

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ŽITO ŠUMI D.O.O.

Ljubljana, marec 2002

MATEJA ŠKULJ

I Z J A V A

Študent/ka _____ Mateja Škulj _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

_____ doc. dr. Metke Tekavčič _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

1 UVOD	1
2 PREDSTAVITEV PODJETJA ŽITO ŠUMI D.O.O.	2
3 ANALIZA POSLOVANJA	4
3.1 ANALIZA USPEHA POSLOVANJA	5
3.1.1 Analiza prihodkov	6
3.1.2 Analiza odhodkov	8
3.1.3 Analiza poslovnega izida	11
3.2 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	12
3.2.1 Analiza donosnosti ali rentabilnosti poslovanja	13
3.2.2 Gospodarnost ali ekonomičnost poslovanja	14
3.2.3 Analiza produktivnosti dela	15
3.3 ANALIZA SREDSTEV	18
3.3.1 Analiza stalnih sredstev	19
3.3.1.1 Tehnična opremljenost dela	21
3.3.2 Analiza gibljivih sredstev	22
3.3.2.1 Obseg in struktura gibljivih sredstev	23
3.3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	24
4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	26
4.1 ANALIZA ZAPOSLENIH	26
4.1.1 Število zaposlenih	27
4.1.2 Struktura zaposlenih	27
4.1.3 Dinamika zaposlenih	29
4.2 ANALIZA NABAVE	30
4.3 ANALIZA PROIZVODNJE	31
4.4 ANALIZA PRODAJE	32
4.5 ANALIZA FINANCIRANJA	33
4.5.1 Analiza obveznosti do virov sredstev	34
4.5.2 Analiza plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti	36
5 SKLEP	38
LITERATURA	40
VIRI	41

1 UVOD

Podjetje je osnovna gospodarska celica, ki ustvarja poslovne učinke v obliki proizvodov in storitev. Pri svojem poslovanju podjetja zasledujejo določen namen oziroma cilj. Iz ekonomske teorije lahko povzamem pet ciljev, katerim vodstva podjetij sledijo, da bi čim boljše zadovoljila interese lastnikov. Ti cilji so: maksimiranje dobička, maksimiranje prodaje, maksimiranje tržnega deleža, preživetje ter doseganje zadovoljive višine dobička (Mramor, 1997, str. 3).

Poslovanje podjetja se ne odvija vedno po načrtu, ki so ga zastavili vodilni v podjetju. Pogosto prihaja do odstopanj od načrtovanega, zato je potrebno sprotno preverjanje uspešnosti. Uspešno poslovanje je pomembno tako za podjetje samo, saj omogoča njegov razvoj in obstoj, kot tudi za celotno gospodarstvo. Uspešnost poslovanja podjetja je odvisna tudi od pravilnega odločanja. Pri tem je pomembno, da najprej poznamo predmet, o katerem odločamo. Pravilnega dolgoročnega odločanja ne smemo prepustiti slučajem, temveč mora temeljiti na preverjenih podatkih in informacijah. Zato je pomembno v podjetju uporabljati analizo poslovanja, ki nam služi kot proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja ter kot priprava na prihodnje odločanje, da bi mogli izboljšati uspešnost poslovanja.

Analiza poslovanja temelji na treh bistvenih elementih: predmetu, namenu in cilju analize.

Predmet analize poslovanja je konkretno podjetje in njegovo poslovanje. Predmet analize mojega diplomskega dela je poslovanje podjetja Žito Šumi d.o.o. iz Ljubljane. Analiza se nanaša na poslovanje podjetja v letih 1999 in 2000.

Namen analize poslovanja, ki jo bom opravila za omenjeno podjetje, je skozi primerjanje poslovanja podjetja v dveh poslovnih letih oceniti, v katerem obdobju je podjetje poslovalo uspešneje. Na podlagi teh ugotovitev bo poslovodstvo lahko sprejelo ustrezne odločitve o poslovanju podjetja za izboljšanje njegove uspešnosti oziroma za doseganje ekonomskega cilja, ki se odraža v povečanju rentabilnosti.

Cilj analize poslovanja je ugotoviti uspešnost poslovanja podjetja Žito Šumi d.o.o. Analizirala bom poslovanje podjetja kot celote in s tem ugotovila, ali je podjetje pri svojem poslovanju doseglo v proučevanih letih uspeh ter kakšna je bila uspešnost poslovanja. Analizirala pa bom tudi posamezne poslovne funkcije, s čimer bom lahko ugotovila, kako je posamezna funkcija pozitivno ali negativno vplivala na uspešnost poslovanja celotnega podjetja.

Diplomsko delo bom začela s predstavitevjo podjetja. Sledila bo analiza poslovanja, pri kateri bom uporabila pot ocenjevanja od poslovnega uspeha ter uspešnosti nazaj do začetka reprodukcijskega procesa, ki se tudi sicer pogosto uporablja v praksi.

V postopku analize bom najprej analizirala uspeh poslovanja po posameznih postavkah izkaza uspeha: prihodkih, odhodkih in dobičku/izgubi in nato še uspešnost poslovanja. Pri tem se bom osredotočila na izračun kazalcev uspešnosti poslovanja: rentabilnost, ekonomičnost in produktivnost. Sledila bo analiza sredstev.

Diplomsko delo bom nadaljevala z analizo poslovnih funkcij, v katero bom dodatno vključila tudi analizo zaposlenih. Zaposleni sami po sebi sicer ne predstavljajo poslovne funkcije, ampak eno izmed prvih poslovnega procesa. Zaposleni in njihova struktura lahko vplivajo na uspešnost samega podjetja, saj zaposleni oziroma delovna sila ustvarjajo novo – dodano vrednost. Sicer pa bom v okviru analize poslovnih funkcij analizirala nabavno, proizvodno in prodajno funkcijo ter funkcijo financiranja.

Podatke za analizo bom črpala iz računovodskih izkazov, torej iz bilance stanja, izkaza uspeha ter še nekaterih internih poslovnih poročil in virov. Ker analiza temelji na primerjavi dveh obdobj, je prisoten vpliv inflacije. Da bi se temu vplivu izognila, bom podatke za leto 1999 inflacionirala na raven cen v letu 2000. V bilanci stanja so podatki prikazani na določen dan, zato bom podatke za leto 1999 pomnožila z indeksom cen na drobno za obdobje december 2000/december 1999, ki je znašal 108,9. Izkaz uspeha prikazuje poslovanje podjetja v obdobju, zato bom pri inflacioniranju podatkov, uporabila povprečni indeks cen na drobno, ki je znašal 108,9 (Informacije GZS, št. 12, 2001).

2 PREDSTAVITEV PODJETJA ŽITO ŠUMI D.O.O.

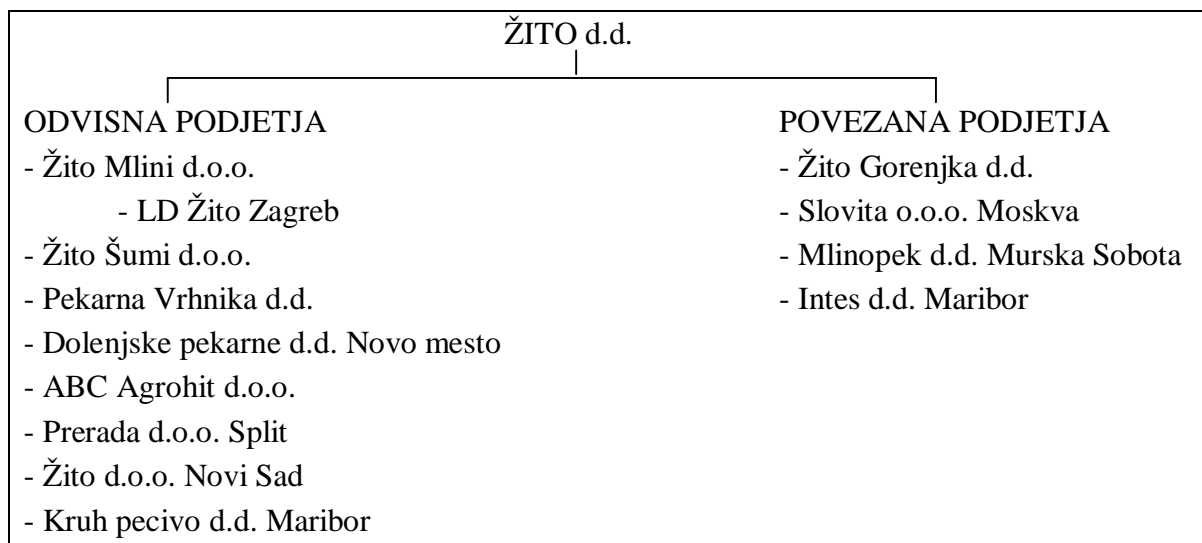
Korenine, ime in tradicija tovarne Šumi segajo v leto 1876, ko je Josipina Schumi v Ljubljani pričela s prvo obrtniško izdelavo bonbonov, slaščic in melisnic. Začetna proizvodnja je bila dokaj skromna, saj je imela izrazito obrtniški značaj, le z ročnim delom.

Med I. in II. svetovno vojno se je tovarna soočala s konkurenco podjetij kot so Union Zagreb (kasnejši Josip Kraš), Kandit – Osijek, Nada Štark – Beograd, ki so imela mnogo širši proizvodni program. Kljub temu je tovarna Šumi ostala vodilna v izdelovanju desertnih bonbonov. Tovarna je izdelovala proizvode, ki jih trg ni več sprejemal in zaloge so se kopičile. Po tem, ko je tovarna zašla v krizo, se je leta 1969 priključila Živilskemu kombinatu ŽITO. Tedanje vodstvo ni pravočasno ukrepalo in kolektiv je videl izhod iz krize z združitvijo z ŽITO-m.

Leta 1974 se je tovarna zelo posodobila. Letna proizvodnja je kmalu presegla 5.200 ton. Za primerjavo naj navedem, da je Šumijeva proizvodnja znašala leta 1960 približno 2.000 ton.

Danes je podjetje Žito Šumi d.o.o. povezano podjetje znotraj skupine Žito d.d.

Slika 1: Organizacijska shema podjetja Žito d.d.

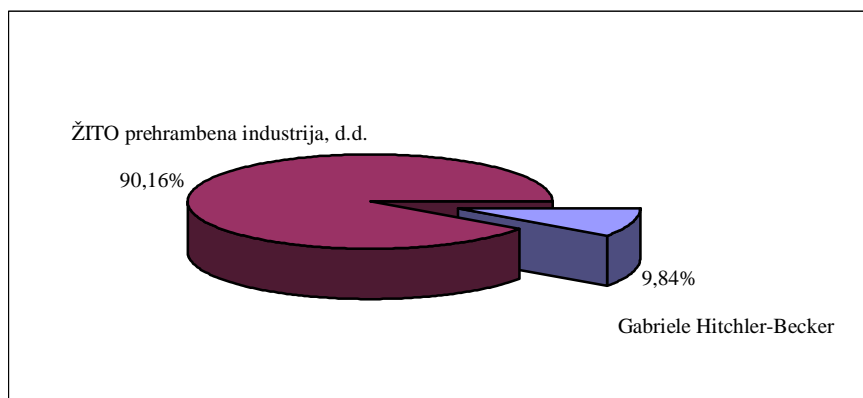


Vir: <http://www.zito.si/slo/predstavitev/organizacijska.shema/index.html>

Dejavnost družbe Žito Šumi d.o.o. po standardni klasifikaciji dejavnosti spada med konditorstvo, s šifro dejavnosti 15.840. Glavna dejavnost družbe je naslednja:

- proizvodnja prepečenca in piškotov, proizvodnja trajnega peciva in slaščic,
- proizvodnja kakava, čokolade in sladkornih izdelkov,
- posredništvo pri prodaji živil, pijač, tobačnih izdelkov,
- trgovina na debelo z živili, pijačami, tobačnimi izdelki,
- trgovina na debelo s sladkorjem, čokolado, sladkornimi izdelki,
- trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili,
- trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah,
- trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki,
- storitve menz ter priprava in dostava hrane (catering),
- cestni tovorni promet,
- prekladanje, skladiščenje.

Slika 2: Lastniška struktura (v %) podjetja Žito Šumi d.o.o.



Vir: Poslovno poročilo družbe Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.

Leto 2000 je podjetju Žito Šumi d.o.o. prineslo kar precej sprememb. Poleg ugodnejšega finančnega rezultata v primerjavi z letom 1999 naj izpostavim nekaj glavnih novosti:

- podjetje Žito Šumi d.o.o. je prvo v Sloveniji pridobilo certifikat HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point), ki je največji priznani svetovni standard na področju živilske industrije za zagotavljanje proizvodnje varne hrane. Certifikat jim je bil podeljen s strani tuje certifikatske hiše BVQi iz Danske,
- prvi v skupini Žito d.d. so pridobili certifikat kakovosti ISO 9001,
- izvršena je bila prva kapitalska povezava s tujim partnerjem, to je z 9,84% lastniškim deležem podjetja Hitschler.

Več o tem, kakšen je bil finančni rezultat v letih 1999 in 2000 ter kako so navedene novosti v podjetju Žito Šumi d.o.o. vplivale na samo poslovanje, sledi v nadaljevanju diplomskega dela.

3 ANALIZA POSLOVANJA

Človek gospodari že od davnine. Tekom zgodovine je človeško gospodarjenje spreminjalo svoje oblike, vendar se je kljub temu njegovo bistvo še vedno ohranjalo. Zaradi omejene dosegljivosti dobrin za zadovoljevanje potreb ljudi je potrebno to omejenost dobrin zmanjševati in človek to bolj ali manj uspešno počne s procesom gospodarjenja.

Glavni procesi gospodarjenja se v sodobni družbi odvijajo v organizacijah. Gospodarjenje je potrebno tako v dobičkonosnih kot tudi v nedobičkonosnih organizacijah. Razlike so le v temeljnih ciljih, ki jih ene in druge pri tem zasledujejo.

Organizacije niso namenjene same sebi. So samo sredstvo za opravljanje določene naloge v družbi. Njihov cilj je določen poseben prispevek, ki ga mora dajati organizacija posamezniku in družbi. Če organizacija nima jasnih ciljev, tudi ne more ugotavljati, kako je učinkovita in ali sploh dosega rezultate (Pučko, Rozman, 1995, str. 14).

V podjetjih se stalno sprašujejo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi, kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja. Iskanje odgovorov na ta vprašanja je predmet znanstvene discipline, ki ji tradicionalno pravimo analiza poslovanja.

Analiziranje poslovanja pojmuje kot strokovno opravilo, kot dejavnost, posebno obliko proučevanja, posebno funkcijo v informacijskem procesu ali kot metodo proučevanja. Beseda analiza izhaja iz grške besede »analysis« in pomeni razčlenjevanje celote na njene sestavne dele z namenom, da pridemo do vzrokov, ki so povzročili nastanek pojava (Koletnik, 1997, str. 29). Analiza je torej postopek, ki ga spremlja miselno sklepanje od pojava k posameznim elementom, gre za dedukcijo. Sledi sinteza kot postopek in indukcija kot miselni proces sklepanja od posameznih sestavin pojava k izhodiščni pojavnosti ter vrednosti pojava.

Bistvo analize poslovanja so v preteklosti avtorji različno pojmovali. V slovenskem prostoru se je še najbolj uveljavila Lipovčeva opredelitev bistva analize poslovanja. Po njegovem mnenju je analiza poslovanja celota ocenjevanja in planiranja poslovanja, kar je pravzaprav že ekonomska kontrola poslovanja družbe.

Na splošno pa je analiza poslovanja proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja (združbe), ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja te združbe (podjetja) z vidika uporabnika analize (Pučko, 1998a, str. 14).

Sedaj prehajam na analizo konkretnega podjetja, tj. podjetja Žito Šumi d.o.o. Začenjam z analizo poslovnega izida, nato sledi analiza uspešnosti poslovanja ter analiza sredstev.

3.1 ANALIZA USPEHA POSLOVANJA

Poslovni izid ali poslovni rezultat podjetja je razlika med prodajno vrednostjo ali prihodki in med zanjo potrebnimi stroški. Razlika je dobiček, kadar je pozitivna, in izguba, kadar je negativna. Dobiček omogoča širjenje poslovanja, izguba vodi v njegovo upadanje. Večja kot je razlika med prihodki in stroški, bolj je podjetje uspešno (Pučko, Rozman, 1995, str. 216).

V II. različici izkaza uspeha, ki ustreza nemški računovodski šoli, je poslovni izid stopenjski, saj na različnih nivojih delovanja prikazuje razliko med prihodki in odhodki. Najprej ugotovimo dobiček ali izgubo iz poslovanja, ki je razlika med poslovnimi prihodki in odhodki, nato ugotavljamo skupno razliko med finančnimi prihodki in odhodki. Zadnji nivo ugotavljanja poslovnega izida temelji na razliki med vsemi prihodki in odhodki, in sicer z vključeno razliko med izrednimi prihodki in odhodki.

Tabela 1: Ocenjevanje uspeha (v 000 SIT) in strukture (v %) poslovanja podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Prihodki od poslovanja	1.451.880	97,83	2.062.143	86,98	142,03
Prihodki od financiranja	17.288	1,16	24.664	1,04	142,67
Izredni prihodki	14.991	1,01	283.905	11,98	1.893,81
Prihodki skupaj	1.484.159	100,00	2.370.712	100,00	159,73
Odhodki od poslovanja	1.376.220	97,24	2.005.983	89,77	145,76
Odhodki od poslovanja	26.888	1,90	25.770	1,15	0,96
Izredni odhodki	12.106	0,86	202.900	9,08	1.676,03
Odhodki skupaj	1.415.215	100,00	2.234.653	100,00	157,90
Dobiček/izguba v poslovnem letu	68.944		136.059		197,35

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 1 lahko razberem, da je podjetje v letu 2000 glede na leto 1999 povečalo obseg poslovanja, saj so se skupni prihodki povečali za 59,73% oziroma za 886,55 mio SIT. Prav tako so se povečali tudi skupni odhodki, in sicer za 57,90% oziroma za 819,44 mio SIT. Podjetje je v obeh proučevanih obdobjih poslovalo uspešno, v obeh obdobjih je imelo dobiček. V letu 2000 se je dobiček glede na leto 1999 povečal za 97,35% oziroma za 67,12 mio SIT.

3.1.1 Analiza prihodkov

Prihodki predstavljajo zmnožek količin proizvodov in storitev ter njihovih prodajnih cen, ali pa, v kolikor jih ne moremo izraziti količinsko ali pa to ni običajno, predstavljajo kar neposredno prodajno vrednost. Te prihodke od prodaje imenujemo tudi poslovne prihodke (Pučko, Rozman, 1995, str. 218). Vendar to niso edini prihodki, ki nastajajo v podjetju. Poleg prihodkov od poslovanja poznamo tudi prihodke od financiranja in izredne prihodke.

Po SRS 18 (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 92-93) so prihodki razčlenjeni takole:

a) prihodki od poslovanja:

- prihodki iz prodaje lastnih poslovnih učinkov (proizvodov in storitev),
- prihodki iz prodaje trgovskega blaga in materiala,

vsí pa tudi na prihodke iz kupcem zaračunane prodaje ter subvencije, dotacije, regrese, kompenzacije, premije in podobne prihodke, kolikor se nanašajo na prodane količine in njihove stroške.

b) prihodki od financiranja:

- tisti, ki niso odvisni od poslovnega izida drugega podjetja oz. pravne osebe (prejete obresti),
- tisti, ki niso odvisni od poslovnega izida drugega podjetja oz. pravne osebe (prejete dividende in podobno),

pojavnjajo pa se v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami.

Pri obeh omenjenih vrstah prihodkov, tako prihodkih od poslovanja kot tudi prihodkih od financiranja, gre za redne prihodke. Poleg le-teh poznamo tudi izredne prihodke.

c) izredni prihodki:

- neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki v obračunskem obdobju povečujejo celotni poslovni izid nad tistega, ki izhaja iz rednega delovanja podjetja,
- tisti prihodki, ki so dobljeni za poravnavo izgube iz prejšnjih let, razen v primeru če gre za uporabo lastnih rezerv.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
PRIHODKI OD POSLOVANJA	1.451.880	100,00	2.062.143	100,00	142,03
Prihodki iz prodaje proizvodov na domačem trgu	727.876	50,13	716.830	34,76	98,48
Prihodki iz prodaje proizvodov na tujih trgih	652.949	44,97	1.306.849	63,37	200,15
Prihodki iz prodaje storitev na domačem trgu	22.287	1,54	4.559	0,22	20,46
Prihodki iz prodaje blaga in mater. na domačem trgu	46.052	3,17	33.820	1,64	73,44
Prihodki iz prodaje blaga in mater. na tujem trgu	0	0,00	374	0,02	-
Prihodki iz usredstvenih lastnih učinkov	5.291	0,36	14.355	0,70	271,29
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	- 2.575	-0,18	- 14.644	-0,71	-
PRIHODKI OD FINANCIRANJA	17.288	100,00	24.664	100,00	142,67
Prihodki na podlagi deležev iz dobička	0	0,00	0	0,00	-
Prihodki iz obresti in drugi prihodki iz financiranja	17.288	100,00	24.664	100,00	142,67
IZREDNI PRIHODKI	14.991	100,00	283.905	100,00	1.893,81
PRIHODKI SKUPAJ	1.484.159		2.370.712		159,73

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 2 lahko razberem, da so se celotni prihodki v letu 2000 glede na leto 1999 povečali za 59,73%. Največ so k temu povečanju prispevali izredni prihodki, ki so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečali kar za 1.793,81%. Tako veliko povečanje izrednih prihodkov je bilo posledica odpisa obresti in kredita, ki ga je imelo podjetje Žito Šumi d.o.o. do matične firme Žito d.d. Do odpisa obresti in kredita do Žita d.d. je prišlo ob pripojitvi podjetja Imperial k podjetju Žito Šumi d.o.o. Prav tako so se v letu 2000 povečali tudi prihodki od poslovanja, in sicer za 42,03% glede na leto 1999 ter prihodki od financiranja za 42,67%.

Prihodki od poslovanja so se skupno povečali za 42,03%. Najbolj so se povečali prihodki iz usredstvenih lastnih učinkov, saj so se v letu 2000, glede na leto 1999, povečali za 171,29%, vendar le-ti predstavljajo relativno majhen delež med prihodki od poslovanja. Na povečanje prihodkov od poslovanja je najbolj vplivalo povečanje prihodkov iz prodaje proizvodov na tujih trgih, in sicer je to povečanje znašalo 100,15% oziroma vrednostno 653,90 mio SIT, od tega na račun povečane prodaje Žita Šumi d.o.o. 355,13 mio SIT oziroma 54,31% in na račun priključitve podjetja Imperial, ki je pretežno izvozno usmerjeno, 298,77 mio SIT oziroma 45,69%. Delež prihodkov iz prodaje proizvodov na tujih trgih je v letu 2000 znašal 63,37%. Na drugi strani so se prihodki iz prodaje

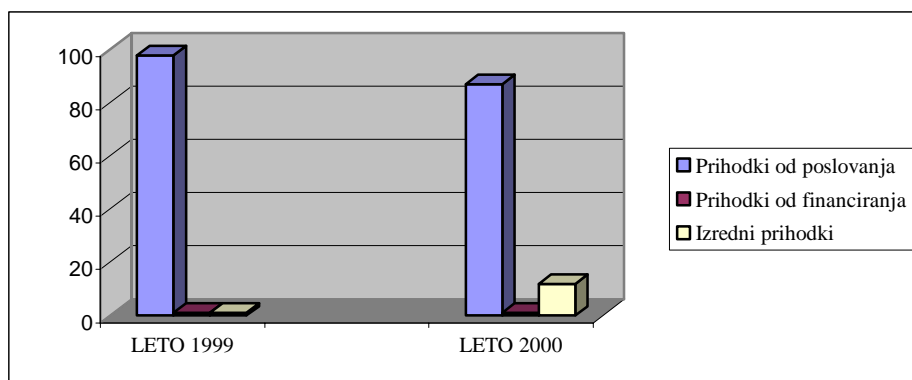
produktov na domačem trgu malenkostno zmanjšali. Največji upad pa je bilo zaznati pri prihodkih iz prodaje storitev na domačem trgu, in sicer kar za 79,54%.

Tabela 3: Struktura (v %) prihodkov v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000
Prihodki od poslovanja	97,83	86,98
Prihodki od financiranja	1,16	1,04
Izredni prihodki	1,01	11,98
SKUPAJ	100,00	100,00

Vir: Tabela 2.

Slika 3: Struktura (v %) prihodkov v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000



Vir: Tabela 2.

Iz strukture prihodkov, ki so prikazani v sliki 3, je razvidno, da so v letih 1999 in 2000 največji delež prihodkov predstavljali prihodki od poslovanja. Delež le-teh se je v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšal, in sicer za 10,85 odstotnih točk. Do znižanja prihodkov od poslovanja je prišlo na račun povečanja izrednih prihodkov, ki so se povečali za 10,97 odstotnih točk. Tako povečanje izrednih prihodkov je bilo posledica odpisanih obveznosti, ki jih je imelo podjetje Imperial do Žita d.d. pred pripojitvijo k podjetju Žito Šumi d.o.o. Ob pripojitvi Imperiala k podjetju Žito Šumi d.o.o. so se odločili za odpis Imperialovih obveznosti v obliki obresti in kredita do Žita d.d. Delež prihodkov od financiranja je ostal praktično nespremenjen.

3.1.2 Analiza odhodkov

Odhodki so tisti stroški, ki po odbitku od prihodkov soustvarjajo poslovni izid v določenem obračunskem razdobju. Večino odhodkov sicer lahko pojasnimo s stroški, ki se nanašajo na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid (Turk, Melavc, 1994, str. 61).

Odhodki so torej povezani s stroški, vendar jih ne moremo enačiti z njimi, saj se ločijo že po tem, koliko stroškov je zadržanih v proizvodnih zalogah in koliko je podjetje imelo več odhodkov kot stroškov zaradi financiranja in izrednih odhodkov. Stroške, ki se nanašajo na v obdobju prodano količino, imenujemo odhodke.

Podobno kot prihodke Slovenski računovodski standardi - SRS 17 (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 88-89) razčlenjujejo tudi odhodke:

a) odhodki od poslovanja:

- proizvodjalni stroški prodanih poslovnih učinkov,
- stroški nabave,
- splošni stroški uprave,
- splošni stroški prodaje.

b) odhodki od financiranja:

- odhodki zaradi danih obresti za prejeta posojila in kredite,
- drugi odhodki financiranja, kamor sodijo dani kasaskonti, stroški odpisov dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike, udeležba drugih v poslovnem izidu, pokritje revalorizacijskega primanjkljaja.

c) izredni odhodki:

- odhodki iz prejšnjih obračunskih obdobj,
- rezervacije za bodoče izgube,
- kritje izgube iz prejšnjih obračunskih obdobj,
- odhodki za kritje izgube pri likvidaciji osnovnih sredstev,
- denarne kazni,
- odškodnine,
- drugi izredni odhodki.

Tabela 4: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
ODHODKI OD POSLOVANJA	1.376.220	100,00	2.005.983	100,00	145,76
Stroški blaga, materiala in storitev	895.445	65,07	1.400.826	69,83	156,44
Stroški dela	395.865	28,76	478.579	23,86	120,89
Amortizacija	51.108	3,71	66.636	3,32	130,38
Odpis obratnih sredstev	4.489	0,33	5.914	0,29	131,75
Drugi odhodki	29.314	2,13	54.028	2,69	184,31
ODHODKI OD FINANCIRANJA	26.888	100,00	25.770	100,00	95,84
IZREDNI ODHODKI	12.106	100,00	202.900	100,00	1.676,03
ODHODKI SKUPAJ	1.415.215		2.234.653		157,90

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000.

Iz tabele 4 lahko razberem, da so se celotni odhodki v letu 2000 glede na leto 1999 povečali za 57,90%. Med vsemi odhodki so se povečali odhodki od poslovanja ter izredni odhodki, medtem ko so se odhodki iz financiranja glede na leto 1999 zmanjšali.

Odhodki od poslovanja so se leta 2000 glede na 1999 povečali za 45,76%. Med odhodki od poslovanja so se v letu 2000 stroški blaga, materiala in storitev, ki zavzemajo največji odstotek med odhodki od poslovanja, povečali za 56,44%, stroški dela za 20,89%, amortizacija za 30,38%, vrednost odpisa obratnih sredstev za 31,75%, najbolj so se povečali drugi odhodki, in sicer za 84,31%.

Odhodki od financiranja so se glede na leto 1999 zmanjšali za 4,16%, in sicer zaradi rezultata revalorizacije.

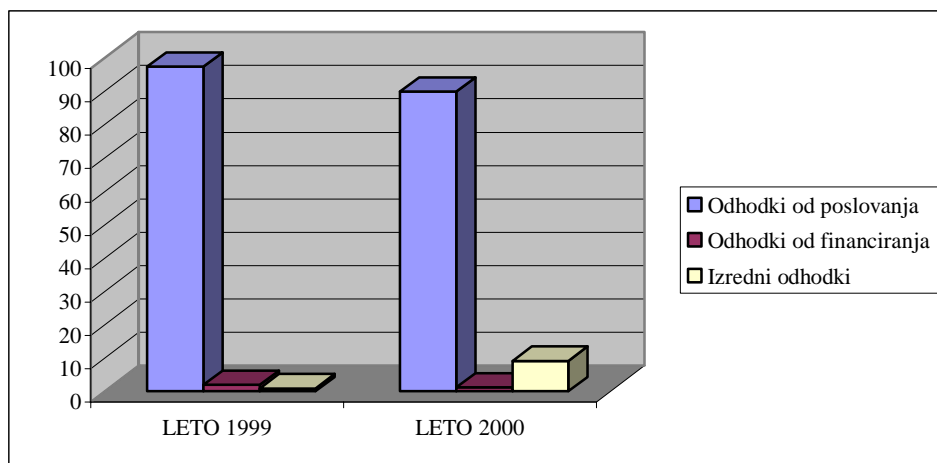
Pri izrednih odhodkih je zabeležen največji porast, in sicer kar za 1.575,97%, kar je posledica pokrivanja izgube iz preteklih obdobj. Ob pripojitvi podjetja Imperial k podjetju Žito Šumi d.o.o. je prišlo do odpisa obresti in kredita do matične firme Žito d.d., kar je povzročilo visoke izredne prihodke. Na podlagi precejšnjega povišanja izrednih prihodkov so se v podjetju Žito Šumi d.o.o. odločili za pokrivanje izgube, ki jo je imelo podjetje Žito Šumi d.o.o. v preteklih letih.

Tabela 5: Struktura (v %) odhodkov v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000
Odhodki od poslovanja	97,24	89,77
Odhodki od financiranja	1,90	1,15
Izredni odhodki	0,86	9,08
SKUPAJ	100,00	100,00

Vir: Tabela 4.

Slika 4: Struktura (v %) odhodkov v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000



Vir: Tabela 4.

Iz strukture odhodkov, ki je prikazana v sliki 4, je razvidno, da so v obeh proučevanih letih največji delež odhodkov predstavljali odhodki iz poslovanja, čeprav so se v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšali za 7,47 odstotnih točk. Največji delež odhodkov od poslovanja predstavljajo stroški blaga, materiala in storitev (v letu 1999 je znašal ta delež 65,07%, v letu 2000 pa 69,83%), sledijo stroški dela (1999 – 28,76%, 2000 – 23,86%), amortizacija, drugi odhodki ter odpis obratnih sredstev.

Strukturni delež odhodkov od financiranja se je le malenkostno spremenil. Strukturni delež izrednih odhodkov pa se je povečal za 8,22 odstotnih točk.

3.1.3 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid odraža uspešnost podjetja v določenem obdobju. Ugotovimo ga kot razliko med prihodki in odhodki, informacije o poslovnem izidu pa dobimo v izkazu podjetja. Za ugotavljanje poslovnega izida v podjetju Žito Šumi d.o.o. uporabljajo II. oziroma nemško različico izkaza uspeha.

Slovenski računovodski standardi določajo temeljne in druge vrste poslovnega izida. Temeljne vrste poslovnega izida so dobiček, čisti dobiček in izguba. Druge najpomembnejše vrste poslovnega izida so prispevek za kritje, kosmati dobiček in razlika v ceni. Te vrste poslovnega izida so pomembne za notranje uporabnike, medtem ko so temeljne vrste poslovnega izida pomembne tako za notranje kot tudi za zunanje uporabnike.

Čisti dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada zgolj podjetju in se razporeja na podlagi dela in na podlagi kapitala. Na podlagi dela se razporeja na deleže zaposlenih iz čistega dobička, na podlagi kapitala pa na deleže, ki pripadajo lastnikom v obliki raznih vrst nadomestil, na povečanje osnovnega kapitala, na oblikovanje rezerv in na nerazporejeni del čistega dobička (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 98).

Na drugi strani je izguba negativni izid. V bilanci stanja se prikazuje kot odbitna postavka vrednosti kapitala. Poravnava se v okviru izrednih odhodkov najkasneje v petih letih. V primeru, da je to nemogoče poravnati, se zmanjšajo do tedaj izkazane rezerve in druge sestavine kapitala.

Kot je razvidno iz tabele 6, je podjetje Žito Šumi d.o.o. v obeh proučevanih obdobjih, torej v letih 1999 in 2000, doseglo pozitiven poslovni izid oziroma dobiček. Celotni dobiček se je v letu 2000 glede na leto 1999 povečal za 97,34%, čisti dobiček po odbitku davka iz dobička pa za 43,21%. Podjetje je doseglo dobiček iz poslovanja ter iz izrednega delovanja, medtem ko je na področju financiranja imelo izgubo.

Tabela 6: Ugotavljanje stopenjskega poslovnega izida v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
Prihodki od poslovanja	1.451.880	2.062.143	142,03
Odhodki od poslovanja	1.376.220	2.005.983	145,76
DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA	75.660	56.160	74,23
Prihodki od financiranja	17.288	24.664	142,67
Odhodki od financiranja	26.888	25.770	95,84
DOBIČEK/IZGUBA IZ FINANCIRANJA	- 9.600	- 1.106	11,52
DOBIČEK/IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA	66.060	55.054	83,34
Izredni prihodki	14.991	283.905	1.893,84
Izredni odhodki	12.106	202.900	1.676,03
DOBIČEK/IZGUBA IZ IZREDNEGA DELOVANJA	2.885	81.005	2.807,80
CELOTNI DOBIČEK/IZGUBA	68.945	136.059	197,34
Davek iz dobička	5.882	45.743	777,72
ČISTI DOBIČEK/IZGUBA	63.063	90.316	143,21

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000.

V letu 2000 je bil dobiček iz poslovanja za 25,77% nižji kot leta 1999. Do znižanja dobička iz poslovanja je privedla pripojitev podjetja Imperial Krško. V podjetju Imperial Krško so se ob priključitvi k podjetju Žito Šumi d.o.o. kazali naslednji problemi: podjetje je bilo finančno nelikvidno, v velikih dolgovih, ni imelo strategije, razvoja in ustreznih kadrov, proizvodna sredstva so bila nevzdrževana in tehnološko zastarela. Vse to je vplivalo na znižanje dobička iz poslovanja pri podjetju Žito Šumi d.o.o.

Kljub temu, da je bila na področju financiranja v obeh proučevanih letih zabeležena izguba, se je le-ta v letu 2000 znižala kar za 88,48%.

Dobiček iz izrednega delovanja je bil v letu 2000 za 2.707,80% višji kot v letu 1999, na kar je vplivalo že omenjeno odpisovanje obresti in kredita do matične firme Žito d.d. ter posledično pokrivanje izgube iz preteklih let.

3.2 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Pojem uspešnosti poslovanja je povezan s splošnim gospodarskim načelom. Glavno vodilo splošnega gospodarskega načela je doseči maksimalen učinek, rezultat ali cilj z danimi sredstvi oziroma doseči dani učinek, cilj ali rezultat s čim manjšimi sredstvi.

Mera uspešnosti poslovanja v podjetju ne more biti že kar poslovni uspeh. Tega je namreč potrebno izmeriti v skladu z načelom racionalnosti z vlaganji, ki so bila potrebna za dosego tega uspeha. Z vidika lastnikov podjetja so ta vlaganja njihov vloženi kapital.

Temeljne poslovne odločitve podjetja se v končni posledici nanašajo na načine, kako dosegati dobiček, kako povečevati premoženje podjetja, kako zagotavljati zadostno količino denarja. Da bi lahko sprejemali ekonomsko racionalne odločitve na teh področjih, potrebujemo določene informacije. V podjetju dobimo te informacije s pomočjo tako imenovanih računovodskih izkazov (Rebernik, 1999, str. 260).

S pomočjo računovodskih izkazov tisti, ki odločajo o razvojni politiki v podjetju, dobijo neko stvarno sliko o poslovanju podjetja. Ena izmed metod presojanja uspešnosti je medsebojna primerjava kazalnikov. Najpogosteje uporabljeni kazalniki so (Rebernik, 1999, str. 265):

- donosnost ali rentabilnost,
- gospodarnost ali ekonomičnost,
- proizvodnost ali produktivnost,
- plačilna sposobnost ali solventnost ter
- različni kazalniki financiranja.

V nadaljevanju svojega diplomskega dela bom analizirala prve tri omenjene kazalnike, in sicer v zaporedju kot so naštet.

3.2.1 Analiza donosnosti ali rentabilnosti poslovanja

Rentabilnost ali donosnost izraža temeljno razmerje med določenim donosom (dobiček, čisti dobiček) in povprečnimi, za to potrebnimi vlaganji. V odvisnosti od tega, kaj opredelimo kot donos in kaj kot vlaganje, lahko pridemo do različnih koeficientov donosnosti (Rebernik, 1999, str. 266).

Za izračun rentabilnosti potrebujemo tako bilanco stanja kot tudi izkaz uspeha. Iz bilance stanja dobimo podatke o posameznih delih premoženja, iz izkaza uspeha pa podatke o poslovnem izidu.

Za lastnike gospodarskih družb je zlasti pomemben tisti kazalec, ki pojasnjuje rentabilnost kapitala:

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečni kapital}}$$

Z vidika podjetja pa je priporočljiveje, da prikazujemo, kako učinkovito so bila uporabljena sredstva podjetja za doseganje dobička:

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečna vložena sredstva}}$$

V tabeli 7 je prikazan izračun rentabilnosti tako z vidika lastnikov gospodarske družbe kot z vidika podjetja.

Tabela 7: Rentabilnost poslovanja podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.484.159	2.370.712	159,73
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.415.215	2.234.653	157,90
3. Dobiček (v 000 SIT)	68.944	136.059	197,35
4. Povprečna sredstva (v 000 SIT)	1.432.001	2.020.493	141,10
5. Povprečni kapital (v 000 SIT)	1.062.264	1.305.592	122,91
RENTABILNOST SREDSTEV (3/4)	0,0481	0,0673	139,87
RENTABILNOST KAPITALA (3/5)	0,0649	0,1042	160,57

Vir: Bilanca stanja na dan 31.12. in izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Rentabilnost sredstev v podjetju Žito Šumi d.o.o. je v letu 2000 znašala 0,0673, kar pomeni, da je podjetje na 100 enot vloženi sredstev pridelalo 6,73 enot dobička. Rentabilnost sredstev se je glede na preteklo leto 1999, ko je 100 enot vloženi sredstev prineslo 4,81 enot dobička, povečala za 39,87%.

Izračun rentabilnosti je pokazal, da je podjetje Žito Šumi d.o.o. v obeh proučevanih letih poslovalo uspešno. Rentabilnost kapitala je bila v letu 1999 6,49%, kar pomeni, da je 100 enot vloženi kapitala prineslo 6,49 enot dobička. Rentabilnost v letu 2000 se je povečala za 60,57% glede na leto 1999 oziroma rentabilnost v letu 2000 je bila 10,42%.

3.2.2 Gospodarnost ali ekonomičnost poslovanja

Princip ekonomičnosti nam govori o učinkovitosti pretvorbe inputov v outpute z vrednostnega vidika. Princip ekonomičnosti je torej tesno povezan z ekonomskim načelom racionalnosti (Rebernik, 1999, str. 266).

Kazalniki gospodarnosti kažejo na učinkovitost poslovanja podjetja oziroma na razmerje med prihodki in odhodki (Hočevar, Igličar, 1995, str. 249).

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$$

Ekonomičnost nam kaže tehnično – tehnološko učinkovitost podjetja. Če je količnik ekonomičnosti večji od 1, je poslovanje gospodarno, uspešno, saj so celotni prihodki večji od celotnih odhodkov, zato podjetje posluje z dobičkom. Če pa je količnik manjši od 1, je poslovanje podjetja negospodarno, podjetje posluje z izgubo.

Dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost, so: stopnja izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti, uporabljena tehnologija, poraba proizvodnih tvorcev ter proizvodni program (Pučko, Rozman, 1995, str. 282). Preko dejavnikov vpliva se kaže povezanost ekonomičnosti s produktivnostjo, ki jo bom obravnavala v naslednji točki.

Poudarek pri ekonomičnosti je na znižanju stroškov vseh proizvodnih tvorcev in na povečanju prodajne vrednosti s pomočjo strukture, količin in prodajnih cen proizvodnega programa. Kratkoročno se ekonomičnost zvišuje z varčevanjem produkcijskih tvorcev, preko nižanja nabavnih cen, potrebnih količin ter strukture nabave tvorcev, dolgoročno pa s spreminjanjem proizvodne tehnologije.

Tabela 8: Ekonomičnost poslovanja podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.484.159	2.370.712	159,73
2. Celotni odhodki (v 000 SIT)	1.415.215	2.234.653	157,90
3. Prihodki od poslovanja (v 000 SIT)	1.451.880	2.062.143	142,03
4. Odhodki od poslovanja (v 000 SIT)	1.376.220	2.005.983	145,76
5. EKONOMIČNOST (1/2)	1,0487	1,0609	101,16
6. EKONOMIČNOST (3/4)	1,0550	1,0280	97,44

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz analize gospodarsnosti je razvidno, da je podjetje tako leta 1999 kot tudi 2000 poslovalo ekonomično, saj je vrednost obeh kazalcev ekonomičnosti večji od 1. Prvi kazalec ekonomičnosti je razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. Pove nam, da je podjetje v letu 2000 realiziralo na 100 enot odhodkov 106,09 enot prihodkov, kar je za 1,16% več kot v predhodnem letu, ko je podjetje na 100 enot odhodkov realiziralo 104,87 enot prihodkov. Drugi kazalec ekonomičnosti v tabeli 8 je opredeljen kot razmerje med prihodki od poslovanja ter odhodki od poslovanja. Tudi ta kazalec je v obeh letih večji od 1, vendar se je v letu 2000 glede na leto 1999 nekoliko znižal, in sicer za 2,56%.

3.2.3 Analiza produktivnosti dela

Produktivnost najpogosteje izražamo kot produktivnost dela. Ne izražamo je torej kot produktivnost kateregakoli variabilnega inputa, temveč najpogosteje upoštevamo zgolj en variabilni input, tj. delo (Rebernik, 1999, str. 267).

Produktivnost dela predstavlja razmerje med proizvedeno količino proizvodov ali storitev in zanje vloženim delovnim časom (Pučko, Rozman, 1995, str. 256-257):

$$P = \frac{Q}{L}$$

P = produktivnost dela v obdobju

Q = količina izdelkov ali storitev

L = količina vloženega časa

Tako opredeljena produktivnost dela pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov (proizvodov ali storitev) dosežemo na enoto vloženega delovnega časa v proučevanem obdobju.

Dejavniki, ki vplivajo na produktivnost dela, so:

- tehnično – tehnološki (delitev dela v proizvodnem procesu, tehnična opremljenost, tehnološki proces proizvodnje),
- organizacijski (izkoriščenost zmogljivosti osnovnih sredstev, izraba delovnega časa, delovnega prostora, standardizacija, tipizacija, specializacija, kooperacija, velikost podjetja),
- človeški (usposobljenost zaposlenih, intenzivnost dela, zainteresiranost),
- naravni in
- družbeni.

Pri praktičnem ugotavljanju produktivnosti se pojavljajo vprašanja v zvezi z določanjem tako količine proizvodov in storitev kot potrebnega časa. Vprašanja glede spremenljivke v števcu, to je glede količine proizvodov, so povezana zlasti z vprašanjem proizvodnega programa, saj podjetje pogosto proizvaja različne proizvode. Vprašanja glede imenovalca pa so povezana z izražanjem v določenih enotah časa ali pa s številom zaposlenih ter tudi z različno kvalifikacijsko strukturo zaposlenih.

Ivan Turk v svojem delu Uvod v ekonomiko gospodarske družbe navaja, da je izhodiščni koeficient produktivnosti dela opremljen takole:

$$\text{Produktivnost dela} = \frac{\text{količina poslovnih učinkov}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Vrednostno izražanje poslovnih učinkov pri izračunu produktivnosti dela lahko zamenjamo z upoštevanjem celotnega prihodka pri izračunu produktivnosti. V tem primeru je koeficient produktivnosti dela naslednji:

$$\text{Produktivnost dela} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Namesto celotnih prihodkov lahko v števcu prikažemo tudi poslovne prihodke. Pri izračunu produktivnosti podjetja Žito Šumi d.o.o. je tovrsten izračun pravzaprav pomembnejši, saj odraža realnejšo vrednost. V izračunu produktivnosti dela, izražene v znesku celotnih prihodkov na zaposlenega, vplivajo tudi prihodki, ki niso povezani z opravljenim delom. Med celotnimi prihodki so vključeni tudi izredni prihodki, ki so se v letu 2000 pojavili ob pripojitvi podjetja Imperial, zaradi odpisa obresti in kredita do Žita d.d. Le-ti so se zelo povečali, kar povzroča prevelika odstopanja pri izkazovanju realne slike vrednosti celotnih prihodkov.

Tabela 9: Produktivnost dela podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	1.484.159	2.370.712	159,73
2. Prihodki od poslovanja (v 000 SIT)	1.415.215	2.062.143	145,71
3. Dodana vrednost (v 000 SIT)	391.039	487.578	124,69
4. Povprečno št. zaposlenih	165	230	139,39
PRODUKTIVNOST DELA (1/4)	8.995	10.307	114,59
PRODUKTIVNOST DELA (2/4)	8.799	8.966	101,89
DODANA VREDNOST/ZAP. (3/4)	2.370	2.120	89,45

Vir: Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000 ter Kadrovska evidenca zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000.

Produktivnost dela kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih v letu 1999 nam pove, da je prišlo na enega zaposlenega 8.995 SIT, v letu 2000 pa 10.307 SIT, kar pomeni, da se je tovrstna produktivnost povečala za 14,59%. Produktivnost dela, ki v konkretnem primeru odraža realnejšo sliko in sem jo izračunala kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih, se je v letu 2000 povečala le za 1,89% glede na leto 1999.

Izračunu produktivnosti dela, izračunanega enkrat s pomočjo celotnih prihodkov in drugič s pomočjo prihodkov iz poslovanja, sem dodala tudi izračun dodane vrednosti na zaposlenega. Kot je razvidno iz tabele 9, se je dodana vrednost sicer povečala za 24,69%, vendar ni v sorazmerju z dodano vrednostjo na zaposlenega, ki se je znižala za 10,55%. S priključitvijo podjetja Imperial k podjetju Žito Šumi d.o.o., ki je najbolj vplivala na povečanje števila zaposlenih, se je uspešnost proizvodnje znižala.

3.3 ANALIZA SREDSTEV

Podjetje za opravljanje svoje dejavnosti potrebuje sredstva. Sredstva so premoženje podjetja v obliki stvari, pravic, denarja. Znesek in sestava sredstev sta odvisna od vrste in obsega dejavnosti. Brez sredstev torej ne bi bilo poslovnega sistema, saj ne bi bilo niti lastnine nad sredstvi niti dolgov za sredstva.

Sredstva, ki jih ima poslovni sistem, stalno spreminjajo svojo pojavno obliko, torej se preoblikujejo. Ena se spreminjajo počasneje, druga hitreje in jih zato razvrščamo med stalna ali dolgoročna sredstva in gibljiva ali kratkoročna sredstva. Nekatera sredstva se lahko zadržujejo v kaki pojavnosti dalj časa ali pa celo stalno. Vendar je njihovo bistvo praviloma v preoblikovanju, in sicer s prenašanjem svoje vrednosti na ustvarjene učinke (Turk, Melavc, 1994, str. 98).

Med stalna sredstva razvrščamo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, medtem ko med gibljiva sredstva razvrščamo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe.

Osnovna sredstva so tista sredstva podjetja, ki imajo koeficient obračanja manjši od 1. To so večinoma sredstva z življenjsko dobo, daljšo od enega leta. Svojo vrednost prenašajo na proizvode ali storitve preko amortizacije skozi več let.

Obratna sredstva imajo koeficient obračanja večji od 1, kar pomeni, da se praviloma preoblikujejo večkrat na leto. Sem spadajo: zaloge, terjatve iz poslovanja in denarna sredstva.

Obseg in strukturo sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o. bom prikazala v naslednji tabeli.

Tabela 10: Obseg (v 000 SIT) in struktura sredstev (v %) podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Stalna sredstva	888.478	61,01	1.530.079	59,20	172,21
Gibljiva sredstva	567.921	38,99	1.054.508	40,80	185,68
SREDSTVA SKUPAJ	1.456.399	100,00	2.584.587	100,00	177,46

Vir: Bilanca stanja podjetja Žito Šumi d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000.

Vrednost in obseg sredstev podjetja zaradi njihovega nenehnega spreminjanja prikažemo v določenem trenutku s pomočjo bilance stanja. Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na točno določen dan, v konkretnem primeru ob koncu obračunskega obdobja, to je 31.12.

Obseg celotnih sredstev podjetja se je v letu 2000 povečal za 77,46% v primerjavi s predhodnim letom. Stalna sredstva so se v letu 2000 povečala za 72,21% in so

predstavljala 59,20 odstoten delež v celotnih sredstvih. Prav tako so se v letu 2000 povečala tudi gibliva sredstva, in sicer za 85,68%. Delež gibljivih sredstev je v obeh proučevanih letih znašal okoli 40%.

3.3.1 Analiza stalnih sredstev

Stalna sredstva podjetja se ne potrošijo v enem reprodukcijskem obdobju, ampak ostajajo v svoji osnovni obliki daljše časovno obdobje in svojo vrednost na proizvode ali storitve prenašajo postopno preko amortizacije. V proizvodnem procesu stalna sredstva zaradi fizične obrabe ter tehničnega in ekonomskega zastarevanja izgubljajo svojo vrednost. Ta izgubljena vrednost pa se pojavi v denarni obliki amortizacijskih sredstev, s katerimi podjetje nadomešča iztrošena sredstva.

Stalna sredstva delimo na (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 119-120):

- neopredmetena dolgoročna sredstva,
- opredmetena osnovna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe,
- popravek kapitala.

Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja. Sestavljajo jih dolgoročno odloženi organizacijski stroški in stroški razvijanja, koncesije, patenti, licence, blagovne znamke in podobne pravice, dobro ime, druge dolgoročno razmejene postavke in predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva.

Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost ali pa vzdržuje in opravlja druge takšne stvari, ki jih pridobi ali izdelava z namenom, da jih bo uporabljalo samo, da niso namenjene prodaji v okviru rednega delovanja, da jih ima podjetje v lasti ali v finančnem najemu. Sestavljena so iz zemljišč, zgradb, proizvodne opreme, druge opreme, osnovne črede, večletnih nasadov, opredmetenih osnovnih sredstev v gradnji ali izdelavi (v pridobivanju) in predujmov za opredmetena osnovna sredstva.

Dolgoročne finančne naložbe so namenjene pridobivanju prihodkov od financiranja in drugim koristim oziroma ohranjanju in povečevanju vrednosti vloženi sredstev. Dolgoročne finančne naložbe sestavljajo delnice in deleži gospodarskih družb v skupini, delnice in deleži drugih povezanih gospodarskih družb, druge delnice in deleži, dolgoročna dana posojila gospodarskim družbam v skupini, dolgoročna dana posojila drugim povezanim gospodarskim družbam, dolgoročna dana posojila drugim in dolgoročni depoziti.

Popravek kapitala predstavljajo odkupljene lastne delnice in nevplačani vpisani kapital.

Glavni vir o obsegu in strukturi stalnih sredstev je bilanca stanja. Obseg stalnih sredstev, predvsem osnovnih, je eden izmed pokazateljev velikosti podjetja. Obseg in struktura sredstev sta odvisna predvsem od panoge, v kateri podjetje deluje in od uporabljene tehnologije.

Tabela 11: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stalnih sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Neopredmetena osnovna sredstva	1.014	0,11	1.328	0,09	130,98
Opredmetena osnovna sredstva	878.856	98,92	1.515.372	99,04	172,43
Dolgoročne finančne naložbe	8.608	0,97	13.379	0,87	155,43
Popravek kapitala	0	0,00	0	0,00	0,00
STALNA SREDSTVA SKUPAJ	888.478	100,00	1.530.079	100,00	172,21

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Vrednost stalnih sredstev proučevanega podjetja se je v letu 2000 glede na leto 1999 povečala za 72,21%. V strukturi stalnih sredstev kar 99,04% delež zavzemajo opredmetena osnovna sredstva, ki so se v letu 2000 povečala za 72,43%. Delež neopredmetenih osnovnih sredstev je znašal 0,09% in se je v letu 2000 povečal za 30,98%. Dolgoročne finančne naložbe so zavzele v letu 2000 0,87 odstotni delež in so se glede na preteklo leto povečale za 55,43%.

V naslednji tabeli bom prikazala podrobno strukturo opredmetenih osnovnih sredstev, ki v podjetju Žito Šumi d.o.o predstavljajo največji delež v sestavi stalnih sredstev in so imela v letu 2000 glede na preteklo leto tudi največji porast.

Tabela 12: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Zemljišča	209.378	23,82	256.200	16,91	122,36
Zgradbe	479.647	54,58	937.297	61,85	195,41
Proizvajalna oprema	143.969	16,38	246.054	16,24	170,91
Druga oprema	44.327	5,04	75.821	5,00	171,05
Predujmi za opr. osn. sredstva	1.535	0,17	0	0,00	0,00
OPR. OSN. SREDSTVA SKUPAJ	878.856	100,00	1.515.372	100,00	172,43

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Vse postavke opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o., razen predujmov za opredmetena osnovna sredstva, ki jih v letu 2000 ni bilo, so se v letu 2000 glede na leto

1999 povečala. Še najbolj se je povečala vrednost zgradb, ki je v letu 2000 zavzemala 61,85% delež, in sicer za 95,41%.

Največja povečanja opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2000 se nanašajo na prenos sredstev ob pripojitvi podjetja Imperial, in sicer:

- prenos opreme od podjetja Imperial (903.249 tisoč SIT),
- prenos zgradb od podjetja Imperial (803.269 tisoč SIT),
- prenos zemljišč od podjetja Imperial (45.371 tisoč SIT).

Druga povečanja pa se nanašajo na:

- nakup zavijalnega stroja (45.179 tisoč SIT),
- obnova strehe in izdelava tlakov na zidani zgradbi (16.226 tisoč SIT),
- nakup ekstrudorja (13.126 tisoč SIT),
- nakup stroja za pranje (2.885 tisoč SIT),
- nakup viličarja (2.675 tisoč SIT),
- nadgradnja na kompresorju (2.448 tisoč SIT),
- nadgradnja na pakirnem stroju (2.225 tisoč SIT).

3.3.1.1 Tehnična opremljenost dela

Opremljenost z delovnimi sredstvi v procesu proizvodnje je tista, ki lahko bistveno vpliva na produktivnost. Boljša tehnična opremljenost dela pomeni, da podjetje uporablja novejša, tehnološko izpopolnjena delovna sredstva, kar zaradi skrajševanja potrebnega delovnega časa na enoto produkta povečuje produktivnost delovnega procesa ter s tem uspešnost poslovanja.

Tehnično opremljenost dela opredelimo kot razmerje med osnovnimi sredstvi podjetja in številom zaposlenih. Koeficient tehnične opremljenosti dela nam pove, kolikšna sredstva odpadejo na zaposlenega.

$$\text{Tehnična opremljenost dela} = \frac{\text{osnovna sredstva}}{\text{število zaposlenih}}$$

Osnovnih sredstev zaradi njihove različnosti ni mogoče izraziti količinsko, zato pride tu v poštev vrednostna opredelitev. Vprašanje, ki se pojavlja, je, ali naj sredstva izrazimo po nabavni ali neodpisani vrednosti. V primeru upoštevanja neodpisane vrednosti, bi bil ob drugih nespremenjenih okoliščinah koeficient tehnične opremljenosti dela iz leta v leto manjši, saj je neodpisana vrednost zaradi amortizacije iz leta v leto manjša. Zato upoštevamo raje nabavno vrednost, saj le-ta popolneje izraža njihovo zmogljivost.

Srečujemo se še z vprašanjem, koliko zaposlenih upoštevati. To vprašanje se omejuje na to, ali vzeti povprečno število zaposlenih ali število zaposlenih, izračunano na podlagi opravljenih delovnih ur.

V svojem izračunu bom upoštevala nabavno vrednost osnovnih sredstev ter število zaposlenih na dan 31.12., saj so tudi podatki o nabavni vrednosti osnovnih sredstev in nabavni vrednosti opreme, ki jih bom vzela iz priloge bilance stanja, pripravljene na dan 31.12.

Tabela 13: Tehnična opremljenost dela na zaposlenega na dan podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Nabavna vred. osnov. sredstev (v 000 SIT)	2.781.504	4.305.375	154,79
2. Nabavna vrednost opreme (v 000 SIT)	1.506.094	2.647.958	175,82
3. Št. Zaposlenih na dan 31.12.	165	296	179,39
TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA 1 (v 000 SIT/zaposlenega) (1/3)	16.858	14.545	86,28
TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA 2 (v 000 SIT/zaposlenega) (2/3)	9.128	8.946	98,01

Vir: Izpis stanja osnovnih sredstev na dan 31.12. in kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

V tabeli 13 sem prikazala dva izračuna tehnične opremljenosti dela. Prvi izračun kaže, koliko osnovnih sredstev in drugi izračun koliko opreme pride na zaposlenega ob koncu obračunskega obdobja. Prvi izračun na osnovi osnovnih sredstev pove, da je v letu 1999 prišlo na zaposlenega 16.858 SIT, v letu 2000 pa je bil ta doprinos nižji za 13,72% in je znašal 14.545 SIT na enega zaposlenega. Izračun tehnične opremljenosti dela na osnovi opreme, ki je v letu 1999 predstavljala 54,15% in v letu 2000 61,50% osnovnih sredstev, pove, da je v letu 1999 na enega zaposlenega prišlo 9.128 SIT in v letu 2000 8.946 SIT, kar je predstavljalo 1,99-odstotno zmanjšanje. Razlog za povečanje tako nabavne vrednosti kot tudi števila zaposlenih je že večkrat omenjena pripojitev podjetja Imperial.

3.3.2 Analiza gibljivih sredstev

Gibljiva sredstva, kot del poslovnih sredstev podjetja, v procesu proizvodnje neprestano spreminjajo svojo pojavno obliko. Gibljiva sredstva so stvari, pravice in denar podjetja, ki se v poslovnem procesu porabijo, preoblikujejo preko stvarne in obračunske oblike v denarno obliko. Tovrsten reprodukcijski cikel preoblikovanja sredstev nazaj do njihove prvotne oblike je krajši od enega leta.

Gibljava sredstva sem v grobem že razdelila na obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Obratna sredstva pa lahko nadalje razdelimo še na zaloge, terjatve in denarna sredstva.

Zaloge so opredmetena sredstva,

- ki so namenjena prodaji v okviru rednega poslovanja,
- ki so v postopku proizvodnje, katerega učinki bodo namenjeni takšni prodaji,
- ki naj bi bila porabljena pri proizvodnji proizvodov ali opravljanju storitev, namenjenih prodaji (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 34).

Med zaloge uvrščamo: material, nedokončano proizvodnjo, proizvode, trgovsko blago ter predujme za zaloge.

Terjatev je na premoženjsko pravnih in drugih razmerjih zasnovana pravica zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve. Terjatve se delijo na dolgoročne in na kratkoročne terjatve.

Dolgoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v roku, daljšem od leta dni. Kratkoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v največ letu dni (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 38).

Denarna sredstva se uporabljajo za različne namene. Lahko se uporabljajo npr. za izplačila plač, za plačila različnih obveznosti, ipd. Nahajajo se kot denar v blagajni in denar na žiro računih oziroma transakcijskih računih.

Podjetje spremlja stanje in spreminjanje vrednosti gibljivih sredstev, da ugotovi ustreznost gibljivih sredstev ter vpliv proizvodnega procesa na njihovo stanje in strukturo. Na ta način lahko podjetje poišče optimalen obseg gibljivih sredstev, ki so potrebna za zagotovitev nemotenega poslovanja ter zniževanja stroškov, kar lahko pripomore k uspešnejšemu poslovanju.

3.3.2.1 Obseg in struktura gibljivih sredstev

Obseg in strukturo gibljivih sredstev podjetja ugotovimo iz bilance stanja. Vendar samo obseg gibljivih sredstev ni dovolj za ocenitev uspešnosti poslovanja. Sestava in obseg gibljivih sredstev sta namreč v veliki meri odvisna od dejavnosti poslovanja, obsega stalnih sredstev, izrabe proizvodnih zmogljivosti, organiziranosti proizvodnega procesa, od obsega proizvodnje ter poslovanja nasploh.

Obseg in strukturo gibljivih sredstev prikazujem v tabeli 14.

Tabela 14: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljevih sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Zaloge	201.027	35,40	424.152	40,22	210,99
Kratk. terjatve iz poslovanja	327.108	57,60	592.257	56,16	181,06
Kratk. finančne naložbe	28.428	5,01	26.214	2,49	92,21
Denarna sredstva	11.329	1,99	11.885	1,13	104,91
Aktivne časovne razmejitev	28	0,00	-	-	-
SKUPAJ	567.921	100,00	1.054.504	100,00	185,68

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Celotna gibljava sredstva so se v letu 2000 glede na leto 1999 povečala za 85,68%. Sama struktura gibljevih sredstev se v letu 2000 glede na predhodno leto ni bistveno spremenila. Največji delež gibljevih sredstev predstavljajo kratkoročne terjatve iz poslovanja, in sicer 56,16%, povečale pa so se za 81,06% v primerjavi s preteklim letom. Kratkoročne terjatve iz poslovanja v podjetju Žito Šumi d.o.o. vključujejo kratkoročne terjatve do matične firme Žito d.d., ki za Žito Šumi d.o.o. opravlja izvozne posle, terjatve do kupcev v državi, terjatve za vstopni davek na dodano vrednost ter terjatve do državnih institucij iz naslova refundacij nadomestil plač.

Zaloge predstavljajo v gibljevih sredstvih 40,22% in so se povečale kar za 110,99%, na kar je zopet vplivala tudi pripojitev podjetja Imperial ter s tem tudi pripis vseh njihovih zalog, ki so na dan pripojitve vrednostno znašale 144,54 mio SIT.

Denarna sredstva so se glede na leto 1999 povečala za 4,91%, in sicer so na dan 31.12.2000 znašala 11,88 mio SIT. Od tega je bilo 97% denarnih sredstev na računu v banki in 3% kot gotovina v blagajni.

V obeh proučevanih letih podjetje Žito Šumi d.o.o. ni imelo dolgoročnih terjatev iz poslovanja.

3.3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Za uspešnost podjetja ima izreden pomen tudi hitrost obračanja obratnih sredstev od denarne oblike preko stvarne nazaj v denarno. Večkrat kot se sredstva v določenem časovnem obdobju obrnejo, manj angažiranih sredstev potrebujemo za nemoten poslovni proces. Podjetje namreč najuspešneje posluje z optimalnim obsegom sredstev, kajti prevelik obseg sredstev lahko vodi v negospodarno poslovanje ob uporabi prevelikih stroškov in premajhnim obsegom razpoložljivih sredstev. Slednje lahko povzroči zastoje v reprodukcijskem toku, kar ima negativen vpliv na uspeh podjetja. Optimalen obseg in struktura sredstev pa sta v največji meri odvisna od vrste podjetja in dejavnosti, ki jo opravlja.

Koeficient obračanja obratnih sredstev merimo s količnikom obračanja, ki je opredeljen kot splošno razmerje (Pučko, 1998a, str. 123):

$$\text{Koeficient obračanja obratnih sredstev} = \frac{\text{promet v obdobju}}{\text{povprečno stanje obratnih sredstev}}$$

Analitično je pravilneje, če promet v števcu izražamo s stroškovno vrednostjo, saj je le-to tista vrednost, ki jo podjetje dejansko financira. Povprečno stanje obratnih sredstev pa dobimo, če izračunamo povprečno vrednost stanj na začetku ter stanj na koncu obračunskega obdobja.

Višji koeficient obračanja nam kaže na nižje stroške obratnih sredstev, to pa pozitivno vpliva na ekonomičnost ter na likvidnost podjetja.

Drugi kazalec hitrosti obračanja je trajanje enega obrata in ga lahko izračunamo iz koeficienta obračanja. Ta kazalec nam pove, v koliko dneh se gibljiva sredstva preoblikujejo v osnovno denarno obliko.

$$\text{Trajanje enega obrata} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja}}$$

Poleg koeficienta obračanja obratnih sredstev in trajanja enega obrata obratnih sredstev (dnevi vezave) lahko omenjene koeficiente izračunamo tudi za posamezne postavke, ki spadajo med obratna sredstva. Tako so v tabeli 15 poleg koeficienta obračanja obratnih sredstev in trajanja enega obrata obratnih sredstev izračunani tudi koeficienti za obračanje zalog in terjatev ter za obe postavki tudi dnevi vezave.

Tabela 15: Koeficient obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev za podjetje Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	1.376.220	2.005.983	145,76
2. Povprečna obratna sredstva (v 000 SIT)	522.196	784.029	150,14
3. Povprečni obseg zalog (v 000 SIT)	208.258	312.590	150,10
4. Povprečni obseg terjatev (v 000 SIT)	304.380	459.818	151,07
Koeficient obračanja obratnih sredstev (1/2)	2,64	2,56	97,08
Dnevi vezave obratnih sredstev	138,50	142,66	103,01
Koeficient obračanja zalog (1/3)	6,61	6,42	97,11
Dnevi vezave zalog	55,23	56,88	102,98
Koeficient obračanja terjatev (1/4)	4,52	4,36	96,49
Dnevi vezave terjatev	80,73	83,67	103,64

Vir: Bilanca stanja na dan 31. 12. podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Koeficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2000 znižal za 2,92%, kar nam pove, da so obratna sredstva počasneje menjala svojo pojavno obliko kot v preteklem letu. V letu 1999 so se obrnila 2,64-krat, v letu 2000 pa 2,56-krat. En obrat obratnih sredstev je v letu 2000 trajal 42,66 dni, kar je za 3,01% manj kot v letu 1999.

Prav tako sta se znižala tudi koeficienta obračanja zalog in terjatev. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2000 znižal za 2,89%, zaloge so se obrnile v 56,88 dneh, medtem, ko so se v letu 1999 obrnile v 55,23 dneh. Koeficient obračanja terjatev pa se je v letu 2000 znižal za 3,51%, in sicer je en obrat terjatev trajal kar 83,67 dni. Na povečanje dni vezave terjatev so vplivali tako daljši roki plačil kot tudi večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev.

4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Celotni poslovni proces je sestavljen iz posameznih stopenj, ki jih lahko označimo kot delne poslovne procese, organizacijske funkcije ali poslovne funkcije. A pojem funkcije ni opredeljen le na en sam način.

Pomembnejše opredelitve pojma funkcije lahko razdelimo v dve skupini avtorjev: prva skupina avtorjev navaja, da je poslovna funkcija večji ali manjši skupek sorodnih ali istovrstnih opravil, druga skupina avtorjev pa za poslovno funkcijo šteje različna medsebojno povezana in odvisna opravila (Lipičnik, 1994, str. 26).

Glede na splošno shemo reprodukcijskega procesa lahko razlikujemo štiri temeljne funkcije kot zaokrožene faze celotnega poslovnega procesa. Te funkcije so: finančna, nabavna, proizvodna in prodajna.

V nadaljevanju poglavja bom analizirala vsako posamezno poslovno funkcijo. Analizi teh funkcij pa bom dodala še analizo zaposlenih, kljub temu, da le-ti ne predstavljajo poslovne funkcije, vendar predstavljajo enega izmed proizvodnih virov ali inputov, to je delo.

4.1 ANALIZA ZAPOSLENIH

Čeravno v premoženjskih izkazih človeka in njegove ustvarjalne sposobnosti dela nimamo formalno prikazanega med premoženjem podjetja, pa velja, da je človek s svojo ustvarjalnostjo in podjetnostjo najpomembnejši proizvodni vir. V ekonomskem smislu je delo načrtna in premišljena dejavnost s ciljem ustvarjanja ekonomskih dobrin. Troši se podobno kot predmeti dela in storitve v poslovnem procesu, in sicer tako, da delovna sila, to so delavci (ki so nosilci dela), med tem delom trošijo konkretne umske in fizične lastnosti (Rebernik, 1999, str. 219).

Uspešnost poslovanja podjetja je v veliki meri odvisna od zaposlenih v podjetju, saj so zaposleni neke vrste osnovni delovni in gospodarski potencial podjetja. Zaradi te vloge delavcev v podjetju je prav, da ima v analizi poslovanja svoje mesto tudi analiza zaposlenih, ki nam omogoča odkriti, kako zaposleni in spremembe med zaposlenimi vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja. Zaposlene lahko spremljamo z različnih vidikov, npr.: obseg zaposlenih in njihove različne strukture, dinamika kadra, izkoriščanje delovnega časa v podjetju, različne proizvodne lastnosti kadra, tehnična opremljenost dela.

4.1.1 Število zaposlenih

V tabeli 16 prikazujem število zaposlenih ob začetku in ob koncu posameznih let ter povprečno število zaposlenih v proučevanem obdobju.

Tabela 16: Število zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
Število zaposlenih na dan 1.1.	173	165	93,38
Število zaposlenih na dan 31.12.	165	296	179,39
Povprečno število zaposlenih	169	230	136,09

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

V začetku leta 2000 je bilo, glede na začetek leta 1999, število zaposlenih manjše za 6,62%. Ob koncu leta 2000 je bilo število zaposlenih večje kar za 79,39%. Takšno povišanje je bilo posledica priključitve podjetja Imperial ter s tem tudi njihovih zaposlenih. Izmed 296-tih zaposlenih jih je bilo iz podjetja Imperial 132, kar je 44,59% od vseh zaposlenih ob koncu leta 2000. V povprečju pa se je število zaposlenih v letu 2000, glede na leto 1999, povečalo za 36,09%.

4.1.2 Struktura zaposlenih

Poznamo različne strukture zaposlenih, ki različno vplivajo na uspešnost poslovanja. Med različnimi strukturami kadra se največkrat ugotavljajo naslednje (Pučko, 1998, str. 36):

- struktura zaposlenih delavcev in uslužbencev,
- struktura zaposlenih po kvalificiranosti,
- struktura zaposlenih po izobrazbi,
- spolna struktura zaposlenih,
- starostna struktura zaposlenih, itd.

Danes je med najpomembnejšimi strukturami struktura zaposlenih po izobrazbi, s čimer bom tudi sama začela analizo strukture zaposlenih. Nato pa bom analizirala še strukturo po spolu.

Tabela 17: Struktura zaposlenih po izobrazbi podjetja Žito Šumi d.o.o. na dan 31.08. in 01.09.2000

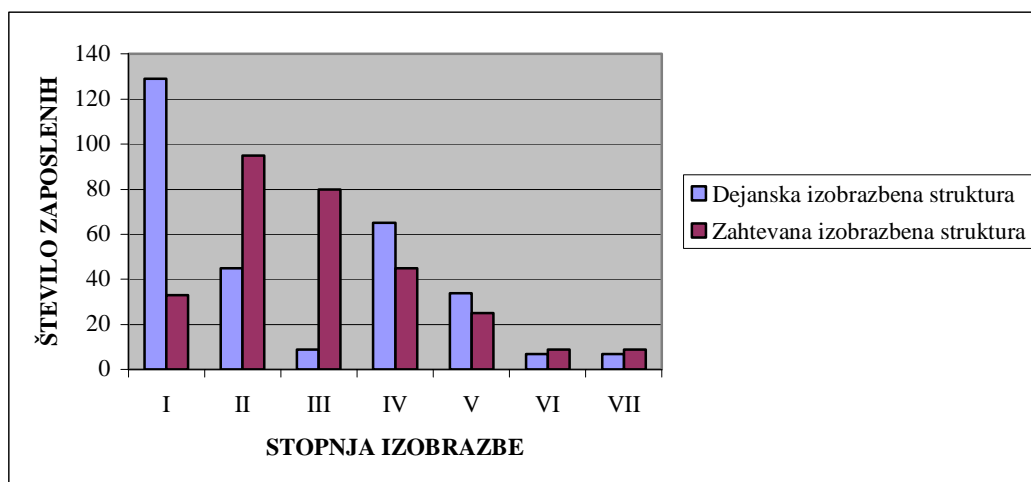
Stopnja izobrazbe	31.08.2000	%	01.09.2000	%	Indeks
I.	69	42,07	129	43,58	186,96
II.	12	7,32	45	15,20	375,00
III.	6	3,66	9	3,04	150,00
IV.	42	25,61	65	21,96	154,76
V.	27	16,46	34	11,49	126,93
VI.	2	1,22	7	2,36	350,00
VII.	6	3,66	7	2,36	116,67
SKUPAJ	164	100,00	296	100,00	180,49

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

V tabeli 17 sem prikazala podatke o izobrazbeni strukturi zaposlenih na dan 31.8.2000, torej pred priključitvijo podjetja Imperial, in na dan 01.09.2000, torej po omenjeni priključitvi. S priključitvijo podjetja Imperial se je število zaposlenih povečalo za 132 oziroma za 80,49%. V podjetju Žito Šumi d.o.o. je bilo po priključitvi od skupno 296 zaposlenih 183 priučenih zaposlenih, kar predstavlja delež v višini 61,82%. Število priučenih zaposlenih je bilo pred priključitvijo le 87, kar pomeni, da se je delež priučenih zaposlenih, ki predstavljajo večinski delež, po priključitvi povečal za 110,34%.

Število kvalificiranih delavcev se je s priključitvijo povečalo za 54,76%, tistih s srednješolsko izobrazbo pa za 26,93%. Kljub nizkemu odstotnemu deležu je spodbudno to, da se je povečalo število zaposlenih z višjo in visoko izobrazbo. Po priključitvi se je število zaposlenih z višješolsko izobrazbo povečalo za 250,00% ter tistih z visokošolsko izobrazbo za 16,67%.

Slika 5: Dejanska in zahtevana izobrazbena struktura zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. na dan 31.12.2000



Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.

Kot je razvidno iz slike 5, se dejanska izobrazbena struktura precej razlikuje od zahtevane. Najbolj bi bilo potrebno znižati tiste zaposlene, ki imajo I. stopnjo izobrazbe, in sicer kar za 74,42%. Glede na zahteve bi se moral najbolj povečati tisti del priučenih zaposlenih, ki imajo III. stopnjo izobrazbe. Ta delež naj bi se povečal kar za 788,89% oziroma 71 zaposlenih. Delež zaposlenih z višješolsko in visokošolsko izobrazbo naj bi se povečal za 28,57%. Delež zaposlenih s IV. in V. stopnjo pa bi bilo potrebno znižati, kar kaže na to, da je predvsem v administraciji preveč zaposlenih.

Tabela 18: Spolna struktura zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. na dan 31.12. za leti 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Moški	44	26,67	61	20,61	138,64
Ženske	121	73,33	235	79,39	194,21
SKUPAJ	165	100,00	296	100,00	179,39

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 18 je razvidno, da je večina zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. žensk. Ta delež je bil v letu 2000 nekaj manj kot 80 % in se je povečal za 94,21%. Delež moških se je v letu 2000 povečal za 38,64%.

4.1.3 Dinamika zaposlenih

Glavni pripomoček pri spremljanju in ocenjevanju dinamike kadra je bilanca gibanja zaposlenih, ki nam kaže vsa povečanja in vsa zmanjšanja števila zaposlenih v podjetju pa tudi fluktuacijo osebja (Pučko, 1998a, str. 38). Običajno fluktuacijo povzročajo upokojitve zaposlenih, nesreče pri delu, poklicne bolezni ali nezadovoljstva.

Tabela 19: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
Št. zaposlenih na dan 1.1.	173	165	95,38
Prišli v obdobju 1.1. –31.12.	2	141	7.050,00
Odšli v obdobju 1.1. – 31.12.	10	10	100,00
Št. zaposlenih na dan 31.12.	165	296	179,39

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Konec leta 2000 se je število zaposlenih povečalo za 79,39% glede na predhodno leto. V letu 2000 se je število prihodov povečalo za 6.950,00%, pri čemer se odraža dodatno število 132 zaposlenih ob priključitvi podjetja Imperial k podjetju Žito Šumi d.o.o. Samo znotraj podjetja Žito Šumi d.o.o. brez Imperiala se je število prihodov povečalo za 350% oziroma so na novo zaposlili 9 ljudi. Število odhodov v letu 2000 pa je ostalo nespremenjeno, in sicer je v obeh proučevanih letih odšlo 10 zaposlenih.

Na temelju bilance zaposlenih lahko izračunamo fluktuacijo zaposlenih. To največkrat izračunamo z bruto količnikom fluktuacije, ki je izražen kot razmerje med:

$$\text{Bruto količnik fluktuacije} = \frac{\text{število zamenjanega osebja v obdobju}}{\text{povprečno število zaposlenih v obdobju}}$$

Pri bruto koeficientu fluktuacije seštejemo prihode in odhode in jih delimo s povprečnim številom zaposlenih, medtem ko pri neto koeficientu vzamemo razliko med prihodi in odhodi ter jo delimo s povprečnim številom zaposlenih.

Tabela 20: Bruto koeficient fluktuacije za podjetje Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
Bruto število zamenjav	12	19	158,33
Povprečno število zaposlenih	169	230	136,09
BRUTO KOEFICIENT FLUKTUACIJE (v %)	7,10	8,26	116,30

Vir: Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Zaradi primerljivejšega izračuna bruto koeficienta fluktuacije sem pri bruto številu zamenjav upoštevala le spremembe v podjetju Žito Šumi d.o.o. brez podjetja Imperial. Iz teh podatkov je razvidno, da je v letu 1999 fluktuiralo 7,10%, v letu 2000 pa 8,26% zaposlenih.

V letu 1999 sta bila zaposlena dva nova delavca za potrebe proizvodnje, odhodi v tem letu pa so vsi posledica upokojitev. Tudi v letu 2000 so na novo zaposlovali zgolj za potrebe proizvodnje, in sicer 9 delavcev. Prav tako kot v preteklem letu so bili tudi v letu 2000 vsi odhodi posledica upokojitev.

4.2 ANALIZA NABAVE

V proizvodnih podjetjih je nabavna funkcija ena od temeljnih funkcij, katere bistvo je v priskrbi poslovnih prvin. V proces nakupovanja, ki je del nabavne funkcije, spada opredelitev potreb, izbira dobaviteljev, dogovarjanje glede cene, določitev dobavnih in plačilnih pogojev, naročilo samo ter tudi spremljanje izpolnjevanja naročila. Torej naloga nabavne funkcije je zagotoviti surovine, material, sestavne dele in tuje storitve v pravi količini in pravi kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno (Pučko, 1998a, str. 43).

Na proces nabave vplivajo tudi nekatere objektivne in tudi subjektivne okoliščine. Objektivne okoliščine predstavljajo pogoji, ki se odvijajo na nabavnem trgu. Nabava pa je odvisna tudi od vrste drugih družbeno - ekonomskih pogojev. Na drugi strani so

subjektivne okoliščine povezane z nabavnim osebjem v podjetju, od katerega je v veliki meri odvisna nabava in njen vpliv na uspešnost poslovanja.

Obseg nabave moramo spremljati in ocenjevati po vrednosti. Najpogosteje nabavo spremljamo in ocenjujemo po naslednjih strukturah (Pučko, 1998a, str. 44-45):

- po velikih skupinah surovin oz. materiala, ki jih nabavljamo,
- po vrstah surovin oz. materiala,
- po vrstah surovin oz. materiala z vidika njihove namembnosti,
- po stopnji deficitarnosti (pomanjkanja) surovin oz. materialov,
- po nabavnih trgih, itd.

Tabela 21: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabave podjetja Žito Šumi d.o.o. glede na domače in tuje dobavitelje v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Domači dobavitelji	748.989	74,46	1.354.810	60,77	180,89
Tuji dobavitelji	256.926	25,54	874.651	39,23	340,43
SKUPAJ	1.005.915	100,00	2.229.461	100,00	221,64

Vir: Interni pregled nabave podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

V tabeli 21 sem dobavitelje podjetja Žito Šumi d.o.o. razdelila zgolj na domače in tuje dobavitelje. Skupno se je vrednost nabav v letu 2000 glede na leto 1999 povečala za 121,64%. Delež domačih dobaviteljev se je v letu 2000 znižal na 60,77%. Vrednost domačih nabav se je glede na preteklo leto povečala za 80,89%. Na strani tujih nabav se je vrednost le-teh povečala za 240,43%, sicer so tuje nabave predstavljale slabih 40% celotne vrednosti nabav.

Največji domači dobavitelji za potrebe proizvodnje so naslednji: Tovarna sladkorja Ormož in Jadran Sežana za dobavo sladkorja, podjetji Valkarton in Amba za dobavo embalaže ter podjetje Etol za arome.

Med največje tuje dobavitelje lahko uvrstim naslednje: SCO Studen (Avstrija), Eurobase (Belgija), Hungrana (Belgija), Sylvaphane (Nizozemska), Roquette (Francija).

4.3 ANALIZA PROIZVODNJE

V industrijskih podjetjih je proizvodna funkcija najobsežnejša po številu nalog, kajti proizvodna funkcija vključuje tudi naloge pomožne proizvodnje, vzporedne proizvodnje in vzdrževanja delovnih sredstev. Proizvodnja predstavlja osrednjo fazo v reprodukcijskem procesu. Njena naloga je, da ob sodelovanju delovnih sredstev in delovne sile spreminja predmete dela v določene poslovne učinke, to je proizvode ali storitve, ki so namenjeni zadovoljevanju potreb.

Proizvodnjo je mogoče spremljati in ocenjevati zgolj z naturalnega, količinskega vidika, ko jo zajamemo in obravnavamo v različnih količinskih merskih enotah. Obstaja pa tudi možnost, da jo spremljamo in ocenjujemo vrednostno. V tem primeru gre za njeno stroškovno vrednost. To pomeni, da spremljamo in ocenjujemo stroške proizvodnje (Pučko, 1998a, str. 50).

Tabela 22: Količinski in vrednostni obseg proizvodnje podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
Količinski obseg proizvodnje (v tonah)	3.027,63	4.299,17	142,00
Vrednostni obseg proizvodnje (v 000 SIT)	1.492.728	2.027.033	135,79

Vir: Interni pregled proizvodnje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Količinski obseg proizvodnje se je leta 2000 glede na leto 1999 povečal za 42,00%. Vrednostno se je proizvodnja povečala za 35,79%.

4.4 ANALIZA PRODAJE

Prodajna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij proizvodnih podjetij, ki zagotavlja pretvarjanje proizvodov ali storitev najprej v terjatev do kupca, ki se s plačilom spremeni v denarno obliko sredstev. Funkcija prodaje je tudi usmerjanje proizvodne funkcije, saj s proučevanjem prodajnega trga pridobiva ustrezne informacije o potrebah, ki se pojavljajo na trgu. Hkrati je naloga prodaje tudi pridobivanje novih kupcev za proizvode ali storitve podjetja ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem povpraševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod.

Tako kot pri nabavni funkciji je tudi prodaja, gledano z vidika podjetja, odvisna od objektivnih in subjektivnih dejavnikov. Pomembne objektivne določljivke so obstoječe potrebe kupcev, razmere na prodajnem trgu, stopnja razvitosti gospodarstva, gospodarski sistem in politika. Bolj kot objektivni dejavniki prodaje so za spremljanje in ocenjevanje prodaje pomembni subjektivni. Mednje sodijo sposobnost in prizadevnost prodajalcev, saj je brez njihovih zmožnosti in brez prizadevnega dela težko pričakovati uspešno prodajo proizvodov ali storitev podjetja (Pučko, 1998a, str. 71).

Tabela 23: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje podjetja Žito Šumi d.o.o. glede na domače in tuje kupce v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Domača prodaja	713.732	51,69	716.831	35,42	100,43
Tuja prodaja	667.092	48,31	1.306.849	64,58	195,90
SKUPAJ	1.380.824	100,00	2.023.680	100,00	146,56

Vir: Interni pregled prodaje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Prodaja proizvodov podjetja Žito Šumi d.o.o. se je v letu 2000, glede na preteklo leto, povečala za 46,56%. Prodaja proizvodov na domačem trgu je ostala v letu 2000 praktično nespremenjena. Spremenila se je le njena struktura v primerjavi s prodajo na tujem trgu, in sicer se je obseg domače prodaje v celotni prodaji znižal za 16,27 odstotnih točk. Prodaja proizvodov na tuje trge se je povečala za 95,90%.

Glede na strukturo prodaje, kjer večinski delež zavzema prodaja proizvodov na tujem trgu, lahko rečem, da je podjetje Žito Šumi d.o.o. večinski izvoznik. Največji tuji kupec je podjetje Hirschler, ki je tudi solastnik podjetja Žito Šumi d.o.o. Hirschler zavzema med tujimi kupci 56,39 odstotni delež. To za Žito Šumi d.o.o. pomeni določeno oviro, saj jim Hirschler kot solastnik in tudi posojilodajalec nekaterih proizvodnih strojev določa ceno, ki je ugodnejša za Hirschler kot za Žito Šumi d.o.o.

Delež prodaje na trge bivše Jugoslavije je znašal v letu 2000 23,35%. Preostalih 20,26% prodaje na tuje trge pa izvozijo v Rusijo, Združene države Amerike, Švedsko, Poljsko, Veliko Britanijo, Izrael, Kanado in še nekatere države, ki pa predstavljajo zelo nizek delež prodaje na tuje trge.

4.5 ANALIZA FINANCIRANJA

V ekonomiki podjetja velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, vendar ima financiranje drugačno naravo kot nabava, proizvodnja ali prodaja. Financiranje je za razliko od teh drugih faz delni proces, ki je prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju (Pučko, 1998a, str. 126). Zato tudi pravimo, da se v financiranju na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja.

Opazovanje financiranja je osredinjeno predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno. Glede na to je potrebno v okviru opazovanja financiranja posebej spremljati in ocenjevati (Pučko, 1998a, str. 127):

- obseg in strukturo obveznosti do virov financiranja oziroma nabavo virov,
- vlaganje nabavljenih finančnih sredstev v druge oblike sredstev,
- obseg in strukturo sredstev oziroma konstitucijo sredstev ter
- razmerja med strukturo obveznosti do virov sredstev in strukturo sredstev.

Financiranje podjetja delimo na dva dela, in sicer na pasivno in na aktivno financiranje. Pri pasivnem financiranju gre za nabavljanje oziroma pridobitev finančnih virov oziroma finančnih sredstev. Na drugi strani gre pri aktivnem financiranju za vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Tako aktivno financiranje ustvarja sestav sredstev podjetja, pasivno financiranje pa ustvarja sestav obveznosti do virov sredstev.

4.5.1 Analiza obveznosti do virov sredstev

Viri sredstev nam odgovarjajo na vprašanje, od kod sredstva. Viri sredstev so pravne in fizične osebe, ki so poslovnemu sistemu s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočile sredstva. S takšno opredelitvijo niso zajeti le vlagatelji kapitala, temveč tudi dobavitelji materiala in storitev, zaposleni, pri katerih se lahko pojavijo obveznosti iz naslova plač ter udeleženci pri delitvi dobička (Turk, 1990, str. 238).

Do vseh virov ima podjetje obveznosti. Ene je treba vrniti, za druge poskrbeti, da ohranijo svojo vrednost in da se kapitalizirajo. Kapital, ki ga ni potrebno vrniti, imenujemo lastni viri. Druge vire, ki se vračajo, uvrščamo med tuje vire ali dolgove, po roku zapadlosti pa med kratkoročne in dolgoročne obveznosti.

Slovenski računovodski standardi (1993, str. 121-123) delijo obveznosti do virov sredstev na:

- kapital,
- dolgoročne rezervacije,
- dolgoročne obveznosti iz financiranja,
- dolgoročne obveznosti iz poslovanja,
- kratkoročne obveznosti iz financiranja,
- kratkoročne obveznosti iz poslovanja,
- pasivne časovne razmejitev.

Kapital izraža lastniško financiranje gospodarske družbe in je z vidika družbe njena obveznost do lastnikov, ki je ni mogoče obravnavati kot dolg. Po Slovenskem računovodskem standardu 8 (1993, str. 48) delimo kapital na: osnovni kapital, vplačani presežek kapitala, rezerve, preneseni čisti dobiček ali izgubo prejšnjih let, revalorizacijski popravek kapitala in nerazdeljeni čisti dobiček ali izgubo poslovnega leta.

Dolgoročne rezervacije so dolgoročne pasivne časovne razmejitev, ki so vzpostavljene za obveznosti, za katere se lahko pričakuje, da bodo nastopile šele čez več kot leto dni, in/ali obveznosti, katerih nastanek in velikost sta negotova (Slovenski računovodski standardi, SRS 10, 1993, str. 59).

Dolgoročne obveznosti so tiste obveznosti, ki zapadejo v plačilo v roku, daljšem od enega leta.

Kratkoročne obveznosti so tiste obveznosti, ki zapadejo v plačilo v roku, krajšem od enega leta.

Pasivne časovne razmejitev zajemajo vnaprej vračunane stroške (odhodke) in kratkoročno odložene prihodke (Slovenski računovodski standardi, SRS 12, 1993, str. 64).

Tabela 24: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	%	2000	%	Indeks 00/99
Kapital	1.084.639	74,47	1.526.545	59,06	140,74
Dolgoročne rezervacije	54.450	3,74	182.371	7,06	334,93
Dolgoročne obveznosti	92.488	6,35	58.225	2,25	62,95
Kratkoročne obveznosti	217.552	14,94	803.869	31,10	369,51
Pasivne časovne razmejitev	7.271	0,50	13.577	0,53	186,72
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	1.456.399	100,00	2.584.587	100,00	177,46

Vir: Bilanca stanja podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Iz tabele 24 je razvidno, da so se obveznosti do virov sredstev v letu 2000 povečale za 77,46%. Kapital je bil v obeh proučevanih letih prevladujoča oblika obveznosti do virov sredstev. Delež kapitala je v letu 2000 znašal 59,06% in se je, glede na leto 1999, povečal za 40,74%. Na osnovi takšnega deleža kapitala ugotavljam, da v podjetju Žito Šumi d.o.o. pretežno prevladujejo sredstva, ki niso vračljiva, in da so bili dolgovi, ki so po določenem roku vračljivi v letu 2000, udeleženi s 40,94-odstotnim deležem celotnih obveznosti do virov sredstev.

Po obsegu sledijo kapitalu z 31,10-odstotnim deležem kratkoročne obveznosti, ki so se tudi najbolj povečale. Odstotek povečanja je znašal 269,51. Prav tako so se med obveznostmi do virov sredstev povečale tudi dolgoročne rezervacije in pasivne časovne razmejitev. Dolgoročne rezervacije so se povečale za 234,93% in so predstavljale 3,74% med obveznostmi do virov sredstev, medtem, ko so pasivne časovne razmejitev predstavljale le 0,53% in so se povečale za 86,72%. Edino zmanjšanje med obveznostmi do virov sredstev je bilo prisotno pri dolgoročnih obveznostih, ki so se zmanjšale za 37,05%.

Pri ocenjevanju strukture obveznosti do virov sredstev se naslanjamo na izračunavanje stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti. Gre za dva samostojna kazalca, ki nam omogočata takoj oblikovati sodbo o obstoju problemskega položaja. Pri tem stopnjo kapitalizacije opredeljujemo kot (Pučko, 1998a, str. 83):

$$\text{Stopnja kapitalizacije} = \frac{\text{lastni viri}}{\text{vsi viri}}$$

in stopnjo zadolženosti kot:

$$\text{Stopnja zadolženosti} = \frac{\text{tuji viri}}{\text{vsi viri}}$$

Tabela 25: Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti v podjetju Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
1. Lastni viri (v 000 SIT)	1.084.639	1.526.545	140,74
2. Tuji viri (v 000 SIT)	371.761	1.058.042	284,60
3. Vsi viri (v 000 SIT)	1.546.400	2.584.587	177,46
STOPNJA KAPITALIZACIJE (1/3)	74,47	59,06	79,31
STOPNJA ZADOLŽENOSTI (2/3)	25,53	40,94	160,37

Vir: Tabela 25.

Obseg lastnih virov podjetja Žito Šumi d.o.o. se je v letu 2000 povečal za 40,74%. Tuji viri so se povečali kar za 184,60%. Skupno pa so se vsi viri povečali za 77,46%. S pomočjo teh podatkov sem izračunala stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti. V obeh izračunih sem v imenovalcu uporabila vse vire.

Za stopnjo kapitalizacije je priporočljivo, da znaša vsaj 0,50, tako da podjetje nima manj kot polovice lastnih virov v vseh virih sredstev. V nasprotnem primeru je varnost naložbe za upnika preveč tvegana.

V podjetju Žito Šumi d.o.o. je stopnja kapitalizacije v letu 1999 znašala 74,47, v letu 2000 pa le 59,06. Kljub temu, da se je stopnja kapitalizacije v letu 2000 v primerjavi s preteklim letom zmanjšala za 20,69%, je še vedno v obeh proučevanih letih presegala priporočljivo stopnjo. Stopnja zadolženosti je bila v letu 1999 z vrednostjo 25,53% dokaj nizka, vendar se je v letu 2000 povečala na 40,94% oziroma za 60,37%.

4.5.2 Analiza plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti

Plačilna sposobnost podjetja pomeni poplačati v danem trenutku zapadle obveznosti. Glede na to, da lahko obveznosti poravnamo z denarjem ali z drugimi plačilnimi sredstvi, je podjetje plačilno sposobno takrat, ko ima vsaj toliko denarnih sredstev, kot znašajo zapadle obveznosti. Podjetje lahko plačilno sposobnost izboljša s primerno sestavo gibljivih sredstev ter s primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo.

Plačilno sposobnost podjetja ocenjujemo s pomočjo različnih kazalcev (Pučko, 1998a, str. 90), in sicer s:

- količnikom obratne likvidnosti,
- količnikom hitrega preizkusa likvidnosti,
- količnikom ostrega preizkusa likvidnosti.

Količnik obratne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med gibljivimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in meri sposobnost podjetja, da uspe kratkoročne obveznosti

poravnati v celoti s kratkoročnimi sredstvi. Po izkustvenem načelu naj bi dosegel vrednost vsaj 2.

Količnik hitrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med gibljivimi sredstvi, zmanjšanimi za zaloge, in kratkoročnimi obveznostmi. Dosegel naj bi vrednost vsaj 1.

Količnik ostrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med seštevkom denarnih sredstev in kratkoročnih vrednostnih papirjev ter kratkoročnimi obveznostmi. Pove nam, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje na določen dan poravnalo s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi. Dosegel naj bi vrednost vsaj 0,5. Ni pa gospodarno, da ima podjetje več sredstev v najlikvidnejši obliki, kot jih v danem trenutku potrebuje za poravnavo svojih zapadlih obveznosti.

Finančna stabilnost podjetja pomeni sposobnost podjetja, da lahko ob zapadlosti poravna vse svoje obveznosti, ki izvirajo iz naslova financiranja. Opredeljena je z naslednjim razmerjem:

$$\text{Količnik finančne stabilnosti} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolgoročno vezana sredstva}}$$

Med dolgoročne vire sredstev štejemo trajni kapital, zmanjšan za morebitno izgubo ter povečan za dolgoročne obveznosti iz poslovanja in dolgoročne rezervacije, med dolgoročno vezana sredstva pa štejemo stalna sredstva.

Če želi podjetje finančno stabilno poslovati, naj bi vrednost količnika finančne stabilnosti znašala okrog 1. Če je vrednost količnika enaka 1 ali večja, je podjetje sposobno pokriti vse dolgoročne vire z dolgoročnimi sredstvi. Če je ta vrednost pod 1, bo podjetje zelo verjetno imelo težave pri ohranjanju likvidnosti, saj del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri.

Tabela 26: Kazalci likvidnosti in finančne stabilnosti podjetja Žito Šumi d.o.o. v letih 1999 in 2000

	1999	2000	Indeks 00/99
KOLIČNIKI LIKVIDNOSTI			
1. Količnik obratne likvidnosti	2,61	1,31	50,25
2. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti	1,69	0,78	46,50
3. Količnik denarne likvidnosti	0,05	0,01	28,39
KOLIČNIK FINANČNE STABILNOSTI	1,28	1,12	87,12

Vir: Bilanca stanja podjetja Žito Šumi d.o.o. za leti 1999 in 2000.

Količnik obratne likvidnosti je v letu 1999 znašal 2,61 in s tem presegel priporočljivo vrednost 2, vendar je že naslednje leto padel pod to vrednost, saj se je zmanjšal skoraj za polovico. Tudi naslednji izračunani količnik likvidnosti, količnik hitrega preizkusa likvidnosti, se je v letu 2000 zelo zmanjšal, in sicer iz 1,69 na 0,78 ter s tem v letu 2000 padel pod priporočljivo vrednost. V letu 1999 sta tako količnik obratne likvidnosti kot tudi količnik hitrega preizkusa likvidnosti presegla priporočljivo vrednost.

Najslabše rezultate pa nam pokaže količnik denarne likvidnosti, ki je bil v obeh proučevanih letih pod priporočljivo vrednostjo 0,5. V letu 1999 je znašal 0,05, v letu 2000 pa le še 0,01, kar pomeni, da je podjetje s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi pokrilo le 1% kratkoročnih obveznosti.

Količnik finančne stabilnosti kaže zadovoljivo sliko, saj je v obeh letih presegel vrednost 1, kar pomeni, da je sposobno svoje dolgoročne vire pokriti z dolgoročnimi sredstvi.

5 SKLEP

Z analizo poslovanja, ki sem jo razvijala skozi diplomsko delo, sem skušala prikazati, kateri dejavniki pozitivno in kateri negativno vplivajo na poslovanje podjetja. Vendar je pri tem potrebno upoštevati dejstvo, da je ta analiza omejena in s tem nepopolna že zaradi nedosegljivosti nekaterih podatkov, kot tudi zaradi omejenega obsega diplomskega dela. Z vključitvijo dodatnih analiz bi gotovo dobila zanesljivejše rezultate ter boljši vpogled v poslovanje podjetja.

Analiza poslovanja podjetja Žito Šumi d.o.o. je pokazala, da je podjetje v letih 1999 in 2000 poslovalo uspešno, kar se vidi pri doseganju dobička v obeh proučevanih letih. Povečanje dobička je bilo v največji meri posledica izrednega poslovanja, ki se je odražalo v precej povečanih izrednih prihodkih ter izrednih odhodkih. Na povečanje izrednih prihodkov je vplival odpis obresti in kredita, posledica tega pa je bila odločitev za pokrivanje izgub iz preteklih let, kar se odraža v povečanih izrednih odhodkih.

Kazalci uspešnosti poslovanja kažejo boljšo sliko za leto 2000. Vsi trije kazalci uspešnosti poslovanja, to so rentabilnost, ekonomičnost in produktivnost so se v letu 2000 povečali.

Obseg tako stalnih kot tudi gibljivih sredstev se je povečal, struktura pa je ostala praktično nespremenjena. Vendar naj opozorim, da se je tehnična opremljenost dela na zaposlenega v letu 2000 znižala, kar je tudi posledica ob pripojitvi podjetja Imperial pridobljenih zastarelih osnovnih sredstev. Znižali so se tudi koeficienti obračanja obratnih sredstev, zalog in terjatev.

V okviru analize poslovnih funkcij sem obravnavala nabavno, proizvodno, prodajno in finančno funkcijo. Analizirala sem tudi zaposlene kot enega izmed temeljnih prvin

poslovnega procesa. Analiza zaposlenih je pokazala, da se je število zaposlenih večinoma povečalo na račun zaposlenih v podjetju Imperial. To se navezuje tudi na proizvodjalno funkcijo, ki je pokazala, da sta se tako količinski kot tudi vrednostni obseg proizvodnje povečala. Vrednostni obseg proizvodnje se ujema z vrednostnim obsegom prodaje, na drugi strani pa nabava narašča nesorazmerno s prodajo, kar povzroča nepotrebno kopičenje zalog.

Tudi na finančnem področju je stanje podjetja dokaj ugodno. Delež lastnih virov je bil v obeh proučevanih letih večji od tujih virov. Kljub zmanjšanju stopnje kapitalizacije v letu 2000, je še vedno nad priporočljivo vrednostjo. Stopnja zadolženosti se je sicer povečala, vendar je še vedno nižja od stopnje kapitalizacije, kar nakazuje na to, da bi bila naložba v podjetje za upnika manj tvegana.

Na koncu bi povzela, da so v podjetju opazni ugodni pozitivni premiki ob primerjavi leta 2000 z letom 1999. Po drugi strani pa se npr. skozi koeficiente obračanja zalog, terjatev in nesorazmerno povečanje nabave v primerjavi s proizvodnjo in prodajo, že kažejo opozorila za previdno ukrepanje posloводства družbe v prihodnosti.

LITERATURA

1. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Osnove računovodstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 268 str.
2. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1997. 275 str.
3. Lipičnik Bogdan: Organizacija podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 289 str.
4. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1983. 402 str.
5. Mramor Dušan: Poglavlja iz poslovnih financ. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1997. 125 str.
6. Od kakovostne zasnove in ustreznih pogojev analiziranja do uspešne uveljavitve ukrepov. Zbornik referatov. Bernardin: Zveza ekonomistov Slovenije, 1997. 207 str.
7. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 344 str.
8. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 196 str.
9. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998a. 289 str.
10. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. 445 str.
11. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 406 str.
12. Stepko Draga: Ekonomika podjetja – Pojmovanje prihodkov, odhodkov in čistega poslovnega rezultata. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1991. 73 str.
13. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998. 616 str.
14. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Koželj Stanko, Kokotec-Novak Majda: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
15. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
16. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema. Ljubljana: Zveza društev računovodskih delavcev Slovenije, 1990. 332 str.
17. Turk, Melavc: Uvod v računovodstvo. Kranj: Moderna organizacija, 1994. 492 str.
18. Zdravec Rajko: Zaključni račun z analizo. Ljubljana: Primath, 1997. 281 str.

VIRI

1. Bilanca stanja na dan 31.12.1999 za podjetje Žito Šumi d.o.o.
2. Bilanca stanja na dan 31.12.2000 za podjetje Žito Šumi d.o.o.
3. Informacije Gospodarske zbornice Slovenije, št. 12, 2001.
4. Interni pregled nabave podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 1999.
5. Interni pregled nabave podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.
6. Interni pregled prodaje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 1999.
7. Interni pregled prodaje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.
8. Interni pregled proizvodnje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 1999.
9. Interni pregled proizvodnje podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.
10. Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 1999.
11. Izkaz uspeha podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.
12. Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 1999.
13. Kadrovska evidenca podjetja Žito Šumi d.o.o. za leto 2000.