposlenih po starosti

Iz Tabele 7, kjer je prikazana starostna struktura zaposlenih, lahko razberemo, da gre za kolektiv srednjih let, saj je v razredu starosti nad 30 do 50 let okrog 70 % vseh zaposlenih. Nad 50 let je okoli 20 % vseh zaposlenih, nad 20 do 30 let pa okoli 10 % vseh zaposlenih. Struktura zaposlenih po starosti je v vseh treh letih približno enaka.

Tabela 7: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po starosti podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Število	%	Število	%	Število	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Nad 20 let do 30 let	14	11,8	12	10,6	14	12,0	85,7	116,7
Nad 30 let do 40 let	35	29,4	35	31,0	36	30,8	100,0	102,8
Nad 40 let do 50 let	43	36,1	45	39,8	44	37,6	104,6	97,8
Nad 50 let	27	22,7	21	18,6	23	19,6	77,8	109,5
<b>Skupaj</b>	<b>119</b>	<b>100,0</b>	<b>113</b>	<b>100,0</b>	<b>117</b>	<b>100,0</b>	<b>95,0</b>	<b>103,5</b>

Vir: Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

Glede vpliva starostne strukture zaposlenih na poslovno uspešnost lahko rečemo, da večja povprečna starost zaposlenih v podjetju pomeni večje dodatke za delovno dobo pri izplačilu plač, to pa povečuje stroške dela in negativno vpliva na poslovno uspešnost. Prav tako visoka povprečna starost zaposlenih negativno vpliva na optimalni dolgoročni razvoj podjetja, ki zahteva tudi vključevanje mladih v poslovni proces. Obravnavano podjetje ima dokaj uravnoteženo starostno strukturo zaposlenih.

### 3.3. Struktura zaposlenih po izobrazbi

V Tabeli 8 prikazujem strukturo zaposlenih v podjetju glede na izobrazbo. Vidimo, da je bilo v podjetju največ zaposlenih s V. in VI. stopnjo izobrazbe (okoli 75 %), kar je glede na vrsto dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja, pričakovano. Sledijo jim zaposleni s VII. stopnjo izobrazbe, ki so v vseh obravnavanih letih skupno predstavljali približno 20 % vseh zaposlenih. V podjetju ima samo en zaposlen VIII. in samo en zaposlen IV. stopnjo izobrazbe, kar se v vseh treh letih ni spremenilo. Število zaposlenih s V. stopnjo izobrazbe se je v letu 2002 glede na predhodno leto zmanjšalo za 7,8 %, v naslednjem letu pa je glede na leto 2002 ostalo nespremenjeno. V nasprotju z njimi pa se število zaposlenih s VII. stopnjo v letu 2002 glede na leto 2001 ni spremenilo, v letu 2003 pa se je glede na leto 2002 povečalo za 13 %. To nakazuje, da podjetje ne zanemarija izobraževanja.

Tabela 8: Obseg in struktura (v %) zaposlenih po izobrazbi podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Število	%	Število	%	Število	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
IV.	1	0,8	1	0,9	1	0,9	100,0	100,0
V.	51	42,9	47	41,6	47	40,2	92,2	100,0
VI.	43	36,1	41	36,3	42	35,8	95,3	102,4
VII.	23	19,4	23	20,3	26	22,2	100,0	113,0
VIII.	1	0,8	1	0,9	1	0,9	100,0	100,0
<b>Skupaj</b>	<b>119</b>	<b>100,0</b>	<b>113</b>	<b>100,0</b>	<b>117</b>	<b>100,0</b>	<b>95,0</b>	<b>103,5</b>

Vir: Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

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

### 3.4. Dinamika zaposlenih

Dinamiko zaposlenih spremljamo s pomočjo bilance gibanja zaposlenih (Tabela 9), v kateri je prikazano tako povečanje kot zmanjšanje števila zaposlenih in tudi fluktuacija oziroma zamenjava osebja, ki jo štejemo za glavno obliko dinamike zaposlenih (Lipovec, 1983, str. 181).

Fluktuacija nastaja iz več vzrokov, najpogostejši pa so:

- normalna zamenjava osebja, kamor štejemo odhajajoče zaradi upokojitve in opuščanja zaposlitve,
- nesreče pri delu in poklicne bolezni,
- ostali dejavniki, kot so: nezadovoljstvo s pogoji dela ali z delom samim, medsebojnimi odnosi in splošnimi razmerami v kolektivu, neurejene stanovanjske razmere, neustrezno nagrajevanje, ipd.

Tabela 9: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	Število	Število	Število	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
1. Število zaposlenih na dan 01.01.	115	119	113	103,5	95,0
2. Prihodi med letom	5	0	4	-	-
3. Odhodi med letom	1	6	0	600,0	-
4. Število zaposlenih na dan 31.12.	119	113	117	95,0	103,5
5. Bruto število zamenjav (2+3)	6	6	4	100,0	66,7
6. Neto število zamenjav (2-3)	4	- 6	4	-	-
7. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	117	113	116	96,6	102,6
<b>8. Koeficient fluktuacije odhodov (v %) (3/7)</b>	<b>0,8</b>	<b>5,3</b>	<b>0,0</b>	<b>662,5</b>	-
<b>9. Bruto koeficient fluktuacije (v %) (5/7)</b>	<b>5,1</b>	<b>5,3</b>	<b>3,4</b>	<b>104,0</b>	<b>64,2</b>
<b>10. Neto koeficient fluktuacije (v %) (6/7)</b>	<b>3,4</b>	<b>-5,3</b>	<b>3,4</b>	-	-

Vir: Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

Visoka fluktuacija v podjetju običajno negativno vpliva na uspešnost poslovanja, ker je produktivnost na novo zaposlenih delavcev navadno nižja, dokler se ne vključijo v svoje delo in v novo delovno okolje. Pri tem najpogosteje izračunavamo bruto koeficient fluktuacije, ki naj bi znašal 8-10 %. To naj bi bila tudi tista stopnja bruto fluktuacije, ki še ne pomeni problemske situacije. Iz tabele 9 je razvidno, da je bila bruto stopnja fluktuacije v podjetju SPL v letu 2001 5,1-, v letu 2002 5,3- in v letu 2003 3,4-odstotna, kar še vedno predstavlja relativno nizko stopnjo fluktuacije. To je zelo verjetno pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja. Vselej, ko nastaja fluktuacija zaradi z vidika podjetja notranjih vzrokov (npr. slabe plače, medsebojni odnosi), gre za pojav neto fluktuacije. Neto fluktuacija je praviloma negativni pojav, saj povzroča podjetju stroške, ki bi se jim bilo moč izogniti. Neto koeficient fluktuacije podjetja je za leti 2001 in 2003 znašal 3,4 %, v letu 2002 pa je bil negativen, kar pomeni, da so bili odhodi v tem letu večji od prihodov. Koeficient fluktuacije odhodov se je v letu 2002 povečal za 562,5 % glede na leto 2001, kar pomeni povečanje števila odhodov delavcev za šest-krat.

### 3.5. Izkoriščenost delovnega časa

Zaposleni so delovni potencial podjetja, ki ga lahko izkoristimo boljše ali slabše. Kako dobro ga izkoriščamo, je odvisno od izkoriščanja delovnega časa, ki je na voljo zaposlenim. Izkoriščenost delovnega časa ocenjujemo s pomočjo bilance koledarskega sklada delovnega časa v obdobju. Z njeno pomočjo lahko izračunamo stopnjo izkoriščenosti delovnega časa kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom delovnih ur. Možen koledarski sklad delovnih ur izračunamo kot zmnožek povprečnega števila zaposlenih, števila delovnih dni v letu in dolžine delovnika (Lipovec, 1983, str. 183). Pri tem moramo opozoriti, da ni nujno, da so zaposleni v vseh delovnih urah, ki jih izraža podatek o številu opravljenih delovnih ur, tudi resnično delali. Velja, da slabša izkoriščenost delovnega časa pripomore tudi k slabši poslovni uspešnosti, vendar je iz Tabele 10 razvidno, da podjetje SPL ni imelo težav z izkoriščenostjo delovnega časa.

Tabela 10: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
1. Povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj	117	113	116	96,6	102,6
2. Število delovnih dni v letu	248	249	251	100,4	100,8
3. Možen koledarski sklad delovnih ur (1*2*8 ur)	232.128	225.096	232.928	97,0	103,5
4. Število plačanih opravljenih delovnih ur	235.872	227.808	233.856	96,6	102,7
<b>5. Stopnja izkoriščenosti del. časa (v %) (4/3)</b>	<b>101,6</b>	<b>101,2</b>	<b>100,4</b>	<b>99,6</b>	<b>99,2</b>

Vir: Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

Stopnja izkoriščenosti delovnega časa je bila v vseh obravnavanih letih nad 100 %. Najvišjo izkoriščenost delovnega časa je podjetje doseglo leta 2001, ko je ta znašala 101,6 %, v naslednjih dveh letih pa se je glede na predhodni leti malce znižala. Iz dobljenih vrednosti je torej očitno, da so zaposleni v obravnavanem obdobju delali nadure, kar je verjetno pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja.

## 4. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

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

### 4.1. Nabavna funkcija

Bistvo nabave je v priskrbi poslovnih prvin. V najširšem smislu štejemo v nabavo priskrbo delovnih predmetov, delovnih sredstev, delovne sile pa tudi tujih storitev. V ožjem smislu pa štejemo v nabavo le preskrbo delovnih predmetov (Pučko, 2004, str. 76). Z uspešnim nabavnim poslovanjem preko nabavnih ugodnosti, z odlogi plačil in z nižjimi nabavnimi stroški lahko vplivamo na celotne poslovne stroške in posredno tudi na uspešnost poslovanja.

#### 4.1.1. Obseg nabave

Tudi v podjetju SPL ima nabavna funkcija opravka z nabavo materiala, vendar pa je njena glavna naloga nabava tujih storitev. Podjetje pri velikih projektih seveda nima dovolj lastnih kapacitet, da bi celotne projekte izvedlo samostojno, brez sodelovanja partnerskih podjetij. Tako je potrebno v okviru nabavne funkcije priskrbeti tuje storitve. Te morajo po obsegu, kakovosti in času ustrezati okvirom določenega projekta, ki ga je podjetje pridobilo v upravljanje.

Dobavitelji tujih storitev v podjetju SPL so predvsem dobavitelji komunalnih storitev in izvajalci vzdrževanja nepremičnin. Nabava je vezana na domači trg. Pri odločitvi, od katerih dobaviteljev nabavljati, je potrebno izbrati tiste, ki zagotavljajo potrebno kakovost in potreben obseg, pa tudi stalnost glede kakovosti in točnosti pri dobavah. Odnos z dobavitelji mora biti korekten in čim trajnejši (Kotnik, 1990, str. 17). Najpomembnejši dobavitelji, ki nastopajo kot subjekti v poslovanju obravnavanega podjetja so (Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 10):

- Vodovod kanalizacija d.o.o. (dobavitelj za vodo, komunalne storitve),
- Snaga d.o.o. (storitve odvoza smeti),
- Javno podjetje Energetika Ljubljana d.o.o. (dobavitelj energije),
- Elektro Ljubljana,
- MK Biro oprema,
- Cetis Grafično podjetje d.d.,
- ECS d.o.o. EuroComputer Systems,
- ANNI d.o.o.,
- Birografika Bori d.o.o.,
- Sinalin d.o.o.

V nadaljevanju bom prikazala skupno vrednost nabavljenih storitev v proučevanem obdobju. Podrobnejša razčlenitev je bila onemogočena zaradi težje dostopnosti podatkov ter tudi zaradi varovanja poslovne skrivnosti. Iz Tabele 11 je razvidno, da je podjetje v letu 2002 najelo oziroma nabavilo za 39,8 % več storitev kot v letu 2001, v letu 2003 pa je nabavilo za 16,8 % več storitev kot v letu 2002. V nadaljevanju bomo videli, ali ta trend naraščanja vrednosti nabave sovпада z gibanjem vrednosti prodaje.

Tabela 11: Vrednostni prikaz nabavljenih storitev (v 000 SIT) v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Vrednost nabavljenih storitev	320.930	448.686	523.984	139,8	116,8

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

#### 4.1.2. Vezava obveznosti do dobaviteljev

Pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati povezanost nabavne in prodajne funkcije, med katerima se pojavlja zamik. Kupec blaga ali storitev ne izvrši plačila takoj po prevzemu, ampak z nekim časovnim zamikom. Ta čas mora podjetje samo financirati prodane količine proizvodov ali storitev. Po eni strani mora podjetje težiti k čim manjšim zalogam, na drugi strani pa mora v najkrajšem času zadovoljiti potrebe kupcev (Bošnjak, 2000, str. 27). Dneve vezave obveznosti do dobaviteljev v podjetju SPL za leta 2001, 2002 in 2003 prikazujem v Tabeli 12 ter jih primerjam s panogo. Dneve vezave terjatev do kupcev pa bom prikazala v okviru prodajne funkcije v Tabeli 17.

Tabela 12: Vezava obveznosti do dobaviteljev v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Prihodki od prodaje (v 000 SIT)	1.233.650	1.384.826	1.427.066	112,1	103,0	21.762.225
2. Povprečne obv. do dob. (v 000 SIT)	98.838	143.551	219.234	145,2	152,7	4.820.456
<b>3. Koefficient obračanja obv. (1/2)</b>	<b>12,5</b>	<b>9,6</b>	<b>6,5</b>	<b>76,8</b>	<b>67,7</b>	<b>4,5</b>
<b>4. Trajanje obrata obveznost (365/3)</b>	<b>29</b>	<b>38</b>	<b>56</b>	<b>131,0</b>	<b>147,4</b>	<b>81</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

Čas trajanja enega obrata obveznosti do dobaviteljev se je v obravnavanih letih glede na predhodna leta podaljševal, medtem ko se je koefficient obračanja obveznosti do dobaviteljev zmanjševal, kar predstavlja pozitiven vpliv na poslovanje podjetja. Vzrok za zmanjševanje koefficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev je v večjem povečanju povprečne vrednosti obveznosti v tem obdobju kot je bilo povečanje prihodkov od prodaje. Iz Tabele 12 je razvidno, da je bil koefficient obračanja obveznosti do dobaviteljev za panogo (4,5) v letu 2003 manjši kot za podjetje (6,5) v istem obdobju. To kaže, da se je v tem primeru panoga nahajala v boljšem položaju kot podjetje.

## 4.2. Prodajna funkcija

Prodaja je ena izmed temeljnih funkcij v poslovnem procesu, ki zagotavlja pretvarjanje izdelkov in storitev ponavadi najprej v terjatve do kupcev, kasneje pa s plačilom v denarna sredstva. Funkcija prodaje je, da na temelju preučevanega prodajnega trga usmerja proizvodnjo, hkrati pa mora pridobivati kupce za proizvode in storitve podjetja po primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje in ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. Prodaja vsakega podjetja je odvisna od subjektivnih in tudi od objektivnih dejavnikov, če gledamo nanjo z vidika podjetja. K objektivnim dejavnikom štejemo obstoječe potrebe kupcev, razmere na prodajnem trgu, stopnjo razvitosti gospodarstva, gospodarski sistem in politiko. K subjektivnim dejavnikom pa prištevamo predvsem sposobnosti in prizadevnost prodajalcev, saj je brez njihovih zmožnosti in prizadevnega dela težko pričakovati uspešno prodajo proizvodov in storitev podjetja (Pučko, 2004, str. 111). V okviru analize prodaje bom obravnavala vrednostni obseg in strukturo prodaje po vrstah storitev, potencialni trg, kupce in vezavo terjatev do kupcev ter prodajne cene.

### 4.2.1. Obseg in struktura prodaje po vrstah storitev

Obseg prodaje je količina vseh prodanih opravljenih storitev, ki jo je mogoče razvrstiti po vrstah storitev, prodajnih trgih, pomembnejših kupcih, kakovosti in podobno. Pogosto izražamo obseg prodaje vrednostno, in če ovrednotimo prodane količine po stalnih prodajnih cenah, dobimo pomembno informacijo o njenem realnem gibanju (Turk, 2000, str. 377).

Iz Tabele 13 je razvidno, da se struktura prodaje po vrstah storitev med proučevanimi leti ni bistveno spremenila. Največji delež (okoli 65 %) predstavljajo storitve za skupnosti lastnikov. Sledijo inženiring storitve, ki zavzemajo okoli 25 %, medtem ko storitve za podjetja, poslovanje z nepremičninami in najemnina poslovnih prostorov skupaj predstavljajo preostalih 10 % od prodaje. Kot že omenjeno, gre v okviru storitev za skupnosti lastnikov predvsem za upravljanje in obratovanje.

Vrednostno se je prodaja v letu 2002 glede na leto 2001 povečala za 12,2 %, v letu 2003 glede na leto 2002 pa za 3 %. Pri tem se je v letu 2002 najbolj povečala prodaja inženiring storitev (za 53 %) in storitev pri zavarovanju objektov (za 35,4 %), medtem ko se je v tem letu najbolj zmanjšalo poslovanje z nepremičninami (za 40,6 %). Poslovni uspeh iz prodaje storitev inženiringa je odvisen od finančne sposobnosti lastnikov-investitorjev pri gospodarjenju z nepremičnino, na kar ni mogoče vplivati, zato je prisotno precejšnje nihanje v doseženi realizaciji po letih. Pri poslovanju z nepremičninami gre za prihodek od opravljanja storitev prometa z nepremičninami in vpis v zemljiško knjigo. Finančna realizacija od opravljanja storitev vpisa v zemljiško knjigo je v letu 2000 dosegla vrhunec in v letu 2001 je prišlo do pričakovanega upadanja, katerega trend je viden tudi v realizaciji leta 2002. V letu 2003 pa so se za kar 43,6 % povečala strokovna opravila za lastnike, medtem ko se je za 55,7 % zmanjšalo izstavljanje opominov in izvršb. Višina prihodka iz naslova strokovnih opravil za lastnike je porasla v odvisnosti od obsega strokovnih opravil za lastnike na področju plačilnega prometa in

finančno knjigovodskih storitev pri plasmajih sredstev lastnikov. Znižanje prihodka iz naslova opominjanja in pravne izterjave je posledica zakonskih sprememb in izvajanja izvensodnih poravnav. V primerjavi s Tabelo 11 lahko opazimo, da gibanje vrednosti prihodkov od prodaje v treh obravnavanih letih sovpada z gibanjem vrednosti nabave tujih storitev, kljub temu pa je vrednost nabave tujih storitev narasla bolj kot vrednost prihodkov od prodaje.

Tabela 13: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov od prodaje po vrstah storitev podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Prodaja storitev za SKL*	878.579	71,2	916.630	66,2	919.908	64,5	104,3	100,3
Upravljanje in obratovanje	744.959	60,4	800.743	57,8	854.903	60,0	107,5	106,8
Izstavljanje opominov izvršb	108.690	8,8	90.968	6,6	40.271	2,8	83,7	44,3
Strok. opravila za LVSH**	24.930	2,0	24.919	1,8	24.734	1,7	99,9	99,2
Prodaja inženiring storitev	217.064	17,6	332.151	24,0	351.801	24,5	153,0	106,0
Prodaja storitev za podjetja	76.860	6,2	96.231	6,9	121.230	8,5	125,2	126,0
Storitve pri zavar. objektov	24.957	2,0	33.801	2,4	31.597	2,2	135,4	93,5
Strok. opravila za lastnike	51.903	4,2	62.430	4,5	89.633	6,3	120,3	143,6
Posl. z nepremičninami	55.171	4,5	32.783	2,4	27.124	2,0	59,4	82,7
Najemnina posl. prostorov	5.976	0,5	7.031	0,5	7.003	0,5	117,6	99,6
<b>Čisti prihodki od prodaje</b>	<b>1.233.650</b>	<b>100,0</b>	<b>1.384.826</b>	<b>100,0</b>	<b>1.427.066</b>	<b>100,0</b>	<b>112,2</b>	<b>103,0</b>

\* Skupnosti lastnikov

\*\* Lastniki večstanovanjskih hiš

Vir: Letna poročila SPL Ljubljana d.d., 2001, 2002, 2003, str. 8-12.

Novi stanovanjski zakon, ki je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 69/2003 dne 16.7.2003 in je stopil v veljavo devetdeseti dan po objavi, je upravniku naložil nove storitve, kot so oblikovanje obveznega rezervnega sklada za lastnike, sklepanje pogodb o medsebojnih razmerjih, številčenje stanovanj, kakor tudi novosti v zvezi s kriteriji za delitev obratovalnih stroškov. To bo prav gotovo vplivalo na uspešnost poslovanja v prihodnosti.

#### 4.2.2. Potencialni trg

Potencialni trg podjetja SPL je območje ljubljanske regije in delno področje celotne Republike Slovenije. Obseg potencialnega trga se povečuje zaradi gradnje novih stanovanjskih in poslovnih sosesk. Na obstoječem trgu ljubljanske regije upravlja podjetje SPL s približno 31.000 stanovanjskimi oziroma poslovnimi enotami, kar predstavlja približno 30 % tržnega deleža. Tabela 14 prikazuje število stanovanjsko poslovnih objektov v upravljanju podjetja SPL.

Tabela 14: Število stanovanjsko poslovnih objektov v upravljanju podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2000, 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	Število	Število	Število	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Število stanovanjsko poslovnih enot	30.300	30.493	30.910	100,6	101,4

Vir: Letna poročila SPL Ljubljana d.d., 2001, 2002, 2003, str. 8-12.

Število stanovanjsko-poslovnih objektov, ki jih ima podjetje SPL v upravljanju, je v obravnavanem obdobju počasi, toda vztrajno naraščalo. Tako se je število stanovanjsko poslovnih enot v letu 2002 povečalo za 0,6 % v primerjavi z letom 2001. V letu 2003 pa je število stanovanjsko-poslovnih enot poraslo za 1,4 % glede na predhodno leto. Na podlagi tega, lahko ocenjujemo poslovanje s stališča povečanja fizičnega obsega upravljanja kot ugodno.

#### 4.2.3. Kupci

Kupci so izredno pomembna določljivka poslovne uspešnosti podjetja. Pomembno za podjetje je, da čimbolj zadovoljuje kupčeve potrebe in želje. V zadnjem času je vse več govora o "prilagajanju ponudbe potrošniku" (ang. customization). To pomeni, da skušamo vsakemu potrošniku prilagoditi blago tako, da bo čim boljše zadovoljilo njegove potrebe, želje in pričakovanja. Podjetje mora spremljati kdo so njegovi kupci, kolikšen je obseg prodaje posameznemu med njimi in kakšna je trajnost poslovnih vezi podjetja s kupci.

Podjetje SPL posluje pri upravljanju kot zastopnik posamezne hiše in dela za tuj račun. Trženje storitev podjetja temelji na stalnih stikih s strankami (kupci), na sodelovanju ter navezovanju direktnih stikov ter spremljanju dogajanja na obstoječem trgu, posebna pozornost pa se posveča pridobivanju novozgrajenih stanovanjskih in stanovanjsko-poslovnih objektov. V Tabeli 15 je prikazana struktura največjih kupcev storitev podjetja SPL.

Tabela 15: Struktura (v %) največjih kupcev storitev podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks	
	%	%	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Etažni lastniki v večstanovanjskih hišah (fizične in pravne osebe)	85,28	84,88	84,88	99,5	100,0
Mestna občina Ljubljana	7,46	7,82	7,82	104,8	100,0
Ministrstvo za obrambo	2,68	2,65	2,65	98,9	100,0
Ministrstvo za notranje zadeve	2,66	2,71	2,71	101,9	100,0
Stanovanjski sklad pokojninskega in invalidskega zavarovanja	1,37	1,41	1,41	103,0	100,0
Stanovanjski sklad RS	0,27	0,26	0,26	96,3	100,0
Občina Ribnica	0,28	0,27	0,27	96,4	100,0
<b>Skupaj</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Vir: Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 8.

Najpomembnejši kupec storitev so etažni lastniki v večstanovanjskih hišah, saj je njihov delež v vseh treh letih presegel 80 %, drugi največji kupec s skoraj 8 % deležem pa je Mestna občina Ljubljana. V nasprotju z letom 2003, ko se struktura kupcev ni spremenila, se je v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 povečal delež Mestne občine Ljubljana, Ministrstva za notranje zadeve in Stanovanjskega sklada pokojninskega in invalidskega zavarovanja na račun zmanjšanja deleža etažnih lastnikov, Ministrstva za obrambo, Stanovanjskega sklada RS in Občine Ribnica.

Opravljanje storitev upravljanja in obratovanja poteka na osnovi sklenjenih pogodb o opravljanju storitev upravljanja večstanovanjskih hiš. Pogodbe so večinoma sklenjene za nedoločen čas s



trimesečnim odpovednim rokom, tako da imata tako upravitelj kot stranka stalno možnost prekinitve pogodbe. Pri takem načinu poslovanja je potrebna posebna pozornost do odnosa s kupci in kakovosti storitev za ohranitev dolgoročnega poslovanja, čemur je v podjetju posvečena posebna skrb, na tej osnovi pa je grajena tudi prodajna strategija podjetja. V Tabeli 16 je prikazana struktura največjih kupcev, glede na število stanovanjskih enot, s katerimi ima podjetje sklenjeno dolgoročno pogodbo. Vidimo, da je število stanovanjskih enot v letu 2002 glede na predhodno leto ostalo nespremenjeno, medtem ko se je v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 povečalo za 1 %, kar je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja, glede na to da je prodaja v podjetju večinoma vezana na pogodbe.

Tabela 16: Struktura (v %) največjih pogodbenih kupcev (glede na število stanovanjskih enot) podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Število	%	Število	%	Število	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Mestna občina Ljubljana	2.339	50,7	2.385	51,7	2.385	51,2	102,0	100,0
Ministrstvo za obrambo	839	18,2	808	17,5	850	18,3	96,3	105,2
Stan. sklad pokoj. in invalid. zavar.	430	9,3	430	9,3	430	9,2	100,0	100,0
Ministr. za notranje zadeve	835	18,1	826	18,0	826	17,8	99,0	100,0
Stanovanjski sklad RS	84	1,8	80	1,7	80	1,7	95,2	100,0
Občina Ribnica	87	1,9	84	1,8	84	1,8	96,5	100,0
<b>Skupaj</b>	<b>4.614</b>	<b>100,0</b>	<b>4.613</b>	<b>100,0</b>	<b>4.655</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>101,0</b>

Vir: Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 9.

#### 4.2.4. Vezava terjatev do kupcev

Terjatve do kupcev se nanašajo na prodane proizvode in storitve. V njih ni le vrednost nabavljenih surovin in materiala, ampak je bila v njihovo izdelavo vložena dodana vrednost, zato mora biti vrednost prodaje večja od vrednosti nabave (Bošnjak, 2000, str. 27). Čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev se je v obravnavanih letih glede na predhodna leta podaljševal. To je posledica plačilne nediscipline oziroma manjše plačilne sposobnosti kupcev. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je torej v proučevanem obdobju zmanjševal, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Kljub temu so bili dnevi vezave obveznosti (Tabela 12) v vseh proučevanih obdobjih krajši od dni vezave terjatev, kar pomeni, da so bile obveznosti poravnane prej kot terjatve. Panoga se je v tem primeru nahajala v slabšem položaju kot podjetje, saj so bili dnevi vezave terjatev do kupcev leta 2003 v panogi daljši kot v podjetju.

Tabela 17: Vezava terjatev do kupcev v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Prihodki od prodaje (v 000 SIT)	1.233.650	1.384.826	1.427.066	112,1	103,0	21.762.225
2. Povp. terjatve do kupcev (v 000 SIT)	153.458	228.020	298.187	148,6	130,8	5.512.092
<b>3. Koeficient obračanja terjatev (1/2)</b>	<b>8,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,8</b>	<b>76,2</b>	<b>78,7</b>	<b>3,9</b>
<b>4. Trajanje obrata terjatev (365/3)</b>	<b>46</b>	<b>60</b>	<b>76</b>	<b>130,4</b>	<b>126,7</b>	<b>94</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Izrazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003.

#### 4.2.5. Prodajne cene

Cene za opravljanje storitev upravljanja so v določenih primerih vezane na določila Odloka o metodologiji za oblikovanje najemnin v neprofitnih stanovanjih. Na osnovi odloka znaša cena opravljanja storitev upravljanja 0,3 % od osnove za izračun neprofitne najemnine. V nekaterih primerih so cene pogodbeno dogovorjene drugače, npr. s ceno na enoto, ki se mesečno revalorizira z rastjo življenjskih stroškov. Značilnosti prodajnih cen storitev podjetja SPL so (Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 10):

- Cene storitev podjetja so na nivoju tržnih cen za storitve enake kvalitete.
- Cene kakovostnih storitev so pod velikim pritiskom cen manj kakovostnih in zato cenejših storitev, ki so v zadnjih letih preplavile slovenski trg, kar predstavlja velik pritisk na znižanje cen pri pridobivanju novih poslov.

Cena za opravljanje storitev za povprečno stanovanje, izračunana v skladu z določili zgoraj navedenega pravilnika, je v letu 2003 znašala 2.217,00 SIT, vendar pa je zaradi vpliva konkurence na znižanje cen novo pridobljenih enot znašala povprečna cena upravljanja le 1.848,00 SIT. To pa je v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 verjetno vplivalo na znižanje poslovnih prihodkov in s tem dobička oziroma na manjšo poslovno uspešnost.

#### 4.3. Finančna funkcija

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

Viri sredstev nam povedo, od kod finančna sredstva, ki so potrebna za financiranje naložb podjetja. Podjetje ima do virov obveznosti. Če je obveznost le v dobrem gospodarjenju, ne pa v vračanju sredstev, govorimo o stalnih ali trajnih virih. Če je obveznost vračanja dolgoročna, kot na primer pri dolgoročnih posojilih, govorimo o dolgoročnih obveznostih. Kratkoročna posojila, dolžne zneske dobaviteljem in druge podobne obveznosti mora podjetje poravnati v dogovorjenih rokih, praviloma prej kot v enem letu (Pučko, Rozman, 2000, str. 76). Slovenski računovodski standardi delijo obveznosti do virov sredstev na kapital, rezervacije, finančne in poslovne obveznosti ter pasivne časovne razmejitve. Kapital podjetja sestavljajo zneski, ki so jih vložili lastniki, in zneski, ki so bili ustvarjeni s poslovanjem podjetja in pripadajo lastnikom. Delimo ga na več delov: vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti poslovni izid iz prejšnjih let, čisti poslovni izid poslovnega leta in prevrednotovalni popravki kapitala (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 169-170). V okviru finančne

funkcije analiziram obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev, finančno varnost, plačilno sposobnost in finančno stabilnost.

#### 4.3.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

S spremljanjem in ocenjevanjem virov financiranja ugotavljamo, iz katerih virov podjetje nabavlja finančne vire, kakšno sestavo obveznosti do virov ima kot tudi ustreznost takšne sestave (Pučko, 2004, str. 128). V Tabeli 18 prikazujem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev obravnavanega podjetja in panoge.

Tabela 18: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Kapital	1.147.591	62,8	1.271.532	70,0	1.361.737	68,1	110,8	107,1
Vpoklicani kapital	105.844	5,8	98.735	5,4	94.393	4,7	93,3	95,6
Kapitalske rezerve	302.556	16,6	28.125	1,5	26.888	1,3	9,3	95,6
Rezerve iz dobička	169.317	9,3	0	0,0	106.646	5,3	-	-
Preneseni čisti PI	271.504	14,8	770.410	42,4	816.831	41,0	283,8	106,0
Čisti PI posl. leta	136.327	7,5	223.102	12,4	172.467	8,6	163,6	77,3
Prevred. popravki kap.	162.043	8,8	151.160	8,3	144.512	7,2	93,3	95,6
Rezervacije	0	0,0	0	0,0	0	0,0	-	-
Fin. in posl. obv.	674.136	37,0	545.482	30,0	618.994	31,0	81,0	113,5
Dolg. fin. in posl. obv.	98.675	5,5	0	0,0	0	0,0	-	-
Kratk. fin. in posl. obv.	575.461	31,5	545.482	30,0	618.994	31,0	94,8	113,5
PČR	3.086	0,2	0	0,0	18.103	0,9	-	-
<b>Skupaj pasiva</b>	<b>1.824.813</b>	<b>100,0</b>	<b>1.817.014</b>	<b>100,0</b>	<b>1.998.834</b>	<b>100,0</b>	<b>99,6</b>	<b>110,0</b>
<b>PANOGA</b>								
Kapital	-	-	21.905.289	39,0	18.138.791	30,2	-	82,8
Vpoklicani kapital	-	-	10.335.097	18,4	10.169.867	17,0	-	98,4
Kapitalske rezerve	-	-	1.428.564	2,5	268.918	0,4	-	18,8
Rezerve iz dobička	-	-	7.862.477	14,0	2.013.973	3,3	-	25,6
Preneseni čisti PI	-	-	2.999.478	5,3	1.918.788	3,2	-	64,0
Čisti PI posl. leta	-	-	(5.903.439)	- 10,4	124.067	0,2	-	-
Prevred. popravki kap.	-	-	5.183.112	9,2	3.643.178	6,1	-	70,3
Rezervacije	-	-	1.307.854	2,4	1.071.616	1,8	-	82,0
Fin. in posl. obv.	-	-	30.759.191	54,8	38.387.808	64,0	-	124,8
Dolg. fin. in posl. obv.	-	-	12.131.360	21,6	13.491.609	22,5	-	111,2
Kratk. fin. in posl. obv.	-	-	18.627.831	33,2	24.896.199	41,5	-	133,7
PČR	-	-	2.146.039	3,8	2.382.326	4,0	-	111,0
<b>Skupaj pasiva</b>	-	-	<b>56.118.373</b>	<b>100,0</b>	<b>59.980.541</b>	<b>100,0</b>	-	<b>106,9</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Iz Tabele 18 je razvidno, da se je vrednost celotne pasive leta 2002 zmanjšala za 0,4 % glede na njeno vrednost v letu 2001. Nato se je v letu 2003 povečala za 10 % glede na njeno vrednost v letu 2002. Da ni prišlo do večjega zmanjšanja v letu 2002 je, kljub zmanjšanju finančnih in poslovnih obveznosti ter pasivnih časovnih razmejitev, posledica povečanja kapitala, ki se je povečal za 10,8 % glede na vrednost v prejšnjem letu. Pri tem se je kar za 183,8 % povečal preneseni čisti dobiček in za 63,6 % čisti dobiček poslovnega leta. Povečanje obveznosti do virov sredstev v letu 2003 glede na leto 2002 pa je bilo posledica povečanja kapitala, finančnih in poslovnih obveznosti in pasivnih časovnih razmejitev. Podjetje v obravnavanem obdobju ni imelo dolgoročnih rezervacij in dolgoročnih obveznosti, razen leta 2001, ko je vrednost dolgoročnih obveznosti znašala 98,6 milijonov SIT in predstavljala 5,5 % celotne pasive.

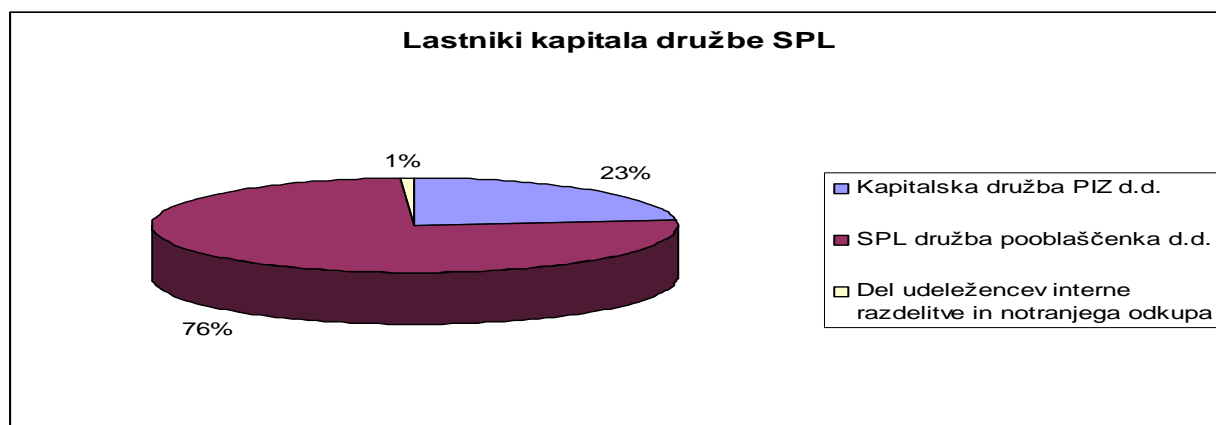
Struktura obveznosti do virov se v obravnavanem obdobju ni bistveno spremenila. V vseh treh letih je prevladoval kapital, katerega delež udeležbe v celotnih obveznostih do virov sredstev je v letu 2002 znašal 70 %, sledil je delež finančnih in poslovnih obveznosti s 30 % ter pasivne časovne razmejitve z manj kot 1 % v letih 2001 in 2003. Leta 2002 se je delež kapitalskih rezerv zmanjšal za 15,1 odstotne točke glede na delež v letu 2001, delež rezerv iz dobička pa se je zmanjšal za 9,3 odstotne točke, vendar se je že v letu 2003 povečal za 5,3 odstotne točke glede na leto 2002. Leta 2002 se je delež prenesenega čistega dobička glede na delež v letu 2001 povečal za 27,6 odstotnih točk, delež čistega dobička tekočega leta pa se je povečal za 4,9 odstotnih točk, vendar se je že v letu 2003 zmanjšal za 3,8 odstotnih točk glede na leto 2002.

Obveznosti do virov sredstev v panogi so se v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 povečale za 6,9 %, kar je za 3,1 odstotne točke manj kot v obravnavanem podjetju v enakem obdobju. Povečanje obveznosti do virov sredstev v panogi je posledica večjega povečanja finančnih in poslovnih obveznosti ter pasivnih časovnih razmejitev kot je bilo zmanjšanje kapitala in dolgoročnih rezervacij. V nasprotju s podjetjem se je torej kapital v panogi v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšal, in sicer za 17,2 %, pri čemer so se za 81,2 % zmanjšale kapitalске rezerve in za 74,4 % rezerve iz dobička.

Struktura obveznosti do virov sredstev v panogi je nekoliko drugačna kot v obravnavanem podjetju. Kapital je v povprečju v panogi leta 2003 predstavljal 30,2 % pasive, v podjetju pa kar 68,1 %. Finančne in poslovne obveznosti so v povprečju v panogi predstavljale 64 % celotne pasive, medtem ko je bil v podjetju njihov delež le 31 %. Dolgoročne rezervacije, ki jih podjetje v obravnavanem obdobju ni imelo, so v povprečju v panogi predstavljale 1,8 % celotne vrednosti do virov sredstev.

Celotni kapital podjetja SPL je v bilanci stanja na dan 31.12.2003 izkazan v znesku 1.361.737.000 SIT. Osnovni kapital predstavlja 94.393 navadnih imenskih delnic z nominalno vrednostjo 1.000 tolarjev, ki dajejo pravico do glasovanja na skupščini, se glasijo na ime, dajejo pravico do dividende in pravico do poplačila iz stečajne mase v primeru stečaja družbe. Lastniki kapitala družbe glede na število delnic so prikazani v Sliki 1.

Slika 1: Struktura lastništva podjetja SPL dne 31.12.2003



Vir: Poslovno poročilo SPL Ljubljana d.d., 2003, str. 5.

#### 4.3.2. Finančna varnost

V okviru analize financiranja so v Tabeli 19 predstavljeni podatki o finančni varnosti, ki nam pove, kolikšen delež predstavlja kapital v obveznostih do virov sredstev in podatki o stopnji zadolženosti podjetja, ki nam pove, kolikšen delež tujih virov je v vseh virih oziroma kakšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Podjetje je finančno varnejše, če ima v celotnih virih poslovnih sredstev več trajnega kapitala kot tujih virov (Lipovec, 1983, str. 245-246). Optimalna finančna varnost pa je odvisna od več dejavnikov, predvsem od dejavnosti podjetja in sestave njegovega premoženja.

Tabela 19: Stopnje kapitalizacije in zadolženosti podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Lastni viri (v 000 SIT)	1.147.591	1.271.532	1.361.737	110,8	107,1	18.138.791
2. Tuji viri (v 000 SIT)	677.222	545.482	637.097	80,5	116,8	41.841.750
3. Skupaj viri (v 000 SIT)	1.824.813	1.817.014	1.998.834	99,6	110,0	59.980.541
<b>4. Stopnja kapitalizacije (1/3) (v %)</b>	<b>62,9</b>	<b>70,0</b>	<b>68,1</b>	<b>111,3</b>	<b>97,3</b>	<b>30,2</b>
<b>5. Stopnja zadolženosti (2/3) (v %)</b>	<b>37,1</b>	<b>30,0</b>	<b>31,9</b>	<b>80,9</b>	<b>106,3</b>	<b>69,8</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Delež lastnih virov v vseh virih v podjetju leta 2001 je znašal 62,9 % in se je v naslednjem letu povečal za 11,3 % v primerjavi z letom 2001. V letu 2003 pa se je glede na leto 2002 stopnja kapitalizacije zopet zmanjšala za 2,7 %, na drugi strani pa se je povečala stopnja zadolženosti za 6,3 %. Kot lahko ugotovimo, je podjetje vseskozi vzdrževalo priporočljivo stopnjo kapitalizacije vsaj 50 %, kar pomeni, da je bil celotni tuji kapital v podjetju pokrit z lastnim kapitalom. Vzdrževanje priporočljive vrednosti stopnje kapitalizacije je prav gotovo pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja.

V nasprotju s podjetjem je bila stopnja kapitalizacije v panogi leta 2003 manjša od priporočljive in je znašala 30,2 %. To pomeni, da je bilo 69,8 % sredstev financiranih s tujim kapitalom, kar predstavlja veliko tveganje za nezmožnost normalnega plačevanja obresti in vračanja dolgov v panogi.

#### 4.3.3. Plačilna sposobnost

Sposobnost poravnavanja plačilnih obveznosti ob roku zapadlosti imenujemo plačilna sposobnost podjetja, ki mora zato razpolagati z ustreznimi likvidnimi sredstvi. Plačilna sposobnost podjetja ali likvidnost je najbolj osnovni pogoj uspešnosti poslovanja podjetja. Pomembno je, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev, saj s primerno dinamiko spreminjanja le-teh v denarno obliko, pravočasno poravnava svoje obveznosti (Rebernik, 1997, str. 268). Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev, torej izhajajo iz vodoravne analize bilance stanja. Kratkoročni koeficient ali količnik obratne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in naj bi dosegal vrednost vsaj 2. Pospešeni koeficient ali količnik hitrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev ter kratkoročnimi obveznostmi in naj bi po izkustvu znašal vsaj 1. Hitri koeficient ali količnik denarne likvidnosti pa je opredeljen kot razmerje med likvidnim sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in bi moral biti najmanj 0,1, optimalno pa 0,5 (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 213). Izračun omenjenih kazalcev prikazujem v Tabeli 20.

Tabela 20: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Likvidna sredstva (v 000 SIT)	101.044	124.682	173.438	123,4	139,1	7.259.786
2. Kratkoročne terjatve (v 000 SIT)	262.106	296.781	356.093	113,2	120,0	11.256.830
3. Kratkoročna sredstva (v 000 SIT)	363.359	438.528	623.885	120,7	140,8	24.127.939
4. Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	578.547	545.482	637.097	94,3	116,8	27.278.525
<b>5. Hitri koeficient (1/4)</b>	<b>0,18</b>	<b>0,23</b>	<b>0,27</b>	<b>127,8</b>	<b>117,4</b>	<b>0,27</b>
<b>6. Pospešeni koeficient ((1+2)/4)</b>	<b>0,51</b>	<b>0,60</b>	<b>0,83</b>	<b>117,6</b>	<b>138,3</b>	<b>0,68</b>
<b>7. Kratkoročni koeficient (3/4)</b>	<b>0,63</b>	<b>0,80</b>	<b>0,98</b>	<b>127,0</b>	<b>122,5</b>	<b>0,88</b>
<b>8. Kratk. terjatve / kratk. obv. (2/4)</b>	<b>0,45</b>	<b>0,54</b>	<b>0,56</b>	<b>120,0</b>	<b>103,7</b>	<b>0,41</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Kljub opaznemu trendu rasti vrednosti vseh treh količnikov likvidnosti v obravnavanem obdobju, so njihove vrednosti zelo nizke, saj niso nikoli dosegle priporočljivih vrednosti za izračunane količnike. Nizke vrednosti količnikov pa so lahko pozitivno (v primeru doseganja višjih donosov) ali negativno (v primeru likvidnostnih težav) vplivale na uspešnost poslovanja.

Kot vidimo, je po določenih normah in prikazanih količnikih likvidnosti v Tabeli 20 tudi panoga leta 2003 dosegla relativno nizko stopnjo plačilne sposobnosti, saj so količniki dosegali podobne vrednosti kot podjetje v letu 2003. Kratkoročni koeficient je dosegel slabo polovico svoje predpisane vrednosti, pospešeni in hitri koeficient pa sta dosegla dve tretjini svoje predpisane vrednosti. Zaradi statičnosti omenjenih kazalcev je potrebno opozoriti na njihov omejen pomen v praksi, kar pomeni, da je lahko podjetje, ki je v nekem trenutku nelikvidno, v drugem že likvidno in obratno.

#### 4.3.4. Finančna stabilnost

Sposobnost poravnavanja vseh dolgov in vrnitev vložnega kapitala lastnikom ob morebitnem prenehanju podjetja imenujemo finančna stabilnost podjetja. Finančno stabilnost oziroma solventnost podjetja ugotavljamo s temeljnimi kazalniki vodoravnega finančnega ustroja (Tabela 21). Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev ali količnik finančne stabilnosti, kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi, naj bi imel vrednost 1. Če je njegova vrednost manjša od 1, bo podjetje verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, saj del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Če je vrednost količnika večja od 1, pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno, ker preveč angažiranih lastnih virov sredstev onemogoča podjetju izkoriščati finančni vzvod in ker so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov (Pučko, 2004, str. 137). Poleg tega bom izračunala tudi dolgoročno pokritost dolgoročnih sredstev in zalog, ki je razmerje med dolgoročnimi viri sredstev ter dolgoročnimi sredstvi, povečanimi za zaloge, ter kapitalsko pokritost dolgoročnih sredstev kot razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi (Turk et al., 1996, str. 36). Nazadnje bom izračunala še stopnjo samofinanciranja ali kapitalsko pokritost osnovnih sredstev, ki je opredeljena kot razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti.

Tabela 21: Kazalci finančne stabilnosti podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Dolgoročna sredstva (v 000 SIT)	1.461.454	1.378.486	1.374.949	94,3	99,7	35.852.602
2. Zaloge (v 000 SIT)	0	16.143	29.127	-	180,4	5.611.323
3. Trajni kapital (v 000 SIT)	1.147.591	1.271.532	1.361.737	110,8	107,1	18.138.791
4. Dolgoročni viri sredstev (v 000 SIT)	1.246.266	1.271.532	1.361.737	102,0	107,1	32.702.016
5. Osnovna sredstva (v 000 SIT)	1.434.330	1.359.758	1.358.090	94,8	99,9	29.455.661
<b>6. Finančna stabilnost (4/1)</b>	<b>0,85</b>	<b>0,92</b>	<b>0,99</b>	<b>108,2</b>	<b>107,6</b>	<b>0,91</b>
<b>7. Dolg. pokritost DSZ* (4/(1+2))</b>	<b>0,85</b>	<b>0,91</b>	<b>0,97</b>	<b>107,0</b>	<b>106,6</b>	<b>0,79</b>
<b>8. Kapital. pokritost dolg. sred. (3/1)</b>	<b>0,78</b>	<b>0,92</b>	<b>0,99</b>	<b>118,0</b>	<b>107,6</b>	<b>0,50</b>
<b>9. Stopnja samofinanciranja (3/5)</b>	<b>0,80</b>	<b>0,94</b>	<b>1,00</b>	<b>117,5</b>	<b>106,4</b>	<b>0,62</b>

\* Dolgoročnih sredstev in zalog

Vir: Balance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Vrednost vseh omenjenih količnikov mora biti okoli 1, če naj podjetje posluje finančno stabilno. Iz tabele je razvidno, da je v obravnavanih letih prisoten trend naraščanja vrednosti kazalnikov finančne stabilnosti in približevanje optimalni vrednosti 1. Tako je znašal količnik finančne stabilnosti leta 2001 0,85, v letu 2002 se je glede na leto 2001 povečal za 8,2 %, v letu 2003 pa se je glede na leto 2002 povečal za 7,6 %. Kako je vplivalo to spreminjanje finančne stabilnosti podjetja na uspešnost, bomo ugotavljali pri analizi dobičkonosnosti poslovanja. V podjetju pa morajo biti pozorni na trend naraščanja teh kazalcev, da ne bi njihova vrednost v prihodnosti krepko preseгла vrednost 1 in bi imelo podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev.

S primerjavo kazalnikov finančne stabilnosti podjetja s povprečjem v panogi leta 2003 ugotovimo, da je bila njihova vrednost manjša kot v podjetju. Količnik finančne stabilnosti je bil v panogi 0,91, kar pomeni, da je bilo v povprečju v panogi za 8 odstotnih točk manj dolgoročnih sredstev financiranih z dolgoročnimi viri kot v podjetju. Kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog v panogi nam pokaže, da je bilo v letu 2003 v povprečju za 18 odstotnih točk manj dolgoročnih sredstev, vključno z zalogami, financiranih z dolgoročnimi viri. Kazalnik kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev v panogi pokaže, da je bilo v povprečju za 49 odstotnih točk manj dolgoročnih sredstev podjetja pokritih s kapitalom glede na podjetje. Kazalnik stopnje samofinanciranja nam pokaže, da je bilo v povprečju v panogi za 38 odstotnih točk manj osnovnih sredstev pokritih s kapitalom. Na podlagi tega lahko ugotovimo, da je bila finančna stabilnost v povprečju v panogi manjša kot v podjetju v istem letu.

## **5. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA**

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

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

Ti cilji so pogosto povezani med seboj in se prepletajo z ostalimi parcialnimi cilji. Slovenski računovodski standardi (2002, str. 140) opredeljujejo kot temeljni poslovni izid dobiček podjetja oziroma presežek prihodkov nad odhodki. Ugotavljanje uspeha ima pomembno vlogo, saj kaže, kako podjetje posluje ter omogoča popravljanje posledic in preprečevanje vzrokov, ki bi vodili v neuspešnost (Pučko, Rozman, 2000, str. 216).

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



## 5.1. Prihodki

S prihodki razumemo celotno vrednost, ki jo podjetje ustvari s svojim poslovanjem v določenem obdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo prodanih količin, zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki prav tako pripomorejo k povečanju poslovnega izida (Melavc, Turk, 1994, str. 71). Po Slovenskih računovodskih standardih (2002, str. 133-136) so prihodki v izkazu poslovnega izida razdeljeni na prihodke iz poslovanja, prihodke od financiranja in izredne prihodke. Vsoti poslovnih prihodkov in finančnih prihodkov pravimo tudi redni prihodki. V Tabeli 22 prikazujem obseg in strukturo prihodkov obravnavanega podjetja ter primerjavo s panogo.

Tabela 22: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Poslovni prihodki	1.235.480	99,2	1.391.339	89,7	1.427.130	93,0	112,6	102,6
Finančni prihodki	5.599	0,5	158.224	10,2	106.276	6,9	2.826,0	67,2
Izredni prihodki	4.216	0,3	681	0,1	1.409	0,1	16,2	207,0
<b>Skupaj</b>	<b>1.245.295</b>	<b>100,0</b>	<b>1.550.244</b>	<b>100,0</b>	<b>1.534.815</b>	<b>100,0</b>	<b>124,5</b>	<b>99,0</b>
<b>PANOGA</b>								
Poslovni prihodki	-	-	22.660.210	91,0	23.193.692	93,6	-	102,4
Finančni prihodki	-	-	1.815.864	7,3	1.250.382	5,0	-	68,8
Izredni prihodki	-	-	415.199	1,7	334.255	1,4	-	80,5
<b>Skupaj</b>	-	-	<b>24.891.273</b>	<b>100,0</b>	<b>24.778.329</b>	<b>100,0</b>	-	<b>99,5</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Iz tabele lahko razberemo, da so se celotni prihodki leta 2002 povečali za 24,5 % glede na leto 2001 in dosegli tudi najvišjo vrednost približno 1,55 milijarde SIT. Nato je leta 2003 sledilo znižanje skupnih prihodkov za 1 % v primerjavi z letom 2002, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Kljub temu, da so poslovni prihodki zavzemali vseskozi več kot 90 % celotnih prihodkov, pa njihovo gibanje ni bilo sorazmerno gibanju vrednosti celotnih prihodkov. Tako so se poslovni prihodki leta 2002 povečali za 12,6 % v primerjavi z letom 2001, v letu 2003 pa za 2,6 % glede na leto 2002. Poslovni prihodki so sestavljeni iz prihodkov od prodaje, ki sem jih analizirala v okviru prodajne funkcije in drugih poslovnih prihodkov. V letu 2002 je prišlo do velikega povečanja finančnih prihodkov, kar za 28-krat, v primerjavi z letom 2001, medtem ko je prišlo v letu 2003 do zmanjšanja za 32,8 % glede na leto 2002. Finančne prihodke sestavljajo prihodki od obresti za dane depozite bankam in za dana posojila drugim, prihodki od prevrednotovanja terjatev in dolgov zaradi ohranjanja vrednosti ter izterjane zamudne obresti iz kratkoročnih terjatev. Izredni prihodki, ki se nanašajo na prejete odškodnine, so se v letu 2002 zmanjšali za 83,8 % glede na leto 2001, v letu 2003 pa so se povečali za 107 % v primerjavi z letom 2002. Njihov strukturni delež med vsemi prihodki je bil v vseh letih zanemarljiv.

V panogi se je v letu 2003 glede na leto 2002 vrednost vseh prihodkov v povprečju znižala za 0,5 %, kar je za 0,5 odstotne točke manj kot v podjetju v enakem obdobju. Podobno kot v podjetju, so se tudi v panogi poslovni prihodki v letu 2003 glede na leto 2002 povečali, in sicer za 2,4 %, finančni prihodki pa so se zmanjšali, in sicer za 31,2 %. Nasprotni trend gibanja kot v podjetju, pa so v panogi doživeli izredni prihodki, saj so se v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšali za 19,5 %. V panogi je bila v povprečju struktura prihodkov leta 2002 in 2003 podobna strukturi obravnavanega podjetja v istem obdobju.

## 5.2. Odhodki

Stroški so denarno ovrednoteni potroški prvin poslovnega procesa in se nanašajo na proizvedene količine, medtem ko se odhodki nanašajo na prodane količine (Rejc, Lahovnik, 1998, str. 38), zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Tako kot prihodke tudi odhodke delimo na poslovne, finančne in izredne. Pri storitvenih poslovnih sistemih so stroški, ki se pojavljajo v določenem obračunskem obdobju, že tedanji redni odhodki (Hočevar, Igličar, Zaman, 2001, str. 99). Strukturo in obseg odhodkov podjetja SPL ter primerjavo s panogo prikazujem v Tabeli 23.

Tabela 23: Obseg (000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Poslovni odhodki	1.083.062	98,4	1.247.635	98,6	1.311.755	99,9	115,2	105,1
Finančni odhodki	11.820	1,1	18.279	1,4	470	0,1	154,6	2,6
Izredni odhodki	5.757	0,5	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
<b>Skupaj</b>	<b>1.100.639</b>	<b>100,0</b>	<b>1.265.914</b>	<b>100,0</b>	<b>1.312.225</b>	<b>100,0</b>	<b>115,0</b>	<b>103,6</b>
<b>PANOGA</b>								
Poslovni odhodki	-	-	28.533.765	93,2	22.550.483	92,6	-	79,0
Finančni odhodki	-	-	1.960.643	6,4	1.417.770	5,8	-	72,3
Izredni odhodki	-	-	123.373	0,4	397.161	1,6	-	322,0
<b>Skupaj</b>	-	-	<b>30.617.781</b>	<b>100,0</b>	<b>24.365.414</b>	<b>100,0</b>	-	<b>79,6</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Leta 2002 so bili celotni odhodki za 15 % višji kot leta 2001, nato pa so se v letu 2003 glede na leto 2002 povečali še za 3,6 %, kar je negativno vplivalo na uspešnost. Podobno kot pri prihodkih, so v strukturi odhodkov v vseh treh letih največji delež (več kot 98 %) zavzemali poslovni odhodki. Njihova podrobnejša razčlenitev je prikazana v Tabeli 24. Finančni odhodki, ki se nanašajo na odhodke iz naslova obresti od kredita, odhodke od prevrednotovanja dolgov in terjatev zaradi ohranitve vrednosti ter plačane zamudne obresti, so se v letu 2002 glede na predhodno leto povečali za 54,6 %, vendar so se že v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšali za 97,4 %. Izredni odhodki so nastali le v letu 2001 in se nanašajo na odhodke iz prejšnjih obdobj.

Celotni odhodki v panogi so se v letu 2003 glede na leto 2002 znižali za 20,4 %, kljub temu da je prišlo v tem obdobju do velikega (za 222 %) povečanja izrednih odhodkov. Na drugi strani pa so se v tem letu v primerjavi z letom 2002 za 21 % znižali poslovni odhodki in za 27,7 % finančni odhodki. Struktura celotnih odhodkov v panogi je bila v letih 2002 in 2003 nekoliko drugačna kot v podjetju v enakem obdobju, saj so bili v njej nekoliko manj zastopani poslovni odhodki in nekoliko bolj zastopani finančni ter izredni odhodki.

Tabela 24: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
<b>PODJETJE</b>								
Stroški materiala	34.406	3,2	37.612	3,0	42.744	3,2	109,3	113,6
Porabljena energija	12.638	1,2	13.927	1,1	18.621	1,4	110,2	133,7
Drugi stroški materiala	21.768	2,0	23.685	1,9	24.123	1,8	108,8	101,8
Stroški storitev	387.232	35,8	510.773	40,9	585.817	44,7	131,9	114,7
Prevozne storitve	25.682	2,4	24.279	1,9	30.660	2,3	94,5	126,3
Storitve vzdrž. del	16.184	1,5	17.730	1,4	13.961	1,1	109,5	78,7
Nadomestila str. dela	9.459	0,9	10.499	0,8	9.760	0,7	111,0	93,0
Stroški plač. prometa	14.977	1,4	9.579	0,8	7.452	0,6	64,0	77,8
Drugi stroški storitev	320.930	29,6	448.686	36,0	523.984	40,0	139,8	116,8
Stroški dela	590.751	54,5	613.053	49,1	612.149	46,7	103,8	99,9
Plače	430.921	39,8	442.056	35,4	443.683	33,8	102,6	100,4
Stroški soc. zavarovanj	97.684	9,0	100.655	8,1	102.525	7,8	103,0	101,8
Drugi stroški dela	62.146	5,7	70.342	5,6	65.941	5,1	113,2	93,7
Amortizacija in odpisi	63.992	5,9	80.529	6,5	59.760	4,5	125,8	74,2
Drugi poslovni odhodki	6.681	0,6	5.668	0,5	11.285	0,9	84,8	199,1
<b>Skupaj</b>	<b>1.083.062</b>	<b>100,0</b>	<b>1.247.635</b>	<b>100,0</b>	<b>1.311.755</b>	<b>100,0</b>	<b>115,2</b>	<b>105,1</b>
<b>PANOGA</b>								
Stroški materiala	-	-	4.268.563	15,0	4.816.683	21,4	-	112,8
Porabljena energija	-	-	1.743.768	6,1	2.270.868	10,1	-	130,2
Drugi stroški materiala	-	-	2.524.795	8,9	2.545.815	11,3	-	100,8
Stroški storitev	-	-	10.368.253	36,3	10.017.415	44,4	-	96,6
Stroški dela	-	-	5.365.076	18,8	5.821.072	25,8	-	108,5
Plače	-	-	3.875.502	13,6	4.155.214	18,4	-	107,2
Stroški soc. zavarovanj	-	-	684.447	2,4	805.619	3,6	-	117,7
Drugi stroški dela	-	-	805.127	2,8	860.239	3,8	-	106,8
Amortizacija in odpisi	-	-	7.660.346	26,8	1.588.230	7,0	-	20,7
Drugi poslovni odhodki	-	-	871.527	3,1	307.083	1,4	-	35,2
<b>Skupaj</b>	-	-	<b>28.533.765</b>	<b>100,0</b>	<b>22.550.483</b>	<b>100,0</b>	-	<b>79,0</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Tabela 24 kaže, da so se poslovni odhodki v podjetju skozi celotno obravnavano obdobje malo povečevali. V letu 2002 so se povečali za 15,2 % v primerjavi z letom 2001, v letu 2003 pa še za 5,1 % v primerjavi z letom 2002. Pri tem so se stroški materiala leta 2002 povečali za 9,3 % glede na leto 2001, v letu 2003 pa še za 13,6 % glede na leto 2002. Stroške materiala sestavljajo z največjim delom stroški pisarniškega materiala, stroški električne energije, stroški toplotne energije in stroški porabljenega plina. Tudi stroški storitev so se v letu 2002 glede na predhodno leto povečali za 31,9 %, v letu 2003 pa za 14,7 % glede na leto 2002. Glede na to, da največji delež vseh stroškov storitev predstavljajo drugi stroški storitev, je tudi pri teh stroških opaziti podoben trend naraščanja. Pri drugih stroških storitev gre za stroške zunanjih izvajalcev pri opravljanju storitev varovanja, čiščenja in obratovalni stroški, ki se nanašajo na opravljanje storitev upravljanja stanovanjsko poslovnih-objektov. Sorazmerno s porastom objektov naraščajo tudi stroški storitev za te objekte. Tu so izkazani tudi stroški storitev drugih pri inženiring storitvah in se gibajo v skladu z gibanjem prihodka iz tega naslova. Stroški prevoznih storitev so stroški telefonov, mobilnih, poštne taks itd. Stroški vzdrževalnih del obsegajo stroške vzdrževanja računalniške, druge opreme in avtomobilov ter sprotno vzdrževanje poslovnih prostorov. V skupino nadomestila stroškov dela sodijo stroški kilometrin, dnevnic, nočnin, šolnin itd. Pri stroških storitev plačilnega prometa so evidentirani stroški plačilnega prometa, stroški bančnih garancij, bonitet podjetij, članarine združenjem, zavarovalne premije itd. Stroški dela, kjer gre predvsem za plače, so se v letu 2002 povečali za 3,8 % v primerjavi s predhodnim letom, medtem ko so v naslednjem letu ostali skoraj nespremenjeni glede na leto 2002. Amortizacija in odpisi so se v letu 2002 povečali za 25,8 % glede na leto 2001, v naslednjem letu pa so se za ravno toliko zmanjšali glede na leto 2002. Drugi poslovni odhodki pa so se najprej zmanjšali za 15,2 %, potem pa so se povečali za 99,1 %. Drugi odhodki poslovanja so stroški kot so humanitarne pomoči organizacijam, donacije, davčno nepriznani odhodki in davek na dodano vrednost, ki se ne odbija.

Struktura poslovnih odhodkov se v proučevanem obdobju ni bistveno spreminjala. Največji delež stroškov med skupnimi stroški so v obravnavanem obdobju predstavljali stroški dela, saj prevladujejo značilnosti delovno intenzivnih panog. Njihov strukturni delež med skupnimi stroški se je leta 2002 zmanjšal za 5,4 odstotne točke glede na leto 2001. Leta 2003 pa je bil njihov delež 46,7 %, kar je za 2,4 odstotne točke manj v primerjavi z letom 2002. Velik delež stroškov med skupnimi stroški so predstavljali tudi stroški storitev, kar je za tako storitveno podjetje razumljivo. Njihov strukturni delež med skupnimi stroški je bil leta 2001 35,8 %, v naslednjem letu se je povišal za 5,1 odstotno točko glede na leto 2001, v letu 2003 pa še za 3,8 odstotnih točk v primerjavi z letom 2002.

V nasprotju s podjetjem pa so se v panogi leta 2003 celotni stroški v povprečju znižali, in sicer za 21 % v primerjavi z letom 2002, kar je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja v panogi. Na znižanje celotnih stroškov v panogi je vplivalo znižanje stroškov storitev, amortizacije in drugih poslovnih odhodkov. Pri tem je potrebno opozoriti, da za razčlenitev stroškov storitev v panogi podatki niso bili razpoložljivi. Stroški amortizacije in odpisov so se leta 2003 zmanjšali za kar 79,3 % v primerjavi z letom 2002, drugi poslovni odhodki pa za 64,8 %.

Če pogledamo še strukturne deleže stroškov med skupnimi stroški v panogi, lahko ugotovimo, da je bila v povprečju struktura stroškov v panogi nekoliko drugačna. V panogi so v povprečju največji delež med skupnimi stroški predstavljali stroški storitev, sledili so jim stroški dela in nato stroški materiala.

### 5.3. Poslovni izid

Celotni dobiček lahko na podlagi razdelitve prihodkov in odhodkov razčlenimo na dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja in izredni dobiček. V nadaljevanju bom s pomočjo Tabele 25 analizirala dobiček in čisti dobiček, ki ga dobimo, če od celotnega dobička odštejemo davek.

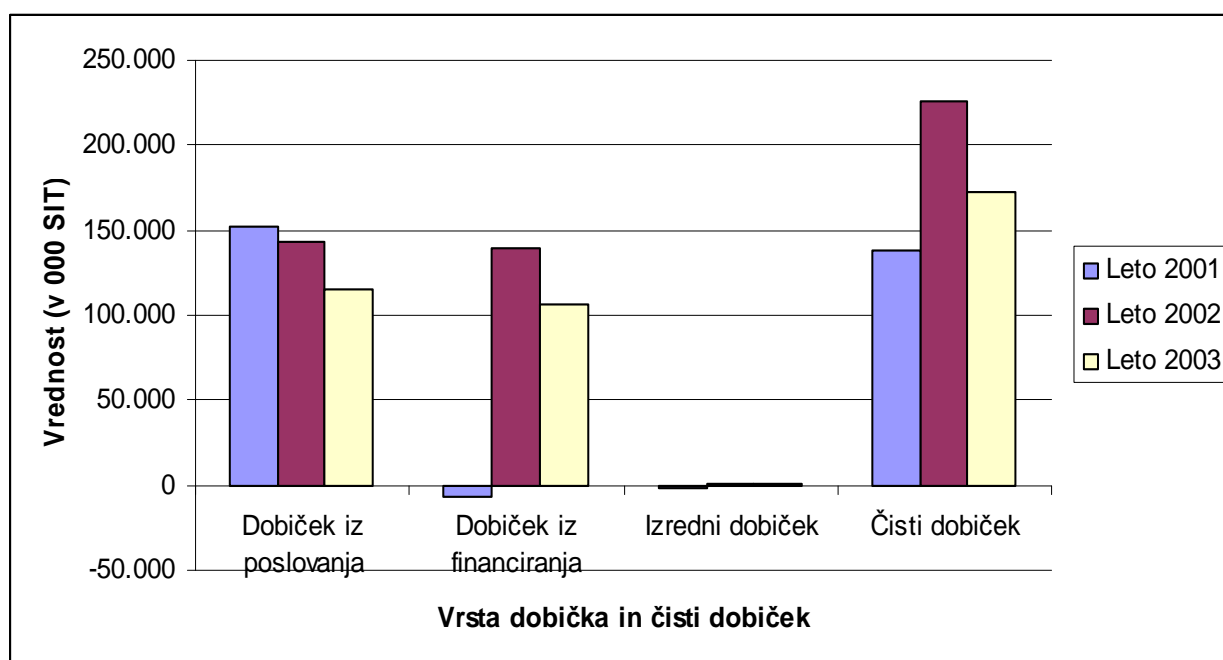
Tabela 25: Izračun dobička podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo (v 000 SIT in %)

POSTAVKA	2001		2002		2003		Indeks	
PODJETJE	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Poslovni prihodki	1.235.480	99,2	1.391.339	89,7	1.427.130	93,0	112,6	102,6
Prihodki iz financiranja	5.599	0,5	158.224	10,2	106.276	6,9	2826	67,2
Izredni prihodki	4.216	0,3	681	0,1	1.409	0,1	16,2	207,0
<b>Celotni prihodki</b>	<b>1.245.295</b>	<b>100,0</b>	<b>1.550.244</b>	<b>100,0</b>	<b>1.534.815</b>	<b>100,0</b>	<b>124,5</b>	<b>99,0</b>
Poslovni odhodki	1.083.062	98,4	1.247.635	98,6	1.311.755	99,9	115,2	105,1
Odhodki iz financiranja	11.820	1,1	18.279	1,4	470	0,1	154,6	2,6
Izredni odhodki	5.757	0,5	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
<b>Celotni odhodki</b>	<b>1.100.639</b>	<b>100,0</b>	<b>1.265.914</b>	<b>100,0</b>	<b>1.312.225</b>	<b>100,0</b>	<b>115,0</b>	<b>103,6</b>
Dobiček iz poslovanja	152.418	105,4	143.704	50,5	115.375	51,8	94,3	80,3
Dobiček iz financiranja	- 6.221	- 4,3	139.945	49,2	105.806	47,6	-	75,6
Izredni dobiček	- 1.541	- 1,1	681	0,3	1.409	0,6	-	207,0
<b>Celotni dobiček</b>	<b>144.656</b>	<b>100,0</b>	<b>284.330</b>	<b>100,0</b>	<b>222.590</b>	<b>100,0</b>	<b>196,5</b>	<b>78,3</b>
Davek iz dobička	6.641	4,6	59.095	20,8	50.123	22,5	889,8	84,8
<b>Čisti dobiček</b>	<b>138.015</b>	<b>95,4</b>	<b>225.235</b>	<b>79,2</b>	<b>172.467</b>	<b>77,5</b>	<b>163,2</b>	<b>76,6</b>
PANOGA	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>
Poslovni prihodki	-	-	22.660.210	91,0	23.193.692	93,6	-	115,0
Prihodki iz financiranja	-	-	1.815.864	7,3	1.250.382	5,0	-	68,8
Izredni prihodki	-	-	415.199	1,7	334.255	1,4	-	80,5
<b>Celotni prihodki</b>	-	-	<b>24.891.273</b>	<b>100,0</b>	<b>24.778.329</b>	<b>100,0</b>	-	<b>99,5</b>
Poslovni odhodki	-	-	28.533.765	93,2	22.550.483	92,6	-	79,0
Odhodki iz financiranja	-	-	1.960.643	6,4	1.417.770	5,8	-	72,3
Izredni odhodki	-	-	123.373	0,4	397.161	1,6	-	322,0
<b>Celotni odhodki</b>	-	-	<b>30.617.781</b>	<b>100,0</b>	<b>24.365.414</b>	<b>100,0</b>	-	<b>79,6</b>
Dobiček iz poslovanja	-	-	- 5.873.555	102,6	643.209	155,8	-	-
Izguba iz financiranja	-	-	- 144.779	2,5	- 167.388	- 40,5	-	115,6
Izredni dobiček	-	-	291.826	- 5,1	- 62.906	- 15,3	-	-
<b>Celotni dobiček</b>	-	-	<b>- 5.726.508</b>	<b>100,0</b>	<b>412.915</b>	<b>100,0</b>	-	-
Davek iz dobička	-	-	233.369	- 3,9	288.848	70,0	-	123,6
<b>Čisti dobiček</b>	-	-	<b>- 5.959.877</b>	<b>104,1</b>	<b>124.067</b>	<b>30,0</b>	-	-

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Analiza dobička v Tabeli 25 in Sliki 2 pokaže, da je podjetje v vseh treh letih poslovalo z dobičkom, kljub temu da je prisoten trend upadanja dobička iz poslovanja. Dobiček iz poslovanja se je zmanjševal zaradi večjega povečevanja poslovnih odhodkov kot je bilo povečanje poslovnih prihodkov v obravnavanem obdobju. V letu 2002 je bil čisti dobiček za 63,2 % večji v primerjavi z letom 2001, nato pa se je v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšal za 23,4 %. K povečanju dobička leta 2002 je najbolj prispevala sprememba vrednosti dobička iz financiranja in izrednega dobička, saj je le-ta prerasla iz negativnih števil v pozitivne. Izguba iz financiranja v letu 2001 je nastala zaradi visokih obresti od najetih kreditov pri bankah in kot negativne tečajne razlike od najetih kreditov, zato je prišlo v letu 2002 do predčasnega poplačila tega kredita. Poleg tega je prišlo v letu 2002 do velikega povečanja prihodkov iz financiranja zaradi zaračunanih in plačanih zamudnih obresti po tožbah. Tako se je čisti dobiček, kljub povišanju davkov za 789,8 % v tem letu, povečal. Zmanjšanje dobička v letu 2003 pa je bilo posledica večjega zmanjšanja dobička iz poslovanja in financiranja kot je bilo povečanje izrednega dobička. Na podlagi strukture dobička lahko ugotovimo, da je podjetje v letu 2001 ustvarjalo le dobiček iz poslovanja, v naslednjih dveh letih pa je ustvarilo vse tri vrste dobička.

Slika 2: Prikaz posameznih vrst dobičkov in čistega dobička podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003



Vir: Podatki iz Tabele 25.

Ob primerjavi s panogo lahko ugotovimo, da je bilo podjetje v letu 2002 in 2003 pri doseganju dobička uspešnejše. V panogi so v letu 2002 v povprečju dosegli skoraj 6 milijard SIT izgube. Leta 2003 se je izguba v panogi spremenila v dobiček, vendar pa je bil ta še vedno manjši kot v podjetju v istem letu. V nasprotju s podjetjem, je k pozitivnem poslovanju v panogi leta 2003 glede na leto 2002 največ prispeval dobiček iz poslovanja. Na podlagi strukture dobička lahko ugotovimo, da je panoga ustvarila v letu 2002 le izredni dobiček, v letu 2003 pa le dobiček iz poslovanja.

## 6. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

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

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

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

### 6.1. Produktivnost dela

Produktivnost dela je opredeljena kot razmerje med proizvedeno količino proizvodov oziroma storitev in zanje potrebnim delovnim časom (Mansfield, 1993, str. 251). Pri podjetju, ki opravlja različne dejavnosti, lahko zajamemo vse poslovne učinke v števcu s poslovnimi prihodki. Vprašanja glede imenovalca pa so povezana z izražanjem v določenih enotah časa ali pa s številom zaposlenih ter z različno kvalifikacijsko strukturo zaposlenih (Pučko, Rozman, 2000, str. 256-257). Produktivnost nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju. Pri izračunavanju produktivnosti v Tabeli 26 sem obseg pridobljenih poslovnih učinkov izrazila s prihodki iz poslovanja. Obseg porabljenega dela sem prvič izrazila s povprečnim številom zaposlenih (produktivnost I), drugič pa s številom opravljenih delovnih ur (produktivnost II). Tako sem dobila podatke o tem, koliko poslovnih prihodkov je v posameznem letu ustvaril en zaposleni oziroma koliko poslovnih prihodkov so v posameznem letu ustvarili na eno opravljeno delovno uro.

Tabela 26: Izračun produktivnosti dela v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.235.480	1.391.339	1.427.130	112,6	102,6	23.193.692
2. Povprečno število zaposlenih	117	113	116	96,6	102,7	1.295
3. Število opravljenih delovnih ur	235.872	227.808	233.856	96,6	102,7	n.p.
<b>4. Produkt. I (1/2) (v 000 SIT/zap.)</b>	<b>10.559,6</b>	<b>12.312,7</b>	<b>12.302,8</b>	<b>116,6</b>	<b>99,9</b>	<b>17.910,2</b>
<b>5. Produkt. II (1/3) (v 000 SIT/uro)</b>	<b>5,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,1</b>	<b>117,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Kadrovske evidence podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Na podlagi izračunov v tabeli ugotovimo, da sta se produktivnosti I in II v letu 2002 glede na leto 2001 nekoliko povečali, v letu 2003 pa sta se nekoliko zmanjšali oziroma sta ostali nespremenjeni v primerjavi z letom 2002. Tako se je poslovni prihodek na zaposlenega (delovno uro) v letu 2002 povečal za 16,6 % (17,3 %), ker so se v tem letu poslovni prihodki povečali, povprečno število zaposlenih (število delovnih ur) pa se je zmanjšalo. V letu 2003 pa so se poslovni prihodki na zaposlenega (delovno uro) zmanjšali le za 0,1 % (oziroma so ostali nespremenjeni), zaradi približno enakega povečanja poslovnih prihodkov in povprečnega števila zaposlenih (števila delovnih ur).

Produktivnost I v panogi je bila v letu 2003 nekoliko višja kot v podjetju v istem letu, saj je en zaposleni v panogi ustvaril v povprečju 17,910 milijonov SIT prihodkov. To kaže na večjo učinkovitost poslovanja v panogi kot v podjetju, kjer je en zaposleni v istem letu ustvaril v povprečju 12,302 milijonov prihodkov.

## 6.2. Gospodarnost

Gospodarnost je širši pojem od produktivnosti, saj zajema vse vrednostno izražene potroške prvin poslovnega procesa in ne samo dela. Ekonomičnost ali gospodarnost lahko opredelimo kot kvocient med količino proizvedenih proizvodov ali opravljenih storitev in vsemi porabljenimi prvinami poslovnega procesa, katere vrednostno izrazimo kot stroške. Tako opredeljen kazalec gospodarnosti kaže, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov ustvarimo na enoto stroškov. Isti kazalec lahko v praksi opredelimo tudi kot razmerje med prihodki in odhodki, za večjo preglednost analize pa lahko izračunavamo tudi t.i. delne gospodarnosti z razmerjem med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, z razmerjem med izrednimi prihodki in izrednimi odhodki in z razmerjem med prihodki od financiranja in odhodki od financiranja (Rebernik, 1997, str. 264-265). Poslovanje podjetja je gospodarno, če je kazalec gospodarnosti večji od ena, torej če so prihodki večji od stroškov (Turk, 1993, str. 291). Pri oceni uspešnosti poslovanja moramo produktivnost in gospodarnost obravnavati hkrati. Razlog je v tem, da je večja produktivnost dela ekonomsko upravičena le tedaj, če se poveča tudi



gospodarnost ali če ostane vsaj nespremenjena. Če se produktivnost in gospodarnost gibljeta v nasprotni smeri, poslovanje poslovnega sistema ni uspešno, ker to na primer pomeni, da je več opravljenega dela povzročilo višje stroške na enoto proizvoda ali storitve in so pri višji produktivnosti tako dobili nižjo gospodarnost (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 222).

Podjetje je v vseh treh letih poslovalo gospodarno, saj je vrednost vseh kazalcev gospodarnosti presegala vrednost 1. Pri tem se je kazalec poslovne gospodarnosti v letu 2002 zmanjšal za 1,8 % glede na leto 2001, v letu 2003 pa še za 2,7 % glede na leto 2002. Kazalca redne in celotne gospodarnosti, ki zaradi nebitvenega vpliva izrednih dogodkov v vseh letih dosegata enake vrednosti, sta se v letu 2002 povečala za 8 % v primerjavi s predhodnim letom, nato pa sta se v letu 2003 zmanjšala za 4 % glede na leto 2002. Opozoriti pa je potrebno tudi na nasprotno gibanje kazalcev produktivnosti in poslovne gospodarnosti v letu 2002 v primerjavi z letom 2001. Prvi se je v tem letu povišal, drugi pa znižal, kar kaže na ekonomsko neupravičenost večje produktivnosti dela.

Tudi v panogi so leta 2003 v povprečju poslovali gospodarno, saj so bile vse tri izračunane gospodarnosti večje od 1, vendar pa je bilo poslovanje v panogi manj gospodarno kot v podjetju, saj so bile vrednosti kazalnikov nekoliko nižje. Kazalnik poslovne gospodarnosti v panogi kaže, da je bilo na 100 enot odhodkov realiziranih 103 enote prihodkov. Kazalnika redne in celotne gospodarnosti pa kažeta, da je 100 enot odhodkov odpadlo na 102 enoti prihodkov.

Tabela 27: Izračun kazalcev gospodarnosti v podjetju SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	1.235.480	1.391.339	1.427.130	112,6	102,6	23.193.692
2. Redni prihodki (v 000 SIT)	1.241.079	1.549.563	1.533.406	124,8	99,0	24.444.074
3. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.245.295	1.550.244	1.534.815	124,5	99,0	24.778.329
4. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	1.083.062	1.247.635	1.311.755	115,2	105,1	22.550.483
5. Redni odhodki (v 000 SIT)	1.094.882	1.265.914	1.312.225	115,6	103,6	23.968.253
6. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.100.639	1.265.914	1.312.225	115,0	103,6	24.365.414
<b>7. Gospodarnost 1 (1/4)</b>	<b>1,14</b>	<b>1,12</b>	<b>1,09</b>	<b>98,2</b>	<b>97,3</b>	<b>1,03</b>
<b>8. Gospodarnost 2 (2/5)</b>	<b>1,13</b>	<b>1,22</b>	<b>1,17</b>	<b>108,0</b>	<b>96,0</b>	<b>1,02</b>
<b>9. Gospodarnost 3 (3/6)</b>	<b>1,13</b>	<b>1,22</b>	<b>1,17</b>	<b>108,0</b>	<b>96,0</b>	<b>1,02</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

### 6.3. Dobičkonosnost in donosnost

Podjetja moramo opazovati na podlagi njihovih lastnosti, te pa opisujejo kazalci uspešnosti. Za lastnike gospodarskih družb je najpomembnejši kazalec čista dobičkonosnost kapitala, saj zanje vložki pomenijo kapital, koristi pa čisti dobiček. Dobičkonosnost kapitala je torej zanimiva z

vidika lastnika in je opredeljena z razmerjem med čistim dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom. Donosnost sredstev je zanimiva z vidika podjetja kot celote in jo izračunamo kot razmerje med celotnim dobičkom povečanim za dane obresti ter povprečnimi sredstvi. Razlog za tako zamotan števec je v tem, da poslovna sredstva pridobivajo v bistvu dve vrsti donosov. En donos je kosmati dobiček. Iz njega nastaja po plačilu davka na dobiček čisti dobiček, ki je donos lastnikov kapitala. Drugi donos pa so obresti, ki jih dobivajo lastniki podjetju posojenega kapitala, s katerim podjetje financira določen del svojih poslovnih sredstev (Pučko, 2004, str. 147-148). Zadnji kazalec, ki sem ga izračunala v Tabeli 28, je čista dobičkonosnost prihodkov in je opredeljen z razmerjem med čistim dobičkom in celotnimi prihodki.

Tabela 28: Izračun čiste dobičkonosnosti kapitala, donosnosti sredstev in čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	Indeks		Panoga
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	I <sub>02/01</sub>	I <sub>03/02</sub>	2003
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.245.295	1.550.244	1.534.815	124,5	99,0	24.778.329
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.100.639	1.265.914	1.312.225	115,0	103,6	24.365.414
3. Celotni dobiček (v 000 SIT)	144.656	284.330	222.590	196,5	78,3	412.915
4. Čisti dobiček (v 000 SIT)	138.015	225.235	172.467	163,2	76,6	124.067
5. Povp. vrednost sredstev (v 000 SIT)	1.664.355	1.820.914	1.907.924	109,4	104,8	58.049.457
6. Povp. vrednost kapitala (v 000 SIT)	1.090.819	1.209.562	1.316.635	110,9	108,8	20.022.040
7. Dane obresti (v 000 SIT)	11.820	10.371	110	87,7	1,1	562.612
<b>8. Dobičkonosnost kapit. (4/6) (v %)</b>	<b>12,6</b>	<b>18,6</b>	<b>13,1</b>	<b>147,2</b>	<b>70,4</b>	<b>0,6</b>
<b>9. Donosnost sredstev ((3+7)/5) (v %)</b>	<b>9,4</b>	<b>16,2</b>	<b>11,7</b>	<b>172,1</b>	<b>72,1</b>	<b>1,7</b>
<b>10. Dobičkonosnost prih. (4/1) (v %)</b>	<b>11,1</b>	<b>14,5</b>	<b>11,2</b>	<b>131,1</b>	<b>77,4</b>	<b>0,5</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Izrazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Izračun dobičkonosnosti kapitala v tabeli 28 je pokazal, da je bila dobičkonosnost kapitala najvišja leta 2002, ko se je glede na leto 2001 povišala za 47,2 % in je znašala 18,6 %, kar pomeni, da je podjetje na 100 SIT vloženega kapitala lastnikom pridelalo 18,6 SIT čistega dobička. V letu 2003 se je nato dobičkonosnost kapitala znižala za 29,6 % v primerjavi z letom 2002. Takšno gibanje dobičkonosnosti kapitala smo lahko pričakovali že na podlagi analize dobička (Tabela 24). Povečanje dobičkonosnosti kapitala v letu 2002 glede na leto 2001 lahko v največji meri pripišemo povečanju čistega dobička v tem letu, zmanjšanje v letu 2003 glede na leto 2002 pa je v največji meri posledica zmanjšanja čistega dobička in hkrati naraščanja vrednosti kapitala v tem letu.

Donosnost sredstev je bila po posameznih letih za 1,4 do 3,2 odstotni točki nižja od dobičkonosnosti kapitala. V letu 2002 se je v primerjavi z letom 2001 donosnost sredstev tako kot dobičkonosnost kapitala povečala, in sicer za 72,1 %. V letu 2003 pa je sledilo znižanje za 27,9 % glede na leto 2002. To je v skladu z gibanjem celotnega dobička in obratno glede na gibanje vrednosti sredstev. Prav takšno gibanje kot dobičkonosnost kapitala in sredstev pa kaže

tudi dobičkonosnost prihodkov. Povečanje dobičkonosnosti prihodkov v letu 2002 je posledica večjega povečanja čistega dobička kot je bilo povečanje celotnih prihodkov. Zmanjšanje v letu 2003 pa je posledica večjega zmanjšanja čistega dobička, kot je bilo zmanjšanje celotnih prihodkov.

V panogi je bila v povprečju dobičkonosnost kapitala in prihodkov ter donosnost sredstev leta 2003 manjša kot v obravnavanem podjetju. Tako je 100 SIT vloženega kapitala v panogi ustvarilo le 0,6 SIT čistega dobička, 100 SIT sredstev 1,7 SIT dobička in obresti ter 100 SIT prihodkov 0,5 SIT čistega dobička. Iz tega lahko sklepamo, da je bilo poslovanje leta 2003 v podjetju uspešnejše kot v povprečju v panogi.

#### 6.4. Dejavniki poslovne uspešnosti

Analizo poslovanja bom zaključila z analizo dejavnikov poslovne uspešnosti, ki bo vsaj okvirno nakazala vzroke za padajočo ali naraščajočo uspešnost poslovanja v preteklem obdobju. Med najuporabnejšimi sistemi povezanih kazalcev za to analizo je Du Pontov sistem povezanih kazalcev, ki povezuje dobičkonosnost s količnikom obračanja poslovnih sredstev. Iz kazalca deleža dobička v prodaji je mogoče razviti naslednji sistem povezanih kazalcev (Pučko, 2004, str. 149-150):

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

in naprej, z uporabo povezave Du Pontovega sistema:

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

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

$$\frac{\text{Prihodki}}{\text{Sredstva}} = \frac{\text{Prihodki}}{\text{Povprečno št. zaposlenih}} * \frac{\text{Povprečno št. zaposlenih}}{\text{Sredstva}}$$

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

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

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

V nadaljevanju bom za oceno vplivov na uspešnost poslovanja izračunala t.i. koeficiente dinamike (KD). To so s 100 deljeni časovni indeksi, ki imajo pred indeksi to prednost, da kot rezultat množenja večih koeficientov dinamike ponovno dobimo koeficient dinamike. Koeficient, ki je večji od 1, pomeni povečanje pojava v času, koeficient, ki je manjši od 1, pa njegovo zmanjšanje. Koeficient dinamike donosnosti sredstev lahko tako izračunamo kot zmnožek koeficienta dinamike dobičkonosnosti prihodkov, koeficienta dinamike produktivnosti dela in koeficienta dinamike recipročne vrednosti opremljenosti dela s sredstvi (Čater, 1998, str. 38). Izračunani koeficienti dinamike so prikazani v Tabeli 29.

Tabela 29: Du Pontov sistem povezanih kazalcev in izračun koeficientov dinamike za podjetje SPL v letih 2001, 2002 in 2003 ter primerjava s panogo

POSTAVKA	2001	2002	2003	KD		Panoga	
	Vrednost	Vrednost	Vrednost	02/01	03/02	2003	03/02
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.245.295	1.550.244	1.534.815	1,245	0,990	24.778.329	0,995
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.100.639	1.265.914	1.312.225	1,150	1,036	24.365.414	0,796
3. Povp. vred. sred. (v 000 SIT)	1.664.355	1.820.914	1.907.924	1,094	1,048	58.049.457	1,061
4. Povp. število zaposlenih	117	113	116	0,966	1,027	1.295	1,084
5. Opremljenost dela s sred. (3/4)	14225,256	16114,283	16447,621	1,133	1,021	44825,835	0,979
6. Gospodarnost (1/2)	1,131	1,225	1,170	1,083	0,955	1,017	1,251
7. Produktivnost dela (1/4)	10643,547	13718,973	13231,164	1,289	0,964	19133,845	0,918
8. ((1/opremlj. dela s sred.)*10 <sup>3</sup> )	7,030	6,206	6,080	0,883	0,980	2,231	1,022
9. (1-(1/gospodarnost))	0,116	0,184	0,145	1,586	0,789	0,017	-0,074
<b>10. Dobičk. sred. ((7*8*9)*10<sup>-5</sup>)</b>	<b>0,087</b>	<b>0,157</b>	<b>0,117</b>	<b>1,805</b>	<b>0,745</b>	<b>0,007</b>	<b>-0,069</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL na dan 31.12. v letih 2001, 2002 in 2003; Izkazi poslovnega izida podjetja SPL v letih 2001, 2002 in 2003; Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Na podlagi izračunov iz tabele lahko ugotovimo, da se je dobičkonosnost sredstev v podjetju leta 2002 v primerjavi z letom 2001 povečala za 80,5 %. Do povečanja je prišlo predvsem zaradi povečanja dobičkonosnosti prihodkov za 58,6 %, kar pomeni, da se je gospodarnost v tem letu povečala za 8,3 %. Poleg tega pa je k povečanju pripomoglo tudi povečanje produktivnosti dela za 28,9 %. Povečanje opremljenosti dela s sredstvi za 13,3 % je nekoliko zmanjšalo rast dobičkonosnosti sredstev, kar je predvsem posledica povečanja povprečne vrednosti sredstev za 9,4 %.

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

$$1,805 = 1,586 * 1,289 * 0,883$$

V letu 2003 je prišlo do zmanjšanja dobičkonosnosti sredstev obravnavanega podjetja za 25,5 % v primerjavi z letom 2002. Do znižanja je prišlo zaradi znižanja dobičkonosnosti prihodkov za 21,1 % oziroma znižanja gospodarnosti za 4,5 %, znižanja produktivnosti dela za 3,6 % in povečanja opremljenosti dela s sredstvi za 2,1 %. Pri tem se je gospodarnost znižala zaradi znižanja celotnih prihodkov in povišanja celotnih odhodkov, produktivnost dela se je znižala zaradi znižanja celotnih prihodkov in povečanja povprečnega števila zaposlenih, opremljenost dela s sredstvi pa se je povečala zaradi večjega povečanja povprečne vrednosti sredstev kot je bilo povečanje povprečnega števila zaposlenih.

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

$$0,745 = 0,789 * 0,964 * 0,980$$

Analiza spremembe dobičkonosnosti sredstev v panogi leta 2003 glede na leto 2002 pokaže, da je le-ta prešla iz negativne v pozitivno. To je razumljivo, saj so leta 2002 v panogi v povprečju poslovali z izgubo, medtem ko so v naslednjem letu v povprečju ustvarili dobiček. Produktivnost dela se je v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšala za 8,2 %, in sicer zaradi zmanjšanja celotnih prihodkov in povečanja povprečnega števila zaposlenih. Prav tako se je v tem obdobju, zaradi manjšega povečanja povprečne vrednosti sredstev kot je bilo povečanje povprečnega števila zaposlenih, zmanjšala opremljenost dela s sredstvi, in sicer za 2,1 %. Prvo je negativno, drugo pa pozitivno vplivalo na dobičkonosnost sredstev v panogi. Na podlagi tega lahko ugotovimo, da je bilo v letu 2003 glede na leto 2002 poslovanje v panogi v povprečju uspešno, vendar še vedno manj uspešno kot v obravnavanem podjetju, kljub temu da je prišlo v podjetju do zmanjšanja uspešnosti v tem obdobju.

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

$$-0,069 = -0,074 * 0,918 * 1,022$$

## SKLEP

Z analizo stalnih sredstev sem ugotovila, da podjetje ne vlaga v povečanje le-teh, saj se je njihova vrednost med letoma 2001 in 2003 nekoliko zmanjševala. Struktura stalnih sredstev se v proučevanem obdobju ni bistveno spreminjala, pri čemer so največji delež zavzemala opredmetena osnovna sredstva. Glede na to dejstvo, lahko tudi pri opredmetenih osnovnih sredstvih, kjer gre predvsem za zgradbe, zasledimo podoben trend gibanja njihove vrednosti. Zniževanje vrednosti stalnih sredstev bi utegnilo imeti pozitiven vpliv na uspešnost poslovanja v prihodnosti, vendar ne na dolgi rok, ker to vpliva na večanje stopnje odpisanosti stalnih sredstev. Zaenkrat stopnja odpisanosti še ni previsoka, zaradi česar bi bile kmalu potrebne večje investicije. Za razliko od podjetja, je prišlo v panogi leta 2003 do majhnega povečanja vrednosti stalnih sredstev v primerjavi z letom 2002.

V nasprotju s stalnimi sredstvi se je vrednost gibljivih sredstev v podjetju od leta 2001 do leta 2003 povečevala. Prav tako se je povečala vrednost gibljivih sredstev v panogi. Največji delež med gibljivimi sredstvi so imele kratkoročne terjatve iz poslovanja, katerih vrednost je v teh letih naraščala. Kratkoročne poslovne terjatve pa se nanašajo predvsem na terjatve do kupcev, iz česar izhaja, da so se plačilni roki kupcev v obravnavanih letih daljšali, saj so se prihodki iz prodaje povečevali za manj kot terjatve do kupcev. Kljub temu je bila plačilna disciplina kupcev v podjetju večja kot v povprečju v panogi, obstaja pa nevarnost poslabšanja položaja. Na splošno je bilo podjetje z gospodarjenjem obratnih sredstev uspešnejše kot panoga. V nasprotju s panogo je v podjetju prav tako ugodno povečevanje vrednosti kratkoročnih finančnih naložb in zmanjševanje vrednosti denarnih sredstev, zaradi česar se veča možnost doseganja višjih donosov.

V okviru kadrovske funkcije ni bilo kakšnih pomembnejših premikov. Glede starostne strukture zaposlenih v podjetju ni bilo večjih posebnosti, saj je imelo podjetje dokaj uravnoteženo starostno strukturo. Prav tako je bila, glede na vrsto dejavnosti, primerna izobrazbena struktura. Glede na to, da se podjetje ukvarja z zahtevnim vodenjem projektov in si želi pridobiti večji tržni delež, bi v prihodnosti veljalo razmisliti o dvigovanju izobrazbene ravni zaposlenih. Sicer pa podjetje svoje zaposlene redno pošilja na dodatna izobraževanja in izpopolnjevanja ter na ta način skrbi za ažurno pridobivanje novih znanj in posledično tudi za svojo konkurenčnost na trgu. Strokovno izvajanje storitev zahteva poznavanje od računovodstva, informatike in davčnih predpisov do osnovnih načel stvarnega prava. V povprečnem številu zaposlenih ni prihajalo do večjih nihanj, zato je bila stopnja fluktuacije nizka. Tudi visoka stopnja izkoriščenosti delovnega časa je pozitivno vplivala na uspešnost poslovanja.

Analiza poslovnih funkcij je razkrila, da je naraščanje vrednosti nabave tujih storitev od leta 2001 do leta 2003 sovpadalo z naraščanjem prihodkov od prodaje, ki se nanašajo predvsem na storitve upravljanja in obratovanja. V letih 2002 in 2003 je prišlo do znižanja prihodka iz naslova izstavljanja opominov in izvršb glede na predhodni leti, kar je povezano z večanjem plačilne nediscipline. Z novim stanovanjskim zakonom, ki podjetju nalaga nove storitve, pa bo podjetje imelo možnost povečanja svoje uspešnosti v prihodnosti. Za podjetje je bistvenega pomena ohranjanje dobrih odnosov z obstoječimi strankami ter posvečanje posebne pozornosti novozgrajenim stanovanjskim in poslovnim objektom.

Finančna analiza je pokazala, da so obstajale nekatere razlike glede finančne varnosti med podjetjem in povprečjem v panogi. Podjetje je vseskozi vzdrževalo priporočljivo stopnjo kapitalizacije, medtem ko je bila stopnja kapitalizacije v panogi v povprečju manjša od priporočljive. Na drugi strani pa je tako v podjetju kot v panogi obstajala nevarnost likvidnostnih težav zaradi visokih kratkoročnih obveznosti, ki so predvsem posledica plačilne nediscipline in visokih stroškov obresti za najete kredite. Na to kažejo tudi vrednosti koeficientov likvidnosti, ki so bile manjše od priporočljivih. Vrednosti kazalcev finančne stabilnosti so se v obravnavanem obdobju približevale optimalni vrednosti, podjetje pa mora biti pozorno, da ne bi v prihodnosti imelo prevelike dolgoročne vire sredstev.

Analiza poslovanja podjetja SPL mi ni razkrila večjih problemov v poslovanju, kar lahko pomeni, da jih podjetje ni imelo ali pa jih je sproti uspešno reševalo. Osvetlila pa bi predvsem tri pomembne točke. Prvo predstavlja plačilna nedisciplina in potreba po skrajšanju plačilnega roka kupcev. To bi lahko doseglo z rednim opominjanjem in uporabo instrumentov pravne izterjave, vendar mora biti pri tem pozorno, da ne bi prišlo do poslabšanja odnosov s kupci. Etažni lastniki imajo sicer možnost, da sorazmerno hitro zamenjajo upravnika, vendar se v praksi sklepajo bolj dolgoročne pogodbe predvsem zaradi pomena medsebojnega razumevanja in komunikacije, ki se na takšen način krepi. Iz plačilne nediscipline izhaja druga nevarnost, ki se nanaša na likvidnostne težave. Tretja pomembna stvar pa so nove storitve, ki jih je naložil zakon. Le-te bi podjetje moralo v prihodnosti razvijati, po drugi strani pa lahko to predstavlja težavo, saj zakon predpisuje in določa okvire za izvajanje le-teh. Zaradi težnje po prepoznavnosti se vse bolj pojavlja potreba po visoki stopnji diferenciacije storitev. Oviro pa lahko predstavlja tudi nezadostna informacijska podpora (njena vrednost se kaže v postavki neopredmetenih dolgoročnih sredstev), brez katere je kakovostno obvladovanje storitev, tudi zaradi zakonsko določenega povečanja obsega dela, nemogoče.

Pri pisanju diplomskega dela sem se srečevala z različnimi težavami, kot so pomanjkljivi podatki in nezadostno razčlenjene bilance stanja in uspeha. Nekateri podatki pa so mi bili nedostopni, ker jih podjetje obravnava kot poslovno skrivnost. Zaradi tega se nekaterih analiz nisem lotila oziroma sem jih opravila v okviru danih omejitev. Zavedam se, da bi se dalo z dodatnimi analizami dobiti še bolj zanesljiv in jasen vpogled v poslovanje obravnavanega podjetja.

Kljub temu, da je bil poslovni rezultat v letu 2003 nekoliko slabši kot leto poprej, je podjetje glede na povprečje v panogi še vedno dosegalo zadovoljive rezultate. Na podlagi vseh teh ugotovitev lahko zaključim, da je podjetje SPL Ljubljana d.d. dovolj ambiciozno in fleksibilno, da bo tudi v prihodnosti preseglo dosedanje dosežene rezultate.

## LITERATURA

1. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar predmeta Upravljanje in ravnanje podjetja in Temelji managementa. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 99 str.
2. Brigham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management. Seventh Edition. Forth Worth : The Dryden Press, 1995. 843 str.
3. Čater Tomaž: Analiza poslovanja podjetja Aero-Polyplast. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 43 str.
4. Hočevar Marko, Igličar Aleksander, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 469 str.
5. Kotnik Drago: Nabavna politika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, 1990. 27 str.
6. Lipičnik Bogdan: Ekonomika in organizacija podjetja. 2. knjiga. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 289 str.
7. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : ČGP Delo, 1983. 401 str.
8. Mansfield Edwin: Managerial economics. New York, London : W.W. Norton&Co., Inc., 1993. 648 str.
9. Melavc Dane, Turk Ivan: Uvod v računovodstvo. Ljubljana : Moderna organizacija, 1994. 492 str.
10. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
11. Olve Nils-Göran, Roy Jan, Wetter Magnus: Performance Drivers - A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard. Chichester : John Wiley&Sons Ltd., 1999. 347 str.
12. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 289 str.
13. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 344 str.
14. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Tretja dopolnjena izdaja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
15. Rejc Adriana, Lahovnik Matej: Priročnik za ekonomiko podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 118 str.
16. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
17. Stepko Draga: Ekonomika podjetja – Pojmovanje prihodkov, odhodkov in čistega poslovnega rezultata. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1989. 73 str.
18. Tekavčič Metka: Analiza zalog. Zbornik referatov za strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 1998, str. 209-219.
19. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
20. Turk Ivan: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2000. 283 str.
21. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
22. Žnidaršič-Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna : Dej, 1995. 272 str.



## VIRI

1. Bilanca stanja podjetja SPL Ljubljana d.d. na dan 31.12.2001.
2. Bilanca stanja podjetja SPL Ljubljana d.d. na dan 31.12.2002.
3. Bilanca stanja podjetja SPL Ljubljana d.d. na dan 31.12.2003.
4. Dejavnosti podjetja.  
[URL: <http://www.spl.si/dejavnosti.html>], 10.5.2004.
5. Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.  
[URL: <http://www.gvin.com>], 10.6.2004.
6. Izkaz poslovnega izida podjetja SPL Ljubljana d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2001.
7. Izkaz poslovnega izida podjetja SPL Ljubljana d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2002.
8. Izkaz poslovnega izida podjetja SPL Ljubljana d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2003.
9. Kadrovska evidenca podjetja SPL Ljubljana d.d. v letu 2001.
10. Kadrovska evidenca podjetja SPL Ljubljana d.d. v letu 2002.
11. Kadrovska evidenca podjetja SPL Ljubljana d.d. v letu 2003.
12. Letno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d.. Ljubljana : SPL Ljubljana, 2001. 13 str.
13. Letno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d.. Ljubljana : SPL Ljubljana, 2002. 13 str.
14. Letno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d.. Ljubljana : SPL Ljubljana, 2003. 15 str.
15. Poslovno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d.. Ljubljana : SPL Ljubljana, 2003. 30 str.
16. Register članic GZS.  
[URL: <http://www.gzs.si/register>], 22.07.2004.
17. Stanujemo skupaj.  
[URL: <http://www.stanujemo-skupaj.com>], 20.5.2004.
18. Statistični urad RS.  
[URL: <http://www.stat.si/doc/statinf/2004/si-11.pdf>], 11.10.2004.
19. Storitve s področja nepremičnin.  
[URL: <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=2&lang>], 5.11.2004.
20. Trženje storitev podjetja SPL Ljubljana d.d.. Ljubljana : SPL Ljubljana, 2004. 2 str.

# **PRILOGE**

Priloga 1: Podatki iz izkazov poslovnega izida podjetja SPL Ljubljana d.d. v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
+ Čisti prihodki od prodaje	1.086.725	1.233.650	1.311.388	1.384.826	1.427.066
+ Spremembe vrednosti zalog	0	0	0	0	0
+ Usredstveni lastni proiz. in lastne storitve	0	0	0	0	0
+ Drugi poslovni prihodki	1.612	1.830	6.168	6.513	64
<b>= Kosmati donos iz poslovanja</b>	<b>1.088.337</b>	<b>1.235.480</b>	<b>1.317.556</b>	<b>1.391.339</b>	<b>1.427.130</b>
- Stroški blaga, materiala in storitev	371.422	421.638	519.304	548.385	628.561
<i>Nab. vred. prod. blaga, mat., str. mat.</i>	<i>30.308</i>	<i>34.406</i>	<i>35.617</i>	<i>37.612</i>	<i>42.744</i>
<i>Stroški storitev</i>	<i>341.114</i>	<i>387.232</i>	<i>483.687</i>	<i>510.773</i>	<i>585.817</i>
- Stroški dela	520.394	590.751	580.543	613.053	612.149
<i>Stroški plač</i>	<i>379.599</i>	<i>430.921</i>	<i>418.614</i>	<i>442.056</i>	<i>443.683</i>
<i>Stroški socialnih zavarovanj</i>	<i>86.050</i>	<i>97.684</i>	<i>95.317</i>	<i>100.655</i>	<i>102.525</i>
<i>Drugi stroški dela</i>	<i>54.745</i>	<i>62.146</i>	<i>66.612</i>	<i>70.342</i>	<i>65.941</i>
- Odpisi vrednosti	56.371	63.992	76.259	80.529	59.760
<i>Amort. in prevred. posl. odh. NDS in OOS</i>	<i>56.371</i>	<i>63.992</i>	<i>62.434</i>	<i>65.930</i>	<i>50.154</i>
<i>Prevred. posl. odh. pri obratnih sredstvih</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>13.825</i>	<i>14.599</i>	<i>9.606</i>
- Drugi poslovni odhodki	5.885	6.681	5.367	5.668	11.285
<b>= Poslovni izid iz poslovanja</b>	<b>134.265</b>	<b>152.418</b>	<b>136.083</b>	<b>143.704</b>	<b>115.375</b>
+ Finančni prihodki	4.932	5.599	149.833	158.224	106.276
<i>Finančni prihodki iz deležev</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev</i>	<i>4.932</i>	<i>5.599</i>	<i>149.833</i>	<i>158.224</i>	<i>106.276</i>
- Finančni odhodki	10.412	11.820	17.310	18.279	470
<i>Prevrednotovalni finančni odhodki</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>360</i>
<i>Finančni odh. za obresti in iz drugih obv.</i>	<i>10.412</i>	<i>11.820</i>	<i>17.310</i>	<i>18.280</i>	<i>110</i>
<b>= Čisti poslovni izid iz rednega delovanja</b>	<b>128.785</b>	<b>146.197</b>	<b>268.606</b>	<b>283.648</b>	<b>221.181</b>
+ Izredni prihodki	3.714	4.216	645	681	1.409
- Izredni odhodki	5.071	5.757	0	0	0
<b>= Celotni poslovni izid</b>	<b>127.428</b>	<b>144.656</b>	<b>269.251</b>	<b>284.330</b>	<b>222.590</b>
- Davek iz dobička iz rednega delovanja	5.850	6.641	55.960	59.095	50.123
- Drugi davki	0	0	0	0	0
<b>= Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>121.578</b>	<b>138.015</b>	<b>213.291</b>	<b>225.235</b>	<b>172.467</b>

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja SPL Ljubljana d.d. v letih 2001, 2002 in 2003.

Priloga 2: Podatki iz izkazov poslovnega izida podskupine dejavnosti K 70.320 (Upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi) v letih 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
+ Čisti prihodki od prodaje	20.680.846	21.838.973	21.762.225
+ Spremembe vrednosti zalog	246.901	260.728	724.507
+ Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	142.842	150.841	159.894
+ Drugi poslovni prihodki	387.943	409.668	547.066
<b>= Kosmati donos iz poslovanja</b>	<b>21.458.532</b>	<b>22.660.210</b>	<b>23.193.692</b>
- Stroški blaga, materiala in storitev	13.860.621	14.636.816	14.834.098
<i>Nab. vred. prod. blaga in mat. ter str. porab. mat.</i>	<i>4.042.200</i>	<i>4.268.563</i>	<i>4.816.683</i>
<i>Stroški storitev</i>	<i>9.818.421</i>	<i>10.368.253</i>	<i>10.017.415</i>
- Stroški dela	5.080.564	5.365.076	5.821.072
<i>Stroški plač</i>	<i>3.669.983</i>	<i>3.875.502</i>	<i>4.155.214</i>
<i>Stroški socialnih zavarovanj</i>	<i>648.150</i>	<i>684.447</i>	<i>805.619</i>
<i>Drugi stroški dela</i>	<i>762.431</i>	<i>805.127</i>	<i>860.239</i>
- Odpisi vrednosti	7.254.116	7.660.346	1.588.230
<i>Amort. in prvred. posl. odhodki pri NDS in OOS</i>	<i>6.929.097</i>	<i>7.317.126</i>	<i>1.268.650</i>
<i>Prevred. posl. odh. pri obratnih sredstvih</i>	<i>325.019</i>	<i>343.220</i>	<i>319.580</i>
- Drugi poslovni odhodki	825.310	871.527	307.083
<b>= Poslovni izid iz poslovanja</b>	<b>(5.562.079)</b>	<b>(5.873.555)</b>	<b>643.209</b>
+ Finančni prihodki	1.719.568	1.815.864	1.250.382
<i>Finančni prihodki iz deležev</i>	<i>209.179</i>	<i>220.893</i>	<i>156.919</i>
<i>Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev</i>	<i>44.922</i>	<i>47.438</i>	<i>54.034</i>
<i>Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev</i>	<i>1.465.467</i>	<i>1.547.533</i>	<i>1.039.429</i>
- Finančni odhodki	1.856.669	1.960.643	1.417.770
<i>Prevrednotovalni finančni odhodki</i>	<i>737.634</i>	<i>778.942</i>	<i>229.051</i>
<i>Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti</i>	<i>1.119.035</i>	<i>1.181.701</i>	<i>1.188.719</i>
<b>= Čisti poslovni izid iz rednega delovanja</b>	<b>(5.699.180)</b>	<b>(6.018.334)</b>	<b>475.821</b>
+ Izredni prihodki	393.181	415.199	334.255
- Izredni odhodki	116.831	123.373	397.161
<b>= Celotni poslovni izid</b>	<b>(5.422.830)</b>	<b>(5.726.508)</b>	<b>412.915</b>
- Davek iz dobička iz rednega delovanja	125.516	132.545	170.341
- Drugi davki	95.477	100.824	118.507
<b>= Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>(5.643.823)</b>	<b>(5.959.877)</b>	<b>124.067</b>

Vir: Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Priloga 3: Podatki iz bilanc stanja podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
<b>A. Stalna sredstva</b>	<b>1.303.343</b>	<b>1.461.454</b>	<b>1.317.575</b>	<b>1.378.183</b>	<b>1.374.949</b>
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	8.754	9.816	4.871	5.095	5.810
II. Opredmetena osnovna sredstva	1.279.153	1.434.330	1.299.960	1.359.758	1.358.090
1. Zemljišča in zgradbe	1.182.849	1.326.343	1.210.070	1.265.733	1.217.048
2. Oprema in druga OOS	96.304	107.987	89.890	94.025	141.042
III. Dolgoročne finančne naložbe	15.436	17.308	12.744	13.330	11.049
<b>B. Gibljava sredstva</b>	<b>323.862</b>	<b>363.150</b>	<b>418.651</b>	<b>437.909</b>	<b>558.658</b>
I. Zaloge	0	0	15.433	16.143	29.127
II. Poslovne terjatve	233.749	262.106	284.019	297.084	356.093
1. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	290	303	0
2. Kratkoročne poslovne terjatve	233.749	262.106	283.729	296.781	356.093
III. Kratkoročne finančne naložbe	64.464	72.284	91.748	95.968	148.456
IV. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	25.649	28.760	27.451	28.714	24.982
<b>C. Aktivne časovne razmejitve</b>	<b>186</b>	<b>209</b>	<b>881</b>	<b>922</b>	<b>65.227</b>
<b>SKUPAJ AKTIVA</b>	<b>1.627.391</b>	<b>1.824.813</b>	<b>1.737.107</b>	<b>1.817.014</b>	<b>1.998.834</b>
<b>A. Kapital</b>	<b>1.023.436</b>	<b>1.147.591</b>	<b>1.215.614</b>	<b>1.271.532</b>	<b>1.361.737</b>
I. Vpoklicani kapital	94.393	105.844	94.393	98.735	94.393
1. Osnovni kapital	94.393	105.844	94.393	98.735	94.393
2. Nevpoklicani kapital	0	0	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	269.823	302.556	26.888	28.125	26.888
III. Rezerve iz dobička	150.999	169.317	0	0	106.646
IV. Preneseni čisti poslovni izid	242.131	271.504	736.530	770.410	816.831
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta	121.578	136.327	213.291	223.102	172.467
VI. Prevrednotovalni popravki kapitala	144.512	162.043	144.512	151.160	144.512
<b>B. Rezervacije</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C. Finančne in poslovne obveznosti</b>	<b>601.203</b>	<b>674.136</b>	<b>521.493</b>	<b>545.482</b>	<b>618.994</b>
I. Dolgoročne finančne in poslovne obv.	88.000	98.675	0	0	0
II. Kratkoročne finančne in poslovne obv.	513.203	575.461	521.493	545.482	618.994
<b>D. Pasivne časovne razmejitve</b>	<b>2.752</b>	<b>3.086</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>18.103</b>
<b>SKUPAJ PASIVA</b>	<b>1.627.391</b>	<b>1.824.813</b>	<b>1.737.107</b>	<b>1.817.014</b>	<b>1.998.834</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003.

Priloga 4: Podatki iz bilanc stanja podskupine dejavnosti K 70.320 (Upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi), na dan 31.12., v letih 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
<b>A. Stalna sredstva</b>	<b>32.947.650</b>	<b>34.463.242</b>	<b>35.711.413</b>
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	271.516	284.006	823.894
II. Opredmetena osnovna sredstva	24.132.413	25.242.504	29.455.661
1. <i>Zemljišča in zgradbe</i>	<i>21.035.688</i>	<i>22.003.330</i>	<i>21.431.131</i>
2. <i>Oprema in druga opr. osnovna sredstva</i>	<i>3.096.725</i>	<i>3.239.174</i>	<i>8.024.530</i>
III. Dolgoročne finančne naložbe	8.543.721	8.936.732	5.431.858
<b>B. Gibljava sredstva</b>	<b>19.899.947</b>	<b>20.815.345</b>	<b>23.437.641</b>
I. Zaloge	4.678.585	4.893.800	5.611.323
II. Poslovne terjatve	9.341.658	9.771.374	11.398.019
1. <i>Dolgoročne poslovne terjatve</i>	<i>131.320</i>	<i>137.361</i>	<i>141.189</i>
2. <i>Kratkoročne poslovne terjatve</i>	<i>9.210.338</i>	<i>9.634.013</i>	<i>11.256.830</i>
III. Kratkoročne finančne naložbe	4.412.471	4.615.445	4.496.723
IV. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	1.467.233	1.534.726	1.931.576
<b>C. Aktivne časovne razmejitve</b>	<b>802.855</b>	<b>839.786</b>	<b>831.487</b>
<b>SKUPAJ AKTIVA</b>	<b>53.650.452</b>	<b>56.118.373</b>	<b>59.980.541</b>
<b>A. Kapital</b>	<b>20.941.959</b>	<b>21.905.289</b>	<b>18.138.791</b>
I. Vpoklicani kapital	9.880.590	10.335.097	10.169.867
1. <i>Osnovni kapital</i>	<i>9.882.340</i>	<i>10.336.928</i>	<i>10.170.867</i>
2. <i>Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)</i>	<i>(1.750)</i>	<i>(1.831)</i>	<i>(1.000)</i>
II. Kapitalske rezerve	1.365.740	1.428.564	268.918
III. Rezerve iz dobička	7.516.708	7.862.477	2.013.973
IV. Preneseni čisti poslovni izid	2.867.570	2.999.478	1.918.788
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta	(5.643.823)	(5.903.439)	124.067
VI. Prevrednotovalni popravki kapitala	4.955.174	5.183.112	3.643.178
<b>B. Rezervacije</b>	<b>1.250.338</b>	<b>1.307.854</b>	<b>1.071.616</b>
<b>C. Finančne in poslovne obveznosti</b>	<b>29.406.492</b>	<b>30.759.191</b>	<b>38.387.808</b>
I. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	11.597.858	12.131.360	13.491.609
II. Kratkoročne finančne in poslovne obv.	17.808.634	18.627.831	24.896.199
<b>D. Pasivne časovne razmejitve</b>	<b>2.051.663</b>	<b>2.146.039</b>	<b>2.382.326</b>
<b>SKUPAJ PASIVA</b>	<b>53.650.452</b>	<b>56.118.373</b>	<b>59.980.541</b>

Vir: Finančni podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb RS za leto 2003.

Priloga 5: Podatki iz bilanc stanja za opredmetena osnovna sredstva po sedanji vrednosti podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
1. Zemljišča in zgradbe	1.182.849	1.326.343	1.210.070	1.265.733	1.217.048
<i>a.) Zemljišča</i>	8.497	9.528	8.497	8.888	8.497
<i>b.) Zgradbe</i>	1.174.352	1.316.815	1.201.573	1.256.845	1.208.551
2. Proizvajalne naprave in stroji	0	0	0	0	0
3. Druge naprave in oprema	96.292	107.973	71.101	74.372	55.470
4. Osnovna sredstva, ki se pridobivajo	12	14	18.789	19.653	85.572
<i>a.) Predujmi za pridobitev OOS</i>	12	14	0	0	0
<i>b.) OOS v izgradnji in izdelavi</i>	0	0	18.789	19.653	85.572
<b>Opredmetena osnovna sredstva</b>	<b>1.279.153</b>	<b>1.434.330</b>	<b>1.299.960</b>	<b>1.359.758</b>	<b>1.358.090</b>

Vir: Bilance stanja podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003.

Priloga 6: Podatki iz bilanc stanja za osnovna sredstva po nabavni vrednosti podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
1. Zemljišča	8.497	9.528	8.497	8.888	8.497
2. Gradbeni objekti	1.256.438	1.408.859	1.293.421	1.352.918	1.317.494
3. Druga oprema	356.998	400.306	346.009	361.925	343.359
4. Investicije v teku	0	0	18.789	19.653	85.572
5. Dolgoročne premoženjske pravice	34.185	38.332	32.287	33.772	37.258

Vir: Podatki računovodske službe in bilance stanja podjetja SPL Ljubljana d.d. na dan 31.12.2001, 2002 in 2003.



Priloga 7: Kratkoročne poslovne terjatve podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
1. Kratkoročne terjatve do kupcev	161.657	181.268	262.688	274.772	321.602
2. Dani predujmi in varščine	409	459	483	505	452
3. Kratkoročne terjatve za obresti	10.978	12.310	11.827	12.371	12.613
4. Kratkoročne terjatve do države	6.915	7.754	7.021	7.344	21.401
5. Druge kratkoročne terjatve	53.790	60.315	1.710	1.789	25
<b>Kratkoročne poslovne terjatve</b>	<b>233.749</b>	<b>262.106</b>	<b>283.729</b>	<b>296.781</b>	<b>356.093</b>

Vir: Letno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d. za leta 2001, 2002 in 2003.

Priloga 8: Kratkoročne poslovne obveznosti podjetja SPL Ljubljana d.d., na dan 31.12., v letih 2001, 2002 in 2003, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

POSTAVKA	Leto 2001		Leto 2002		Leto 2003
	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Stalne cene
1. Kratk. obv. do dobaviteljev	94.801	106.301	172.850	180.801	257.667
a.) <i>Kratk. obv. do dob. za osnovna sred.</i>	13.091	14.679	1.188	1.243	1.655
b.) <i>Kratk. obv. do dob. za obratna sred.</i>	81.697	91.608	170.779	178.635	254.935
c.) <i>Kratk. obv. do dob. v tujini</i>	13	14	883	923	1.077
2. Kratk. obv. na podlagi predujmov	0	0	0	0	121
3. Kratk. obv. do zaposlencev	33.631	37.712	33.538	35.081	36.900
a.) <i>Kratk. obv. za čiste plače</i>	14.341	16.081	15.293	15.996	17.969
b.) <i>Kratk. obv. za čista nadomest. plač</i>	501	562	831	869	506
c.) <i>Kratk. obv. za prisp. iz kosm. plač</i>	6.801	7.626	7.360	7.699	8.075
č.) <i>Kratk. obv. za davke iz kosm. plač</i>	4.976	5.580	5.348	5.594	6.006
d.) <i>Kratk. obv. za nadom. dr. str. dela</i>	7.012	7.863	4.706	4.923	4.344
4. Kratk. obv. do države	33.065	37.076	78.918	82.548	38.700
a.) <i>Kratk. obv. do drž. za daj. na plače</i>	6.910	7.748	7.521	7.867	8.350
b.) <i>Kratk. obv. do drž. za davek iz dob.</i>	0	0	49.969	52.267	0
c.) <i>Druge kratk. obv. do države</i>	26.155	29.328	21.428	22.414	30.350
5. Druge kratk. obv.	307.706	345.034	236.187	247.052	285.606
a.) <i>Kratk. obv. za obresti</i>	4.930	5.528	3.341	3.495	3.341
b.) <i>Kratk. obv. za izplačilo dividend</i>	115	129	127	133	143
c.) <i>Druge kratk. obv.</i>	302.661	339.377	232.719	243.424	282.122
<b>Kratkoročne poslovne obveznosti</b>	<b>469.203</b>	<b>526.123</b>	<b>521.493</b>	<b>545.482</b>	<b>618.994</b>

Vir: Letno poročilo podjetja SPL Ljubljana d.d. za leta 2001, 2002 in 2003.