

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA TRIGLIF

Ljubljana, november 2002

NUŠA ŠOLAR

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. PREDSTAVITEV PODJETJA TRIGLIF	3
3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	5
3.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA	5
3.2. ANALIZA RENTABILNOSTI	6
3.3. EKONOMIČNOST POSLOVANJA.....	9
3.4. PRODUKTIVNOST POSLOVANJA	11
4. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA	13
4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	13
4.2. ANALIZA PRIHODKOV PODJETJA	15
4.3. ANALIZA ODHODKOV PODJETJA.....	17
5. ANALIZA SREDSTEV.....	19
5.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	20
5.1.1. <i>Obseg in struktura stalnih sredstev</i>	20
5.1.2. <i>Odpis osnovnih sredstev</i>	21
5.1.3. <i>Tehnična opremljenost dela</i>	22
5.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	23
5.2.1. <i>Obseg in struktura gibljivih sredstev</i>	23
5.2.2. <i>Obračanje gibljivih sredstev</i>	25
6. ANALIZA FINANČNE USPEŠNOSTI.....	28
6.1. ANALIZA STRUKTURE VIROV SREDSTEV	29
6.2. ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	32
6.3. ANALIZA FINANČNE STABILNOSTI.....	35
6.4. ALTMANOV OBRAZEC	36
7. SKLEP	39
LITERATURA	41
VIRI.....	42

1. UVOD

Vsak dan, drugje še bolj kot v podjetjih, smo priča neustreznim odločitvam. Pogosto jih spreminjamo, še preden so se uveljavile v izvedbi. Včasih jih sploh ni mogoče uveljaviti. Še pogosteje se njihova neustreznost pokaže v izvedbi, ko namesto, da bi prispevale k izboljšanju, stvari še poslabšajo. Večkrat sploh ne rešujejo problemov, zaradi katerih so bile navidezno dane in lahko povzročijo nove probleme. Gradijo na izrabi prednosti, ki jih sploh ni. Za vse navedene in podobne primere odločitev in njihovih posledic je možno najti izgovor, češ, da je odločanje tvegano, saj se nanaša na delovanje v prihodnosti (Rozman, 1995, str. 39).

Podjetja danes delujejo v hitro spreminjajočem se okolju in v zaostrenih konkurenčnih razmerah. Na izzive se morajo odzivati hitro in pravilno. Odzivanje temelji na odločitvah, te pa na informacijah. Le te izhajajo iz podatkov o predmetu odločanja in njegovem cilju ter okolju predmeta. Informacije so osnova za spoznavanje poslovanja podjetja, ki lahko poteka na dva osnovna načina: instinktivno ali z analizo. Z instinktivnim spoznavanjem razumemo hitro spoznavanje predmeta proučevanja, pri katerem ne sledimo urejenemu procesu, temveč le svojim občutkom. Vendar v sodobnem gospodarstvu nikakor ne moremo graditi zgolj na instinktu, saj nas ta le po naključju privede do ugodne končne rešitve. Spoznavanje poslovanja konkretnega podjetja bi zato potekal večinoma ob zavestnem, urejenem procesu analize.

Metoda analize predstavlja sistematičen in logičen proces, v katerem spoznavamo poslovanje podjetja. Poznavanje poslovanja podjetja omogoča bolj učinkovito odločanje, pri katerem se kot kriterij pojavlja uspešnost poslovanja. Analiza poslovanja je tako osnova za planiranje in kontrolo poslovanja, pri čemer jo oba procesa s svojimi značilnostmi podrobneje določata. Prav tako pa se kot proces razčlenjevanja in sinteze pojavlja v vsaki fazi celotnega procesa analize in seveda tudi v procesu odločanja. V praksi podjetij je analiza zaradi vrste težav in kompleksnosti zahtevna in je njen cilj, poznavanje poslovanja ali njegovega dela ali pa poznavanje organizacije ali okolja, le redko v celoti dosežen (Rozman, 1995, str. 49).

Kakovost analize je odvisna predvsem od opredelitve treh sestavnih delov: predmeta, namena in procesa ali metode analize s ciljem. Predmet analize, ki jo bom izdelala v okviru diplomskega dela, je poslovanje podjetja Triglif. Ustrezno spoznavanje predmeta odločanja zavisi predvsem od samega pristopa, procesa spoznavanja. Ustrezni proces spoznavanja predmeta, na katerega hočemo vplivati, vodi k hitrejšemu in temeljitejšemu poznavanju predmeta. Poznavanje predmeta vodi k učinkovitim odločitvam. Učinkovite odločitve vodijo k uspešnem delovanju predmeta, k večjemu doseganju njegovega cilja (Rozman, 1995, str. 40). Namen analize je omogočiti pripravo smotrnih odločitev, npr. strateških, o podjetju kot celoti, ki naj bi vodile k večji uspešnosti poslovanja proučevanega podjetja. Cilj analize pa je spoznati tista dejstva o poslovanju podjetja Triglif, ki bistveno vplivajo na uspešnost poslovanja, oziroma razvrstiti vplive dejavnikov na bolj in manj ugodne in omogočiti izbiro ukrepov, ki bodo povečali doseganje cilja. Pri tem bom analizo usmerila predvsem na spoznavanje uspeha poslovanja in

sredstev proučevanega podjetja v letu 2001. V skladu s splošno metodo analize bom najprej ugotavljala problemska in prednostna stanja, nato pa vzroke, ki so ta stanja povzročili. Iskanje vzrokov za probleme in prednosti (diagnosticiranje) je precej zahtevno in terja poleg podrobnega poznavanja teorije tudi praktična in izkustvena znanja. Torej, analizo lahko opredelimo kot proces spoznavanja (proučevanja) konkretnega poslovanja podjetja, da bi učinkoviteje odločali o njem in s tem v večji meri dosegli njegov cilj (Rozman, 1995, str. 43).

Poslovanje podjetja Triglif v letu 2001 bom primerjala s poslovanjem v preteklem letu. Potrebne podatke bom črpala iz bilance stanja, izkaza uspeha ter internega gradiva podjetja. Rezultat bo tako pokazal predvsem izboljšanje ali poslabšanje poslovanja v tem času. Poleg tega bom nekaj izbranih izračunanih kazalcev primerjala s povprečjem, ki velja za dejavnost – svetovanje in oskrba s programi, kamor spada podjetje Triglif. Podatke za dejavnost sem dobila na internetu v bazi finančnih podatkov Gospodarskega vestnika.

Zaradi primerljivosti podatkov v različnih časovnih obdobjih je treba izločiti vpliv inflacije, tako da bodo vsi prikazani podatki v tabelah realne vrednosti. Zato bom podatke iz leta 2000 inflacionirala z indeksom življenjskih potrebščin, ki jih je objavil Zavod RS za statistiko in pomnožila s 100. Podatke iz bilance uspeha leta 2000, ki so spremenljivke toka, bom inflacionirala z indeksom povprečnih cen življenjskih potrebščin v letu 2001 glede na povprečne cene življenjskih potrebščin v letu 2000. Ta je znašal 108,4. Pri podatkih iz bilance stanja leta 2000, ki se nanašajo na stanje konec leta, bom upoštevala indeks cen življenjskih potrebščin, ki je opredeljen kot razmerje med decembrskimi cenami življenjskih potrebščin v letu 2001 in decembrskimi cenami življenjskih potrebščin v letu 2000, in je znašal 107,0.

Diplomsko delo bom razdelila na pet delov. Uvodu bo sledila predstavitev podjetja Triglif, drugi del bo analiza uspešnosti poslovanja z analizo rentabilnosti. Tretji del bo analiza uspeha podjetja z analizo poslovnega izida in analizo prihodkov in odhodkov ter ekonomičnosti in produktivnosti poslovanja. Četrty del bo analiza sredstev na podlagi podatkov bilance stanja, peti del pa analiza finančne uspešnosti. V zaključnem delu bom povzela ugotovitve, kakšno je bilo poslovanje podjetja Triglif v preučevanem letu v primerjavi s predhodnim letom in dejavnostjo, v kateri deluje. Navedla bom tudi razloge, ki so vplivali na uspešnost poslovanja v tem letu.

2. PREDSTAVITEV PODJETJA TRIGLIF

Triglif je dinamično podjetje, ki deluje na področju novih informacijskih tehnologij. Zavezani so odličnosti pri storitvah, razvoju in odnosih z naročniki. Njihova ključna dejavnost, v kateri se odlikujejo, je obvladovanje kompleksnih, visoko strokovnih in zahtevnih projektov s področja poslovne informatike in interneta.

Podjetje Triglif razvija sisteme za podporo odločanja (MIS) in skladišča (DW). Naročnikom zagotavlja celovito storitev, ki zajema:

- svetovanje pri uvajanju in uporabi MIS/DW pri oblikovanju strategije,
- načrtovanje poslovnih procesov in mehanizmov nadzora,
- razvoj programske opreme in integracijo z obstoječimi rešitvami v podjetjih,
- izobraževanje in podporo končnih uporabnikov in vodstvenih delavcev,
- spremljanje učinkov uporabe MIS/DW na uspešnost poslovanja podjetja.

Rešitve, ki jih razvijajo od leta 1998, so namenjene analitični podpori prodajnih aktivnosti, kontrolinga in financ v srednjih in velikih podjetjih. Rešitve temeljijo na Microsoftovi programski opremi (Windows 2000, SQL Server 2000, Analysis Services), analitičnih orodjih ProClarity ter lastnih programskih modulih.

Njihove dolgoletne izkušnje pri razvoju internetnih rešitev uporabnikom lahko pomagajo pri optimalni uporabi interneta. Od prvih obdobij svetovnega spleta, ko so bili pomembni bogat design, demonstracija tehničnih zmožnosti in dih jemajoče animacije, je internet dozorel v nov medij. Bolj kot v zgoraj naštetem je prava moč interneta v hitrosti in kakovosti komuniciranja. Zato je vse več spletnih mest zasnovanih minimalistično z osnovnim ciljem: zagotoviti strankam in drugim javnostim ažurne informacije na jasen in pregleden način. To je filozofija preprostega in preglednega dostopa do ažurnih informacij, v duhu katere je zgrajeno tudi njihovo spletno mesto. V skladu s to filozofijo ponujajo rešitev Spletomat, ki omogoča izgradnjo in ažuriranje kakovostnega spletnega mesta na izjemno preprost in cenovno privlačen način.

Podjetje Triglif je od leta 1997 član Tehnološkega parka Ljubljana, v okviru katerega uspešno uresničujejo strategijo razvoja dejavnosti, ki je bila pogoj za sprejem v Tehnološki park. Podjetje razvija tri področja dejavnosti: izvedbo projektov spletnih predstavitev in spletnih aplikacij, razvoj rešitev s področja poslovne informatike (podatkovna skladišča, direktorski sistemi) ter izvedbo storitve systemske integracije, vzdrževanja in podpore na platformah Microsoft in Compaq.

Pri izvedbi spletnih predstavitev se je podjetje Triglif uveljavilo kot eden glavnih slovenskih ponudnikov. V decembru 2001 so zaključili prenovo spletnih strani Abanke (glej www.abanka.si), v aprilu 2002 pa prenovo spletnih strani Ministrstva za šolstvo, znanost in šport (glej www.mszs.si). V obeh primerih se sodelovanje z naročnikom uspešno nadaljuje v

obliki vzdrževalne pogodbe ter novih projektov, na podlagi katerih pričakujejo najmanj 100-odstotno povečanje prodaje glede na leto 2001. Od začetka leta 2002 tržijo spletni servis SPLETOMAT.COM (www.spletomat.com), katerega razvoj so med drugim financirali tudi s krediti Vaše banke (razvojno projektno financiranje SRD). Servis trenutno uporablja več kot 30 naročnikov.

Na področju izvedbe podatkovnih skladišč in analitičnih sistemov nadaljujejo izvedbo projektov za svojega največjega naročnika (Tobačna Ljubljana), kjer uspešno tekmujejo s tujimi konkurenti. V decembru 2001 so tako zaključili projekt vzpostavitve analitičnega sistema za spremljanje aktivnosti potniške mreže v hčerinskem podjetju Tutunski kombinat a. d. v Skopju, kjer prav tako zagotavljajo vzdrževanje in podporo rešitve. V letu 2002 načrtujejo širitev poslovanja tudi na preostale evropske podružnice koncerna Reemtsma iz Hamburga, ki je večinski lastnik Tobačne Ljubljana.

V januarju 2002 so uspešno zaključili razvoj informacijskega sistema za Zdravniško zbornico Slovenije, kjer s 1. 8. 2002 nadaljujejo sodelovanje v obliki pogodbe o vzdrževanju sistema. V sodelovanju z Zdravniško zbornico Slovenije načrtujejo za prihodnja leta izvedbo podobnih sistemov v sorodnih stanovskih organizacijah v republikah bivše Jugoslavije in po vzhodni Evropi, s katerimi zavod intenzivno sodeluje.

V letu 2001 so uspešno razširili dejavnost na novo področje, kjer za naročnike (med drugim Vzajemno zdravstveno zavarovalnico, Tehnološki park Ljubljana in druge) izvajajo storitve sistemske integracije ter vzdrževanja in podpore sistemov na platformah Microsoft in Compaq. Nova dejavnost tako zaokrožuje celovitost ponudbe storitev, ki jih izvajajo za svoje naročnike.

3. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

3.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

V dobičku podjetja izražen uspeh podjetja še ni kazalec, ki bi povedal, kako je podjetje dejansko uspešno. Podjetja različne velikosti imajo lahko enak uspeh, vendar ne enake uspešnosti. Šele mera uspešnosti gospodarjenja, izražena kot razmerje med ciljem gospodarjenja in sredstvi za doseg tega cilja, omogoča realno primerjavo (Pučko, Rozman, 1996, str. 248). Če posameznik ali podjetje pri sprejemanju svojih odločitev ne bi upoštevalo mere uspešnosti in s tem temeljnega ekonomskega načela kot kriterija za izbiro med različnimi možnostmi, bi to pomenilo, da porabi za doseganje določenega cilja več dobrin kot je nujno, kar pa dolgoročno vodi v propad (Žnidaršič-Kranjc, 1995, str. 203).

S problematiko merjenja uspešnosti poslovanja so se in se še ukvarjajo številni domači avtorji, njihovo delo pa nedvomno predstavlja povsem zadovoljivo izhodišče za analizo poslovanja, katere namen je osvetliti posamezne problemske situacije v podjetju ter opozoriti na tiste kritične točke v poslovanju podjetja, ki bistveno vplivajo na doseganje večje ali manjše poslovne uspešnosti. Domača tradicija izhaja iz treh t.i. delnih kazalcev uspešnosti poslovanja – produktivnosti dela, ekonomičnosti in rentabilnosti, pri čemer opozarja, da zgolj njihova hkratna obravnava omogoča celovit vpogled v uspešnosti poslovanja posameznega podjetja, medtem ko prevladujoča tuja literatura, na katero se pretežno sklicujejo današnji avtorji (gre seveda predvsem za literaturo z angleškega govornega področja), gradi predvsem na rentabilnosti kot temeljni (finančni) meri uspešnosti poslovanja. Vendar kaže nadaljevati s pristopom, ki rentabilnost povezuje s produktivnostjo in ekonomičnostjo. K temu nas navaja prepričanje, da takšen pristop omogoča temeljitejšo analizo dejavnikov uspešnosti poslovanja, kar se potrjuje z dejstvom, da tudi v ustrezni anglosaksonski literaturi vse pogosteje zasledimo opozorilo o naraščanju pomena nefinančnih kazalcev za presojanje uspešnosti poslovanja, med katerimi pa avtorji navajajo predvsem kazalce, ki tako ali drugače odražajo posamezne dejavnike produktivnosti dela in ekonomičnosti. Nefinančni kazalci presojanja uspešnosti poslovanja, ki pridobivajo na pomenu, so predvsem kazalci, ki merijo učinkovitost posameznih delov poslovnega procesa. Če te kazalce povežemo z zahtevo, da naj podjetja opravljajo predvsem tiste aktivnosti, ki prispevajo k vrednosti proizvoda, lahko brez bojazni, da bi povzročili terminološko zmedo, te kazalce obravnavamo tudi kot kazalce, s katerimi presojamo uspešnosti poslovanja. Povečevanje učinkovitosti namreč znižuje stroške poslovanja, kar pa ob nespremenjenih ostalih okoliščinah vodi do povečanja uspešnosti poslovanja. Garrison navaja pet skupin kazalcev, ki jih podjetja, ki uvajajo proizvodnjo po principu »ravno ob pravem času« in »celovito obvladovanje kakovosti«, lahko uporabljajo za presojanje uspešnosti poslovanja. Te skupine se nanašajo na:

- merjenje kvalitete (npr. število reklamacij v času garancije, število pritožb kupcev, stroški popravil itd.);
- kontrolo stroškov materiala in izmeta (npr. delež stroškov materiala v celotnih stroških, izmet v odstotku od proizvodov primerne kvalitete, vrednost izmeta v celotnih stroških itd.);

- zaloge glede na vrsto in količino zalog (npr. število različnih postavk v zalogah, dnevi vezave zalog materiala in zalog gotovih proizvodov);
- razpoložljivost in izkoriščenost opreme (npr. čas nastavitve orodij, stopnja izkoriščenosti opreme, število in čas trajanja zastojev v proizvodnji itd.) in
- obdobje od nabave do dobave proizvodov kupcem (npr. število pravočasnih dobav, pretočni čas, učinkovitost proizvodnega cikla itd.).

Težnja podjetij je, da se velikost večine teh kazalcev znižuje, z izjemo stopnje izkoriščenosti opreme in učinkovitosti proizvodnega cikla (Tekavčič, 1995, str. 73).

Uspešnost poslovanja podjetja je odvisna od podjetja in okolja. V podjetju je odvisna predvsem od ravnateljstva. Uspešno gospodarjenje podjetij pa je ključnega pomena v vsaki združbi. Pri vsaki odločitvi nastopa izbira med možnostmi. Izbira praviloma sledi načelu, ki predstavlja cilj podjetja. Pri odločanju o celotnem poslovanju je najpomembnejši dobiček v primerjavi s sredstvi podjetja ali rentabilnost.

Teoretično pri opredeljevanju temeljnega cilja ni nobenega dvoma, v praksi pa so mnenja, da obstajajo še drugi, širši cilji poslovanja. Mnenje, da rentabilnost ni edini temeljni cilj podjetja, je pogosto iz več razlogov. Prvič, v praksi odločanja zadeve nikoli ne nastopajo v svoji čisti obliki in tako, kot se pogosto ne ve, da so odločitve sploh dane, se tudi merilo odločitve pogosto ne vključuje ali pa le podzavestno. Drugič, stopnja dobička kot cilj podjetja nastopa le pri odločitvah o celotnem poslovanju. Tretjič, v organizacijskem razvoju podjetje daje poudarek različnim elementom: preživetju, fleksibilnosti, rasti in podobnemu. Pri tem gre za doseganje dolgoročnejske uspešnosti v povezavi z okoljem in velikostjo podjetja. Nenazadnje imajo različne stranke (delničarji, posojilodajalci, dobavitelji, delavci, managerji...) svoje cilje. Vendar nasploh velja, zlasti v gospodarstvu, da je rentabilnost temeljni cilj podjetja v kapitalizmu. Poleg tega pa je uspešnost podjetja odvisna tudi od okolja, v katerem podjetje deluje. Podjetje se pogosto skuša prilagoditi okolju in njegovemu spreminjanju. Vendar prilagoditve zahtevajo čas in sredstva. Tudi podjetje vpliva na okolje in ga poskuša spremeniti (Rozman, Kovač, Koletnik, 1995, str. 46-48).

3.2. ANALIZA RENTABILNOSTI

Rentabilnost je najpomembnejši kazalec, ki kaže na uspešnost poslovanja in predstavlja temeljni cilj poslovanja vsakega podjetja. V procesu planiranja podjetja je osrednje načelo odločanja o celotnem poslovanju, v procesu kontrole pa pomeni mero uspešnosti dejanskega poslovanja. Zato nam izračun rentabilnosti poslovanja predstavlja osnovo za kontrolo uspešnosti (Rozman, Kovač, Koletnik, 1995, str. 280).

Rentabilnost je zelo pomemben kazalec, saj zajema kategorijo dobiček, ki je pomembna ekonomska kategorija. Rentabilnost opredeljujemo glede na to, ali jo obravnavamo z vidika lastnika podjetja kot rentabilnost kapitala, tako da primerjamo dobiček z vloženim kapitalom, ali pa z vidika podjetja kot rentabilnost sredstev, tako da primerjamo dobiček z vsemi sredstvi.

Vlagatelji namenajo večjo pozornost rentabilnosti kapitala, saj jim pove, koliko je podjetje ustvarilo z njihovim kapitalom. Zanje je to ključni kazalnik učinkovitosti in kakovosti managementa. Rentabilnost sredstev pa kaže predvsem uspešnost podjetja pri gospodarjenju s sredstvi in oblikovanju dobička.

Če obrazec, ki nam predstavlja rentabilnost, razstavimo, dobimo znano DuPontovo razčlenitev (Pučko, Rozman, 1996, str. 283):

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

$$\text{Rentabilnost} = \frac{\text{prihodki} - \text{odhodki}}{\text{prihodki}} * \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}}$$

Dobili smo dva kazalnika, dobiček v primerjavi s prihodkom in prihodek v primerjavi s sredstvi. Prvi del enačbe lahko zapišemo tudi drugače:

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

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

Tukaj vidimo povezavo med ekonomičnostjo in rentabilnostjo, ki je istosmerna, čeprav ne sorazmerna. Rentabilnost je širši pojem od ekonomičnosti, ki jo največkrat izražamo z razmerjem med prihodki in odhodki. V DuPontovi formuli je razmerje obrnjeno in z negativnim predznakom. Čim večja je ekonomičnost, tem večji je delež dobička v prihodku in večja je tudi rentabilnost.

Drugi del enačbe pa je obračanje sredstev. Rentabilnost bo večja, čim višji bo koeficient obračanja sredstev. Prav zato podjetje želi s čim manj stroški proizvesti dani proizvod in čim hitreje izkoristiti dane zmogljivosti, po drugi strani pa znižati zaloge materialov, nedokončane proizvodnje in končnih proizvodov ter doseči, da bi mu kupci čim hitreje poravnali obveznosti (Pučko, Rozman, 1996, str. 287).

Glede na to, da je rentabilnost odvisna od ekonomičnosti in od obračanja sredstev, lahko tudi dejavnike, ki vplivajo na rentabilnost, razdelimo na eni strani na tiste, ki vplivajo na ekonomičnost, in na tiste, ki vplivajo na obračanje sredstev.

V tabeli 1 je prikazan izračun rentabilnosti z vidika lastnika podjetja (rentabilnost kapitala), izračun rentabilnosti kot mere uspešnosti v celotnem podjetju (rentabilnost sredstev) ter donosnost (amortizacija in dobiček na sredstva). Kazalnika rentabilnosti nam povesta, kako uspešno je bilo podjetje. Čim večja je njuna vrednost, tem uspešnejše je podjetje.

TABELA 1: Rentabilnost kapitala in sredstev ter drugi kazalci uspešnosti poslovanja v podjetju Triglif v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Dobiček v 000 SIT	2.037	914	44,87
Amortizacija v 000 SIT	5.756	5.580	96,94
Povprečni kapital v 000 SIT	10.911	12.243	112,22
Povprečna sredstva v 000 SIT	22.720	25.508	112,27
Prihodki v 000 SIT	45.213	60.611	134,05
Odhodki v 000 SIT	43.176	59.697	138,26
Rentabilnost kapitala v %	18,67	7,50	40,17
Rentabilnost sredstev v %	8,97	3,58	39,91
Donosnost sredstev v %	34,30	25,50	74,34
Ekonomičnost	1,05	1,02	97,14
Obračanje sredstev	1,99	2,38	119,59

Vir: Bilanci uspeha za leti 2000 in 2001 in bilanci stanja na dan 31. december za leti 2000 in 2001 podjetja Triglif.

Iz podatkov v tabeli 1 je razvidno, da se je rentabilnost poslovanja v letu 2001 zmanjšala v primerjavi s predhodnim letom za 60 %. Na podlagi prikazanih podatkov lahko sklepamo, da je bilo poslovanje podjetja Triglif v letu 2001 manj uspešno kot leto poprej. Na tem mestu bi nam možna primerjava s konkurenti lahko pokazala ali je bilo podjetje uspešnejše od konkurence ter možna primerjava s planirano uspešnostjo bi lahko pokazala, ali je bil zastavljeni temeljni cilj poslovanja dosežen. Hkrati pa nam izračunani podatki zgovorno kažejo tudi povezanost rentabilnosti z ekonomičnostjo in angažiranjem sredstev oziroma kapitala. V letu 2000 je podjetje na vsakih 100 SIT vloženi sredstev ustvarilo 8,97 SIT dobička in na vsakih 100 SIT vložene kapitala 18,67 SIT dobička. V letu 2001 je podjetje Triglif še vedno poslovalo z dobičkom, vendar pa so se vsi trije kazalci precej znižali, in sicer rentabilnost sredstev za dobrih 60 %, rentabilnost kapitala za slabih 60 % ter donosnost sredstev za 25 %.

Iz tabele 1 lahko tudi razberemo, da zmanjšana rentabilnost ni posledica morebitne negativne spremembe v obračanju sredstev, kajti le-ta se je v letu 2001 glede na predhodno leto zvišala za 20 %. Zmanjšana rentabilnost je posledica zniževanja ekonomičnosti. Podjetje je še vedno poslovalo ekonomično, se pravi, prihodki so bili v obeh letih večji od odhodkov, vendar je prišlo v letu 2001 glede na leto 2000 do hitrejše rasti celotnih odhodkov od rasti celotnih prihodkov. Z drugimi besedami, dobiček se je zmanjšal. Nadalje nam analiza bilance uspeha prihodkov in odhodkov pokaže, da je prišlo do večjega odstopanja pri primerjavi poslovnih odhodkov in poslovnih prihodkov. Čeprav majhne razlike v prihodkih in odhodkih, lahko precej vplivajo na pokazatelje, v tem primeru na izračun ekonomičnosti in rentabilnosti.

Rentabilnost kapitala in sredstev lahko primerjamo še s podatki za dejavnost, v kateri podjetje deluje. Povprečne vrednosti kazalnikov so naslednje:

- povprečna rentabilnost kapitala za dejavnost v letu 2000 je 12,57 % in v letu 2001 13,56 %
- povprečna rentabilnost sredstev za dejavnost v letu 2000 je 6,16 % in v letu 2001 6,83 %.

Če kazalnika rentabilnosti kapitala in sredstev za podjetje Triglif primerjamo s povprečnimi kazalniki za dejavnost, vidimo, da je bila rentabilnost v podjetju Triglif leta 2000 precej nad povprečjem, leta 2001 pa je padla precej pod povprečje. Sprememba torej ni toliko posledica vplivov na panogo kot specifičnih dejavnikov v Triglifu.

3.3. EKONOMIČNOST POSLOVANJA

V zvezi z ocenjevanjem poslovnega rezultata je koristen izračun kazalca celotne gospodarnosti oziroma ekonomičnosti. Kajti, če hočemo ugotoviti, kako uspešno je bilo poslovanje podjetja, nam velikokrat absolutni podatki ne povedo dovolj. Zato ugotavljamo pri analizi poslovanja poleg dobička tudi različne mere uspešnosti, kot na primer ekonomičnost.

Ekonomičnost predstavlja količnik med prihodki in odhodki. S tem uspeh podjetja prikažemo na relativen način in upoštevamo relativno velikost podjetja. Ekonomičnost nam pove, koliko proizvoda ustvari enota poslovnih prvin in je tem večja, kolikor več proizvoda ali proizvodov ustvari enota poslovnih prvin (Pučko, Rozman, 1996, str. 276).

$$E = \frac{Q}{C}$$

E = ekonomičnost

Q = količina proizvodov in storitev

C = količina potrošenih proizvodnih prvin - stroški

Ekonomičnost lahko izrazimo tudi z recipročnim kazalnikom:

$$E = \frac{C}{Q}$$

Recipročni kazalnik nam pove, kolikšni so stroški na enoto proizvoda oziroma povprečne stroške, potrebne za enoto proizvoda. Ekonomičnost je tem večja, čim nižji so povprečni stroški.

Pri ekonomičnosti torej primerjamo količino proizvedenih proizvodov in storitev s stroški, ker pa podjetja proizvajajo različne proizvode in storitve, nastane problem prikazovanja le-teh. Najustreznejša možnost je, da uporabimo prodajne cene in tako dobimo vrednost proizvedenih proizvodov, torej prihodke, ki jih primerjamo s stroški oziroma odhodki.

Koeficient ekonomičnosti nam kaže uspešnost tekočega poslovanja. Poslovanje je pozitivno, kadar je koeficient ekonomičnosti večji od ena. Večji kot je kazalnik ekonomičnosti, bolj ekonomsko učinkovito je preoblikovanje inputov v outpute (Rebernik, 1997, str. 188). Ta način ugotavljanja ekonomičnosti je precej pogost, saj lepo kaže, ali posluje podjetje gospodarno ali ne. Prav tako pa so navedeni podatki brez težav na razpolago v bilanci uspeha.

Ekonomičnost poslovanja bom analizirala kot:

- razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki,
- razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki.

Ekonomičnost, izračunana na oba načina, je prikazana v tabeli 2.

TABELA 2: Ekonomičnost poslovanja v podjetju Triglif v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Celotni prihodki v 000 SIT	45.213	60.611	134,05
Celotni odhodki v 000 SIT	43.176	59.697	138,26
Ekonomičnost 1	1,05	1,02	97,14
Poslovni prihodki v 000 SIT	45.157	60.574	134,14
Poslovni odhodki v 000 SIT	42.298	58.908	139,27
Ekonomičnost 2	1,07	1,03	96,26

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 2 je razvidno, da je bilo poslovanje podjetja Triglif v obeh letih ekonomično, saj je tudi izkazalo dobiček. Razmerje med prihodki in odhodki je bilo za podjetje ugodno. V obeh letih so prihodki presegali odhodke. Vendar je iz izračuna tudi razvidno, da se je ekonomičnost v letu 2001 zmanjšala za 3 %, glede na predhodno leto.

Če primerjamo samo poslovne prihodke in poslovne odhodke, je razmerje podobno. V obeh letih je bil tako izračunan koeficient ekonomičnosti za malenkost večji od 1. Ekonomičnost se je v letu 2001 zmanjšala za skoraj 4 %.

Tu moram dodati, da so razlog zmanjšane ekonomičnosti 1 in 2 višji stroški, ki jih je podjetje imelo v primerjavi z letom poprej. Ker je podjetje Triglif mlado podjetje, se srečuje s problemi razvojnih ciklov, ki povzročajo občasno visoke stroške. V letu 2001 je podjetje veliko denarja vložilo v razvoj spletnega servisa SPLETOMAT, ki je na tržišču od začetka leta 2002, zato so se jim povečali stroški, ki posledično vodijo k zmanjšanju ekonomičnosti v letu 2001. Predvsem moram tudi omeniti, da je podjetje stroške za razvoj razmejilo na več let. Vendar pa so bili stroški v letu 2001 še posebej visoki, saj so projekt zaključevali in ga leta 2002 začeli uspešno tržiti.

Naj navedem še podatke za dejavnost:

- povprečna ekonomičnost dejavnosti kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki je v letu 2000 znašala 1,05 in v letu 2001 1,06
- povprečna ekonomičnost dejavnosti kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki je v letu 2000 znašala 1,05 in v letu 2001 1,07.

Torej, ekonomičnost kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, je v letu 2000 enaka ekonomičnosti dejavnosti, v letu 2001 pa je v podjetju Triglif malce nižja, kot je povprečje za dejavnost. Ko pa primerjamo ekonomičnost kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, vidimo, da je ekonomičnost v podjetju Triglif leta 2000 malo višja od povprečja za dejavnost, leta 2001 pa malo nižja od povprečja.

3.4. PRODUKTIVNOST POSLOVANJA

Produktivnost, proizvodnost, včasih tudi storilnost, obravnavamo v tehničnem smislu. Izraža samo uspešnost enega dela reprodukcijskega procesa - proizvodnje, ne pa tudi menjave ali delitve kot proizvodnjo proizvodov uporabnih vrednosti. Produktivnost dela predstavlja razmerje med proizvedeno količino proizvodov ali storitev in zanje vložnim delovnim časom:

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

P - produktivnost v obdobju

Q - proizvedena količina proizvodov ali storitev

L - količina vložnega časa

Koeficient produktivnosti lahko opredelimo tudi kot razmerje med celotnimi prihodki in številom zaposlenih.

Posebna značilnost podjetja Triglif je prav število zaposlenih v podjetju. Podjetje je imelo v letu 2000 in 2001 le dva redno zaposlena delavca, vendar v podjetju delo opravlja 10 stalnih in 5 občasni sodelavcev. Na podlagi delovnih ur sem tako določila povprečno število zaposlenih, ki so prav tako uporabniki delovnih sredstev in prispevajo k uspešnosti podjetja. Čeprav se število sodelavcev (10 stalnih in 5 občasni) v letu 2001 ni povečalo, pa se je povečalo število delovnih ur, ki so jih ti delavci opravili. Razlog je predvsem v večjem vlaganju v razvoj in s tem večjem številu delovnih ur.

Produktivnost lahko izrazimo tudi z recipročnim kazalnikom:

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

Recipročni kazalnik je velikokrat bolj primeren, na primer pri dodeljevanju stroškov poslovnega procesa proizvodom (Pučko, Rozman, 1996, str. 256).

Izračunala sem dva koeficienta produktivnosti: najprej sem celotne prihodke delila s številom zaposlenih na podlagi delovnih ur, nato sem izračun ponovila s poslovnimi prihodki. Rezultati so prikazani v tabeli 3.

TABELA 3: Produktivnost podjetja Triglif v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Celotni prihodki v 000 SIT	45.213	60.611	134,0
Povprečno št. zaposlenih na podlagi delovnih ur	10	12	120,0
Produktivnost 1	4521,3	5050,9	121,1
Poslovni prihodki v 000 SIT	45.157	60.574	134,1
Povprečno št. zaposlenih na podlagi delovnih ur	10	12	120,0
Produktivnost 2	4515,7	5047,8	121,2

Vir: Bilanci uspeha podjetja Triglif za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 3 razberemo, da sta se oba koeficienta produktivnosti, tako koeficient, ki upošteva celotne prihodke, kot koeficient, ki upošteva samo poslovne prihodke, povečala za dobrih 21 %. Koeficient, ki upošteva samo poslovne prihodke, je primernejši, ker ne upošteva izrednih prihodkov in prihodkov iz financiranja, ki niso povezani z opravljenim delom. Torej, ker so se prihodki na zaposlenega povečali za 20 %, vidimo, da je bilo poslovanje podjetja Triglif z vidika produktivnosti uspešno.

4. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA

4.1. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Poslovni izid je med najpomembnejšimi ekonomskimi kategorijami, s katerimi merimo uspešnost poslovanja podjetij. Tudi večina kazalnikov, s katerimi nadalje osvetljujemo uspešnost podjetij, temelji prav na poslovnem izidu. V poslovnem izidu so na zgoščen način prikazani rezultati poslovanja podjetja. Doseganje ustreznega poslovnega izida je tudi najpomembnejši razlog za obstoj podjetij, katerim cilj je ustvarjanje dobička, in je pomemben dejavnik vrednosti podjetja in njegove solventnosti. Kadar govorimo o poslovnem izidu, ponavadi mislimo na dobiček ali izgubo. Temu v prid govori tudi dejstvo, da so kot poslovno izidne enote opredeljene enote, v katerih ugotavljamo dobiček in izgubo. Poslovni izid pa je lahko ne le dobiček ali izguba, temveč tudi druge ekonomske kategorije, ki kažejo bodisi razliko med vložkom v poslovni proces in njegovim izložkom ali na to, kako je bil z ekonomskega vidika uspešno dosežen cilj poslovanja (Kavčič, 1995, str. 54). Poslovni izid se v poslovnem sistemu v glavnem opredeljuje kot razlika med vsoto prodajnih cen in vsoto stroškov tistih poslovnih učinkov, s katerimi ga v obravnavanem obdobju ugotavlja. O vsoti prodajnih cen teh poslovnih učinkov govorimo kot o rednih prihodkih, o vsoti njihovih stroškov pa kot o rednih odhodkih. Tako ugotovljen poslovni izid je nato še popravljen za izredne prihodke in odhodke. Če so prihodki v kakem obdobju večji od odhodkov, govorimo o dobičku ali pozitivnem poslovnem izidu, sicer pa o izgubi ali negativnem poslovnem izidu. Dobiček, ki ga ustvari podjetje, omogoča širjenje poslovanja in pripada tako podjetju (čisti dobiček) kot tudi državi (davek iz dobička). Če pa podjetje v poslovnem letu ustvari izgubo, jo mora poleg morebitne izgube iz prejšnjih let poravnati s svojim kapitalom. Druge vrste poslovnega izida so prispevek za kritja, kosmati dobiček in razlika v ceni ter dohodek, ki so pomembne za notranje uporabnike.

Poslovni izid ponavadi ugotavljamo v enem letu. V krajšem času prihaja do večjih nihanj, npr. sezonskih, in četrletni rezultati ne dajejo povsem ustrezne slike. Daljše kot enoletno obdobje pa je predolgo, saj moramo poznati poslovni uspeh, da lahko še pravočasno ukrepamo. Prihodke, odhodke in razliko med njimi, ki predstavlja poslovni izid ali uspeh, prikazujemo na urejen način v računovodskem izkazu uspeha ali bilanci uspeha. Ponavadi gre za letne izkaze, največkrat vezane na koledarsko leto. Obstaja več možnih izkazov uspeha, ki na različne načine in z različnimi poudarki prikazujejo poslovni izid. Slovenski računovodski standardi omenjajo tri možne izkaze: anglo-ameriškega, nemškega in francoskega (Rozman, 1995, str. 76).

Slovenski računovodski standardi so pripravljani z namenom, da bi bili računovodski izkazi, ki jih morajo pripravljati podjetja najmanj ob koncu poslovnega leta, verodostojen prikaz poslovanja podjetja v obračunskem obdobju ter stanja sredstev in njihovih virov ob koncu obračunskega obdobja. Čeprav urejajo tudi nekatera področja, ki so pomembna z vidika notranjega poročanja v podjetju, je njihov glavni namen zagotoviti realnost tistih ekonomskih kategorij, ki zanimajo zunanje uporabnike računovodskih informacij. Med temi ekonomskimi

kategorijami pa je zagotovo tudi poslovni izid. V poslovnem izidu se odražajo vsi poslovni dogodki poslovnega sistema in vse pravilnosti ali nepravilnosti njihovega izkazovanja. Poleg tega pa ponavadi združuje interese vseh, ki so kakor koli povezani s podjetjem. To so lastniki kapitala, zaposleni, država, kupci, dobavitelji, dajalci ali najemniki kreditov in posojil. To je tudi razlog, da je v slovenskih računovodskih standardih poseben standard namenjen poslovnemu izidu, ki opredeljuje vrste poslovnih izidov, predvsem na ravni podjetja, in način njihovega ugotavljanja. Iz standarda razberemo, da je že na ravni podjetja mogoče ugotavljati dve glavni vrsti poslovnega izida:

1. Temeljne vrste poslovnega izida, kamor sodijo dobiček, čisti dobiček in izguba in
2. Druge vrste poslovnega izida, kamor sodijo:
 - prispevek za kritje iz prodaje proizvodov in storitev. Opredeljen je kot razlika med prihodki od prodanih proizvodov in spremenljivimi stroški za te proizvode;
 - kosmati dobiček iz prodaje proizvodov in storitev. Ugotovimo ga tako, da od prihodkov od poslovanja odštejemo proizvajalne stroške prodanih proizvodov;
 - razlika v ceni iz prodaje trgovskega blaga. Ta pomeni razliko med prodajno ceno in nabavno ceno trgovskega blaga.
 - dohodek, ki je novo ustvarjena vrednost v podjetju. Delijo ga zaposlenim za plače in deleže iz dobička, posojilodajalcem in kreditorjem z obrestmi in drugimi nadomestili, lastnikom z dividendami in drugimi vrstami nadomestil, podjetju z oblikovanjem rezerv in z zadržanim čistim dobičkom ter državi z davki.

Druge vrste poslovnih izidov so tako imenovani razširjeni poslovni izidi (Kavčič, 1995, str. 55).

Poslovni izid podjetja Triglif bom prikazala po nemškem načinu v tabeli 4.

TABELA 4: Poslovni izid podjetja Triglif v letih 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000	2001	I 2001/2000
Kosmati donos iz poslovanja	45.156	60.574	134,1
Odhodki poslovanja	42.298	58.908	139,3
Dobiček iz poslovanja	2.859	1.666	58,3
Prihodki od financiranja	42	31	73,8
Odhodki financiranja	878	757	86,2
Dobiček iz rednega delovanja	2.023	940	46,5
Izredni prihodki	14	6	42,8
Izredni odhodki	0	32	
Celotni dobiček	2.073	914	44,9
Davek iz dobička	0	0	
Čisti dobiček	2.073	914	44,9

Vir: Bilanci uspeha podjetja Triglif za leti 2000 in 2001.

Podjetje je obe leti zaključilo s pozitivnim izidom. Leta 2001 se je dobiček v primerjavi z letom 2000 zmanjšal za 55 %. Kosmati donos se je sicer povečal, vendar so se odhodki bolj. Glavni "krivec" za tolikšno povečanje odhodkov so stroški blaga, materiala in storitev, ki so se povečali za dobrih 49 %. Vzrok padcu dobička je večje povečanje poslovnih odhodkov kot pa poslovnih prihodkov. Davek iz dobička je v vseh letih enak nič kot posledica davčne olajšave v višini 40 % od novih investicij tekočega leta.

Kot vidimo je podjetje uspešno, če so pri poslovanju stroški nižji od prodajne vrednosti oziroma, če podjetje dosega dobiček. Vendar nam tako merjen uspeh še ne pove dovolj o uspešnosti podjetja, konkretno o uspešnosti podjetja Triglif, saj bi absolutno enak dobiček za različno velika podjetja ne pomenil enake uspešnosti. Zato ugotavljamo pri poslovanju poleg dobička tudi različne mere uspešnosti gospodarjenja, kot sta kazalca ekonomičnosti in produktivnosti.

4.2. ANALIZA PRIHODKOV PODJETJA

Po definiciji prihodki predstavljajo prodajno vrednost proizvodov in storitev v enem letu, katere podjetje ustvari s svojim poslovanjem. So zmnožek količin proizvodov in storitev ter njihovih prodajnih cen. V podjetju se pojavljajo tri vrste prihodkov (Pučko, Rozman, 1996, str. 220):

- poslovni prihodki,
- prihodki od financiranja,
- izredni prihodki.

Prihodke od poslovanja oziroma poslovne prihodke sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov, trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju, če lahko realno pričakujemo, da bodo plačane. Med poslovne prihodke štejemo tudi subvencije, dotacije, regrese, kompenzacije, premije in druge prihodke, če se nanašajo na prodane količine in njihove stroške. Med druge prihodke lahko štejemo prodane proizvode ali storitve v podjetju, pa tudi prihodke od najemnin in zakupnin ter od prodaje nabavljenega materiala, nadomestnih delov in drobnega inventarja.

Prihodki od financiranja se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami. Sem sodijo udeležbe v dobičku drugih podjetij, ki jih podjetje dobi na podlagi svojih vlaganj. Ti deleži so odvisni od poslovnega izida drugega podjetja in se pojavljajo v obliki udeležbe pri dobičku ali v obliki dividende na podlagi delnic podjetja. Med prihodke od financiranja pa sodijo tudi prejete obresti, ki jih podjetje dobi na podlagi vseh danih posojil in terjatev.

Prihodki od poslovanja in prihodki od financiranja sodijo med redne prihodke poslovanja.

Poleg rednih prihodkov so še izredni prihodki, ki so rezultat neobičajnih dogodkov in dogodkov preteklih obračunskih obdobj, ki v obračunskem obdobju povečujejo celotni poslovni izid od

tistega, ki izhaja iz rednega delovanja podjetja. Med izrednimi prihodki so tudi tisti, ki so dobljeni za poravnavo izgube iz prejšnjih let, razen če gre za uporabo lastnih sredstev (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 92).

Tabela številka 5 prikazuje obseg in strukturo prihodkov v podjetju Triglif.

TABELA 5: Obseg in struktura prihodkov podjetja Triglif v letih 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
POSLOVNI PRIHODKI	45.157	99,87	60.574	99,94	134,14
1. prodaja storitev na domačem trgu	34.931	77,26	32.701	53,95	93,62
2. prodaja storitev na tujem trgu		0	3.936	6,49	
3. prodaja blaga na domačem trgu	3.908	8,64	16.556	27,32	423,64
4. vrednost usredstvenih lastnih proizvodov in storitev	6.318	13,97	5.418	8,94	85,75
5. drugi prihodki		0	1.963	3,24	
PRIHODKI OD FINANCIRANJA	42	0,10	31	0,05	73,81
1. obresti in drugi prihodki	42	0,10	31	0,05	73,81
IZREDNI PRIHODKI	14	0,03	6	0,01	42,86
SKUPAJ PRIHODKI	45.213	100,00	60.611	100,00	134,05

Vir: Bilanci uspeha podjetja Triglif za leti 2000 in 2001.

V podjetju Triglif so se celotni prihodki v letu 2001 povečali za dobrih 34 % glede na leto 2000. To povečanje lahko v veliki meri pripišemo povečanju poslovnih prihodkov, ki so se v letu 2001 povečali za 34 % glede na leto 2000 in so najpomembnejši del prihodkov, v strukturi celotnih prihodkov zavzemajo dobrih 99 % celotnih prihodkov. Med poslovnimi prihodki prevladujejo prihodki od prodaje storitev na domačem trgu, ki so v letu 2001 upadli za 6,5 %. Največjo spremembo pa opazimo pri prihodkih od prodaje blaga na domačem trgu, saj so se povečali za 323,6 %. Vzrok povečanju prodaje blaga v tolikšni meri je začetek novega pristopa podjetja, ki je svojo dejavnost razširilo. Podjetje Triglif je do sedaj izvajalo le storitve ter vzdrževanje in podporo sistemov na platformah Microsoft in Compaq. Nova dejavnost pa daje celovito ponudbo storitev, se pravi, vključno z opremo. Pojavila se je tudi prodaja storitev na tujem trgu, ki jo podjetje v letu 2000 ni imelo. Podjetje je začelo svoje poslovanje razširjati na področje bivše Jugoslavije. Prva naročila so dobili v Skopju. Pri prihodkih od prodaje na domačem trgu vidimo, da se je v letu 2001 spremenila struktura le teh.

Finančni prihodki so se v letu 2001 zmanjšali za dobrih 26 % glede na leto 2000, vendar zavzemajo le 0,1 odstotka vseh prihodkov v letu 2001.

Za 57 % so se v letu 2001 zmanjšali tudi izredni prihodki, ki pa so zaradi majhnega deleža v vseh prihodkih nepomembni.

4.3. ANALIZA ODHODKOV PODJETJA

Odhodki so nasprotje prihodkom in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov kot pridobljenih vrednosti (Turk, Melavc, 1994, str. 61). Razdelimo jih na poslovne odhodke, odhodke iz financiranja in izredne odhodke.

Poslovni odhodki so tisti stroški, ki se nanašajo na v obdobju prodano količino blaga, proizvodov in storitev. Razdelimo jih lahko na stroške blaga, materiala in storitev, amortizacijo, stroške dela in druge stroške. Delimo jih lahko tudi po funkcionalnih skupinah na proizvodjalne stroške prodanih količin in na nabavno vrednost prodanih količin ter na splošne stroške uprave, splošne stroške prodaje in neposredne stroške prodaje.

Odhodki od financiranja so povezani s finančnim delom poslovanja podjetja. To so predvsem obresti od posojil in kreditov, ki jih podjetje prejme od bank ali drugih podjetij, odhodki zaradi zmanjšanja vrednosti finančnih naložb, negativne tečajne razlike, revalorizacijski primanjkljaj in podobno.

Poleg rednih odhodkov ločimo še izredne odhodke, ki so rezultat neobičajnih dogodkov in dogodkov preteklih obdobj, ki v obračunskem obdobju zmanjšujejo celotni poslovni izid pod tistega, ki izhaja iz rednega delovanja podjetja. Med izrednimi odhodki je tudi znesek izgube iz prejšnjih let, ki ga namerava podjetje poravnati v obračunskem obdobju (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 89).

Obseg in strukturo odhodkov prikazuje tabela številka 6.

Iz tabele 6 ugotovimo, da so se v podjetju Triglif celotni odhodki v letu 2001 povečali za 39.3 % glede na predhodno leto. V strukturi zavzemajo največji delež poslovni odhodki, in sicer skoraj 99 % v letu 2001 in skoraj 98 % v letu 2000. Če pogledamo posamezne vrste odhodkov, vidimo, da se je najbolj povečal delež nabavne vrednosti prodanega blaga in to za 260 %, kar je logično glede na to, da so bili tudi prihodki od prodaje blaga v letu 2001 večji. Zmanjšali so se stroški storitev, ki predstavljajo 18 % celotnih odhodkov, medtem ko so v letu 2000 predstavljali 27,5 %. Stroški storitev so se zmanjšali predvsem zato, ker so se povečali drugi stroški, predvsem nabavna vrednost prodanega blaga. Ta pa se je, kot sem omenila že pri prihodkih, povečala zaradi uvedbe nove ponudbe podjetja Triglif.

TABELA 6: Obseg in struktura odhodkov podjetja Triglif v letih 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
POSLOVNI ODHODKI	42.298	97,97	58.908	98,68	139,27
1. Stroški blaga, materiala in storitev	17.281	40,03	25.777	43,18	149,16
- nabavna vrednost prodanega blaga	3.679	8,52	13.257	22,20	360,34
- stroški materiala	1.705	3,95	1.932	3,24	113,31
- stroški storitev	11.897	27,56	10.588	17,74	89,00
2. Stroški dela	19.111	44,26	24.933	41,76	130,46
- plače	5.666	13,12	6.346	10,63	112,00
- socialna varnost	1.080	2,50	1.214	2,03	112,41
- drugi stroški dela	12.365	28,64	17.373	29,10	140,50
3. Amortizacija	5.756	13,33	5.580	9,35	96,94
4. Drugi odhodki poslovanja	150	0,35	2.618	4,39	1745,33
ODHODKI OD FINANCIRANJA	878	2,03	757	1,27	86,22
1. Stroški obresti in drugi odhodki od financiranja	878	2,03	757	1,27	86,22
IZREDNI ODHODKI		0	32	0,05	
1. Drugi izredni odhodki		0	32	0,05	
SKUPAJ ODHODKI	43.176	100,00	59.697	100,00	138,26

Vir: Bilanci uspeha podjetja Triglif za leti 2000 in 2001.

V letu 2001 so se povečali tudi stroški materiala – za dobrih 13 % in predstavljajo 3 % celotnih odhodkov, medtem ko so v letu 2000 predstavljali 4 %. Stroški dela so se povečali za 30,5 % in predstavljajo 42 % celotnih odhodkov. Vzrok povečanja je v povečevanju višine plač. Skupni odhodki financiranja, ki predstavljajo okrog 2 % vseh odhodkov, so se v teh dveh letih zmanjšali za skoraj 14 %. Izredni odhodki, ki jih v letu 2000 ni bilo, so se pojavili v letu 2001. To so zamudne obresti. Njihov delež znaša 0,05 % v vseh odhodkih. So nepomembni, predstavljajo minimalen delež.

5. ANALIZA SREDSTEV

Sredstva podjetja so stvari, pravice in denar, ki jih ima podjetje v nekem trenutku in nastopajo pri neposrednem uresničevanju gospodarskih ciljev. Njihov znesek in sestav sta odvisna od vrste in obsega dejavnosti. Sredstva se kot celota stalno preoblikujejo, del le-teh se preoblikuje hitreje, drugi del pa počasneje. Nekatera sredstva se lahko zadržijo v določeni pojavnosti obliki dalj časa ali celo stalno, vendar je njihovo bistvo v preoblikovanju, skladno z opravljanjem postavljenih nalog (Turk, 1990, str. 210).

Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na stalna, ki imajo življenjsko dobo daljšo od enega leta, in na gibljiva, ki se obrnejo praviloma večkrat v enem letu.

Obseg in strukturo sredstev kot tudi obveznosti do virov sredstev podjetja, ki nam povedo, čigavo je lastništvo sredstev, ugotavljamo na podlagi analize bilance stanja, ki je računovodski izkaz.

Po Slovenskih računovodskih standardih delimo poslovna sredstva na:

- stalna ali dolgoročna, ki jih sestavljajo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe,
- gibljiva ali kratkoročna, ki jih sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe.

V opredelitvi sredstev se nahajajo trije ključni elementi za njihovo opredelitev (Igličar, Hočevar, 1997, str. 25):

1. Sredstva morajo biti ekonomski dejavniki, kar pomeni, da morajo zagotavljati trenutne ali prihodnje koristi podjetju. To pa je možno le, če so v obliki denarja, jih je (bo) možno prodati ali če se predvideva, da se bodo uporabljali v prihodnjem poslovanju podjetja.
2. Upravljanje ekonomskih dejavnikov oz. sredstev pomeni, da z njimi podjetje svobodno razpolaga.
3. Sredstvom je praviloma relativno lahko določiti ceno oziroma vrednost, ko so se pridobila.

Razdelitev poslovnih sredstev podjetja Triglif je prikazana v tabeli 7.

Vsa sredstva skupaj (pa tudi stalna in gibljiva sredstva posamezno) so se v letu 2001 povečevala. Delež stalnih in gibljivih sredstev pa je znotraj leta ostal približno enak. Tako je bil delež stalnih sredstev v omenjenih letih okoli 63 odstoten, gibljivih pa temu ustrezno okoli 37 odstoten.

V tabeli 7 vidimo, da se je celotni obseg sredstev v letu 2000 povečal za 7,2 % v primerjavi s predhodnih letom, kar lahko povežemo s povečanim obsegom poslovanja. Struktura sredstev se je bolj spremenila v prid povečanja deleža gibljivih sredstev. Gibljiva sredstva so glede na leto 2000 narasla za 12,5 %, kar je posledica večjih prihodkov od poslovanja (prodaje). Z vidika likvidnosti podjetja bi lahko rekli, da je sprememba deleža gibljivih sredstev v celotnih sredstvih, pozitiven trend.

TABELA 7: Obseg in struktura sredstev podjetja Triglif na dan 31.12. leta 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
Stalna sredstva	16.220	64,0	16.884	62,0	104,1
Gibljiva sredstva	9.209	36,0	10.367	38,0	112,5
SREDSTVA	25.429	100,0	27.251	100,0	107,2

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.

5.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

5.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev

Stalna sredstva je skupen izraz za stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in ki se v svojo prvotno obliko vračajo v obdobju, ki je daljše od enega leta (Turk, Melavc, 1994, str. 90).

Najpomembnejša sestavina stalnih sredstev so osnovna sredstva, poleg teh pa med stalna sredstva sodijo še dolgoročne finančne naložbe ter popravek kapitala. Osnovna sredstva so tisti del premoženja podjetja, ki ostaja nespremenjen daljše obdobje. V fazi reprodukcije se postopoma obrabljajo in prek amortizacije postopoma prenašajo svojo vrednost na proizvode in storitve. Zaradi svoje narave so bistvenega pomena za uspešno delovanje podjetja. Obseg in struktura osnovnih sredstev je v veliki meri povezana s panogo, v kateri deluje podjetje. Delež osnovnih sredstev je na primer bistveno večji v težki industriji kot v drugih vejah industrije.

Osnovna sredstva delimo na neopredmetena dolgoročna sredstva in na opredmetena osnovna sredstva.

Neopredmetena dolgoročna sredstva obsegajo po Slovenskem računovodskem standardu 2 dolgoročno razmejene organizacijske stroške, dolgoročno razmejene stroške razvijanja, naložbe v koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice, naložbe v dobro ime in druge dolgoročno razmejene postavke.

Opredmetena osnovna sredstva pa so po Slovenskem računovodskem standardu 1 stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi opravlja svojo dejavnost ali pa vzdržuje in popravlja druge takšne stvari, ki jih podjetje pridobi ali izdelava z namenom, da jih bo uporabljalo samo, ki niso namenjene prodaji v okviru rednega delovanja in ki jih ima podjetje v lasti ali finančnem

najemu. Opredmetena osnovna sredstva so zemljišča, zgradbe, oprema, osnovna čreda in večletni nasadi.

Dolgoročne finančne naložbe so naložbe v druge gospodarske družbe za daljši rok. Sem spadajo dolgoročno dana posojila, dolgoročni depoziti in naložbe v kapital drugih gospodarskih družb.

Popravek kapitala pa pomenijo odkupljeni lastni deleži, nevplačani lastni kapital in revalorizacija teh postavk.

Stalna sredstva podjetja Triglif sestavljajo neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva, to so oprema in druga opredmetena osnovna sredstva. Obseg posameznih postavk v letih 2000 in 2001 ter njihovi deleži v stalnih sredstvih podjetja so prikazani v tabeli 8.

TABELA 8: Obseg in struktura stalnih sredstev podjetja Triglif v letih 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
Neopredmetena dolgoročna sredstva	6.503	40,0	11.895	70,5	182,9
Opredmetena osnovna sredstva	9.717	60,0	4.989	29,5	51,3
- nepremičnine		0		0	0
- oprema in druga opredmetena osnovna sredstva	9.717	60,0	4.989	29,5	51,3
STALNA SREDSTVA	16.220	100,0	16.884	100,0	104,1

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

V tabeli 8 vidimo, kako se je delež posameznih skupin stalnih sredstev spremenil. Neopredmetena sredstva so se iz 40 % povečala na 70 %, opredmetena pa iz 60 % na 30 %. Vidna pa je tudi rast neopredmetenih in padec opredmetenih sredstev. Tako so iz leta 2000 na leto 2001 neopredmetena sredstva zrasla za 83 %, opredmetena pa padla za slabih 49 %. To je posledica politike poslovanja mladega podjetja Triglif. V podjetju leta 2001 niso vlagali v posodobitev opreme in delovnih sredstev (cikli), ampak predvsem v razvoj. Torej, obseg neopredmetenih sredstev je tako velik zaradi povečanih stroškov razvijanja.

5.1.2. Odpis osnovnih sredstev

Zastarevanje osnovnih sredstev je pojav, ki ga ne moremo natančno meriti. Posredno ga izražamo z odpisanostjo osnovnih sredstev. Seveda praviloma obstaja razlika med stopnjo

odpisanosti in stopnjo zastarelosti osnovnih sredstev, ki se ji ne posreči vedno uveljaviti popolne skladnosti z zastarevanjem osnovnih sredstev (Pučko, 1999, str. 31).

Odpisanost osnovnih sredstev spremljamo s pomočjo stopnje odpisanosti, ki jo opredeljujemo takole:

$$\text{stopnja odpisanosti} = \frac{\text{odpisana vrednost osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} * 100$$

Njeno nasprotje je stopnja neodpisanosti in se jo izračuna kot:

$$\text{stopnja neodpisanosti} = \frac{\text{neodpisana vrednost osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} * 100$$

pri čemer je neodpisana vrednost razlika med nabavno in odpisano vrednostjo.

TABELA 9: Stopnja odpisanosti in stopnja neodpisanosti osnovnih sredstev podjetja Triglif v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2002
Nabavna vrednost v 000 SIT	21.976	22.464	102,2
Odpisana vrednost v 000 SIT	5.756	5.580	96,9
Sedanja vrednost v 000 SIT	16.220	16.884	104,1
Stopnja odpisanosti v %	26,2	24,8	94,6
Stopnja neodpisanosti v %	73,8	75,2	101,9

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Iz tabele 9 je razvidno, da se je stopnja odpisanosti osnovnih sredstev v letu 2001 zmanjšala glede na leto poprej za dobrih 5 %. Zmanjšanje stopnje odpisanosti osnovnih sredstev gre pripisati predvsem manjšim vlaganjem v osnovna sredstva v letu 2001.

Pomembno dejstvo je, da je amortizacija za podjetje strošek in zato visoka amortizacija negativno vpliva na poslovni uspeh, vendar le kratkoročno. Dolgoročno namreč vpliva pozitivno, saj se s tem zberejo potrebna finančna sredstva za nakup novih sredstev.

5.1.3. Tehnična opremljenost dela

V okviru analiziranja osnovnih sredstev se pogosto izračunava kazalnik tehnične opremljenosti dela. Tehnična opremljenost dela je razmerje med osnovnimi sredstvi in številom zaposlenih.

$$\text{Tehnična opremljenost dela} = \frac{\text{povprečna vrednost osnovnih sredstev po nabavni vrednosti}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Pri izračunu tehnične opremljenosti dela upoštevamo torej osnovna sredstva po nabavni vrednosti in največkrat primerjamo samo opremo ali samo proizvodjalno opremo s številom zaposlenih, ki uporabljajo oziroma delajo s to opremo.

TABELA 10: Tehnična opremljenost dela podjetja Triglif v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Nabavna vrednost opreme v 000 SIT	9.717	4.989	51,3
Povprečno število zaposlenih	10	12	120,0
Tehnična opremljenost dela	971,7	415,8	42,8

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Tudi pri izračunu tehnične opremljenosti dela sem upoštevala število zaposlenih na podlagi opravljenih delovnih ur, kot sem razložila že pri izračunu produktivnosti podjetja.

Praviloma se s povečevanjem tehnične opremljenosti dela povečuje produktivnost dela. Tehnična opremljenost in s tem tudi produktivnost je boljša, če podjetje uporablja novejša delovna sredstva.

Kot je razvidno iz tabele 10, se je tehnična opremljenost dela v letu 2001 zmanjšala glede na leto 2000 za skoraj 60 %. Nižja tehnična opremljenost dela načeloma pomeni, da podjetje uporablja starejša in ne novejša delovna sredstva. Zmanjšanje koeficienta tehnične opremljenosti dela je tako posledica povečanja števila zaposlenih za 20 % in padca vrednosti opreme za dobrih 48 %. Kot sem že omenila, podjetje v letu 2001 ni vlagalo v nakup nove opreme, marveč v razvoj. Padec vrednosti opreme je posledica amortizacije in ciklov, s katerimi se mlado podjetje srečuje.

5.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

5.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev

Gibljiva sredstva so del premoženja, ki v procesu poslovanja podjetja krožijo, pri tem pa spreminjajo svojo obliko ter ne ostajajo v procesu fiksirana v svoji naravni obliki. So tista poslovna sredstva podjetja, ki ostanejo v podjetju krajšo dobo, njihova vrednost v poslovanju pa prehaja na proizvode. Nastopajo v obliki stvari, pravic in denarja. Njihova življenjska doba je krajša od enega leta. Nahajajo se v denarni, stvarni in obračunski obliki.

Gibljiva sredstva so sestavljena iz obratnih sredstev in kratkoročnih finančnih naložb. Obratna sredstva sestavljajo zaloge, terjatve, denarna sredstva in aktivne časovne razmejnitve.

V zaloge uvrščamo zaloge materiala, nedokončano proizvodnjo, proizvode, trgovsko blago in dane predujme za zaloge.

Terjatve so sestavni del gibljivih sredstev in se delijo na dolgoročne in kratkoročne terjatve. Dolgoročna terjatev zapade v plačilo v daljšem roku od enega leta, kratkoročna terjatev pa zapade v plačilo v krajšem roku od enega leta.

Denarna sredstva se delijo na gotovino v blagajni in prejete čeke ter denarna sredstva v banki.

Aktivne časovne razmejitve so razmejitve do največ enega leta. Sem sodijo kratkoročno odloženi stroški in odhodki ter predhodno nezaračunani prihodki.

Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja ali banke, vezane na vračilni rok do največ enega leta. Namenjene so za doseganje prihodkov od financiranja.

Za podjetje je zelo pomembna pravilna velikost gibljivih sredstev, ki pa je v veliki meri odvisna od dejavnosti ter od načina proizvodnje. Tako prevelika količina gibljivih sredstev kot tudi premajhna količina negativno vplivata na dobro gospodarjenje. Podjetje v obeh primerih dosega slabši rezultat, kot bi ga ob optimalni količini gibljivih sredstev.

Obseg in struktura gibljivih sredstev sta vidni v bilanci stanja. Sam obseg gibljivih sredstev nam o boniteti stanja podjetja ne pove veliko, saj je odvisen od dejavnikov, na katere podjetje ne more vplivati. Obseg in struktura gibljivih sredstev se lahko spreminjata zaradi različnih vzrokov, kot so spreminjanje obsega poslovanja, spreminjanje obsega proizvodnje in prodaje, spreminjanje obsega nabave in podobno.

Obseg in struktura gibljivih sredstev podjetja Triglif sta za proučevano obdobje prikazani v tabeli 11, kot trenutno stanje na dan 31. 12.

Gibljiva sredstva podjetja Triglif obsegajo kratkoročne terjatve iz poslovanja, denarna sredstva ter aktivne časovne razmejitve. V opazovanem obdobju sta se spremenili tako višina kot struktura gibljivih sredstev v podjetju Triglif. V tabeli 11 vidimo, da se je leta 2001 obseg gibljivih sredstev povečal za 12,6 % glede na leto 2000. To povečanje gre predvsem na račun kratkoročnih terjatev iz poslovanja, ki predstavljajo v letu 2001 že dobrih 91 % vseh gibljivih sredstev.

Kratkoročne terjatve iz poslovanja so tiste terjatve, ki zapadejo v plačilo največ v letu dni ter tudi tisti del dolgoročnih terjatev, ki zapade v plačilo v letu dni po datumu bilance stanja ali prej. Kratkoročne terjatve iz poslovanja podjetja Triglif obsegajo kratkoročne terjatve iz prodaje ter druge kratkoročne terjatve iz poslovanja. Njihov obseg je v letu 2001 narasel za 50,9 % glede na predhodno leto.

TABELA 11: Obseg in struktura gibljevih sredstev podjetja Triglif za leti 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
Kratkoročne terjatve iz poslovanja	6.281	68,2	9.477	91,4	150,9
Denarna sredstva	2.543	27,6	477	4,6	18,8
Aktivne časovne razmejitev	384	4,2	413	4,0	107,6
GIBLJIVA SREDSTVA	9.208	100,0	10.367	100,0	112,6

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Denarna sredstva podjetja Triglif v večini predstavljajo sredstva na žiro računu in denar v blagajni. V letu 2001 se je njihova vrednost zmanjšala za dobrih 80 %, kar pomeni, da je delež denarnih sredstev v strukturi celotnih gibljevih sredstev padel iz 28 % na 5 %. Samo na podlagi trenutne višine denarnih sredstev ne moremo presojudati plačilne sposobnosti podjetja, temveč samo okvirne okoliščine. Glavni razlog za zmanjšanje denarnih sredstev je predvsem večji obseg poslovanja.

5.2.2.Obračanje gibljevih sredstev

Za uspešnost poslovanja podjetja je pomemben čas, v katerem se obratna sredstva preoblikujejo od začetne denarne oblike prek drugih oblik spet nazaj v denar. Večkrat kot se denarna sredstva obrnejo, večji bo uspeh - oziroma manjša sredstva so potrebna za enak uspeh. Obrat je opredeljen s številom dni. Če število dni v letu primerjamo s trajanjem enega obrata, dobimo koeficient obračanja, ki nam pove, kolikokrat se obratna sredstva obrnejo v enem letu.

$$\text{Koeficient obračanja} = \frac{\text{prihodki od poslovanja}}{\text{povprečna obratna sredstva}}$$

$$\text{Čas enega obrata} = \frac{360}{\text{koeficient obračanja}}$$

Koeficient obračanja gibljevih sredstev navadno računamo na podlagi letnega prometa in je v vsaki dejavnosti v normalnih razmerah precej stabilen in značilen pokazatelj. Ima veljavo specifičnega koeficienta in ga moramo v analizah uporabljati tudi kot usmernik, zato gibljiva sredstva ocenjujemo in kontroliramo raje s koeficientom obračanja kot pa s pomočjo strukture (Lipovec, 1983, str. 240).

Izračun zgoraj omenjenih koeficientov obračanja gibljivih sredstev podjetja Triglif za proučevano obdobje prikazuje tabela 12.

TABELA 12: Koeficienti obračanja gibljivih sredstev podjetja Triglif za leti 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
1. Poslovni prihodki v 000 SIT	45.157	60.574	134,1
2. Povprečno stanje gibljivih sredstev v 000 SIT	9.208	10.367	112,6
3. Koeficient obračanja gibljivih sredstev	4,9	5,8	118,4
4. Trajanje enega obrata v dnevih	73,5	62,1	84,5
5. Povprečno stanje kratkoročnih terjatev iz poslovanja v 000 SIT	6.281	9.477	150,9
6. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja	7,2	6,4	88,8
7. Trajanje enega obrata v dnevih	50,0	56,3	112,6

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 2001 in bilanci uspeha za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 12 je razvidno, da se je v letu 2001 glede na leto 2000 koeficient obračanja gibljivih sredstev povečal za 18,4 % in koeficient obračanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja zmanjšal za 11,2 %.

Koeficient obračanja gibljivih sredstev se je povečal za 18,4 %, kar pomeni skrajšanje obrata gibljivih sredstev za dobrih 11 dni ali za 15,5 %. Lahko sklepamo, da se je zaradi povečane hitrosti obračanja gibljivih sredstev dosegel večji obseg poslovanja ter, da so se stroški poslovanja relativno znižali. To hkrati povečuje likvidnost in pozitivno deluje na ekonomičnost poslovanja podjetja.

Kratkoročne terjatve iz poslovanja so v letu 2001 predstavljale večinski, to je 91,4 % delež gibljivih sredstev in so se glede na predhodno leto povečale za 50,9 %, kar je posledica večjega obsega poslovanja podjetja Triglif.

Ko primerjamo kratkoročne terjatve s poslovnimi prihodki, ki so se povečali glede na leto 2000 za 34,1 %, razberemo iz tabele 12, da povečane terjatve vplivajo na izračun pokazateljev. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev do kupcev se je zmanjšal za 11,2 %. Podjetje Triglif je svoje terjatve v letu 2001 vnovčevalo v dobrih 56 dneh, kar je slabše kot leto prej, ko je za

vnovčitev svojih terjatev potrebovalo v povprečju 50 dni. Tako so se dnevi vezave kratkoročnih terjatev realno podaljšali za 12,6 %.

Koeficient obračanja gibljivih sredstev za dejavnost je bil v letu 2000 3,25, torej nižji kot v podjetju Triglif, leta 2001 pa je koeficient za dejavnost znašal 3,19 in je bil tudi nižji kot v podjetju Triglif. Povprečni koeficient obračanja terjatev iz poslovanja je za leto 2000 za dejavnost znašal 5,05, kar je manj kot v podjetju Triglif, ki je potrebovalo za en obrat terjatev iz poslovanja 50 dni, medtem ko je povprečje za dejavnost 72,3. Za leto 2001 je povprečni koeficient obračanja terjatev iz poslovanja za dejavnost znašal 4,94, kar je zopet manj kot v podjetju Triglif, ki je za en obrat potrebovalo 56,3 dni, povprečje za dejavnost pa je bilo 73,9 dni. To je zelo pozitivna značilnost podjetja, saj je podjetje uspešnejše, večkrat ko se sredstva obrnejo.

6. ANALIZA FINANČNE USPEŠNOSTI

Finančno stanje podjetja ugotavljamo s finančno analizo, za katero obstaja več metod in tehnik, najbolj uporabljena je analiza s finančnimi kazalniki. S finančno analizo računovodskih izkazov lahko pridobimo dobro sliko o finančnem stanju podjetja in oceno o trendu finančnega poslovanja podjetja.

Finančna analiza nam omogoča, da podatke iz računovodskih izkazov z različnimi analitičnimi sredstvi in metodami pretvorimo v koristne informacije. Te informacije vodstvo podjetja uporablja pri oblikovanju svojih odločitev. Namen finančne analize je s predvidevanjem in poznavanjem financ podjetja bolje odločati, izvajati in nadzirati financiranje. Za finančno analizo računovodskih izkazov poslovanja obstaja kar nekaj metod in tehnik, vendar se poleg analize absolutnih podatkov najpogosteje uporablja analiza s finančnimi kazalci. Pri tem je bistveno, da finančni kazalniki odražajo razmerja med postavkami, ki so vsebinsko smiselna z različnih vidikov uspešnosti in vzrokov (ne)uspešnosti poslovanja podjetja (Mramor, 1993, str. 164).

Schermerhorn (2001, str. 179) navaja najbolj priljubljene finančne kazalce, ki jih uporabljajo podjetja. Kazalce likvidnosti in plačilne sposobnosti ter kazalce ravnotežja bom obravnavala v tem poglavju, o kazalcih učinkovitosti in uspešnosti pa sem govorila že v prejšnjih poglavjih.

KAZALCI LIKVIDNOSTI IN PLAČILNE SPOSOBNOSTI

1. Koeficient tekoče likvidnosti = $\frac{\text{celotna kratkoročna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$
2. Koeficient pospešene likvidnosti = $\frac{\text{celotna kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$

KAZALCI RAVNOTEŽJA

1. Kazalci zadolžitve = $\frac{\text{celotne obveznosti}}{\text{celotna sredstva}}$
2. Kazalci pokritja finančnih stroškov (obresti) = $\frac{\text{neto dobiček} + \text{finančni stroški} + \text{davki}}{\text{finančni stroški}}$

KAZALCI UČINKOVITOSTI

1. Koeficient obračanja zalog = $\frac{\text{stroški prodanega blaga}}{\text{zaloge}}$
2. Koeficient obračanja celotnih sredstev = $\frac{\text{prodaja}}{\text{celotna sredstva}}$

KAZALCI USPEŠNOSTI

1. Kazalci neto dobička v prodaji = $\frac{\text{neto dobiček}}{\text{prodaja}}$
2. Kazalci neto dobička na vsa sredstva = $\frac{\text{neto dobiček}}{\text{celotna sredstva}}$

Glavna naloga financiranja v ožjem smislu je preskrbovanje denarja ali pasivno financiranje. Tako zbrana sredstva je potrebno razporediti v različne faze reprodukcijskega procesa, kar imenujemo aktivno financiranje. Z aktivnim financiranjem oblikujemo strukturo sredstev, s pasivnim financiranjem pa oblikujemo strukturo virov sredstev podjetja. Naloga finančne funkcije je uravnavanje razmerij med tema dvema funkcijama, kar omogoča poslovanje podjetja in doseganje rezultatov.

Viri financiranja in sredstva podjetja so vedno medsebojno uravnoreženi in knjigovodsko prikazani v bilanci stanja. Kljub formalni uravnoreženosti virov in sredstev, nam lahko posamezne postavke bilance stanja odkrijejo marsikaj o tem, ali je podjetje finančno zdravo. Za formalnim ravnovesjem se namreč lahko skriva globoko neravnovesje v strukturi virov in strukturi sredstev ter predvsem v njihovih medsebojnih razmerjih, ki negativno vplivajo na normalni tok poslovanja.

Analizo finančne uspešnosti izvajamo na podlagi podatkov iz bilance stanja. Pred analizo je treba bilanco ustrezno pripraviti, zagotoviti je treba formalno pravilnost bilance - enakost virov in sredstev - aktive in pasive. Pravilno je treba oceniti lastninske deleže in aktivo in s tem odstraniti iz bilance prikrite rezerve in izgube. Morebitno izgubo odbijemo od lastnega kapitala in vsa salda v bilanci razvrstimo v nekaj postavk in jih izrazimo v odstotkih od korigirane bilančne vsote.

S finančno analizo na osnovi podatkov bilance stanja razumemo predvsem tri pristope:

- analizo strukture virov sredstev
- analizo plačilne sposobnosti
- analizo finančne stabilnosti.

6.1. ANALIZA STRUKTURE VIROV SREDSTEV

Pri analizi virov sredstev ugotavljamo iz kakšnih virov podjetje nabavlja finančna sredstva, računamo razmerja med viri in ocenjujemo pravilnost teh razmerij. Z viri financiranja razumemo pravne in fizične osebe, ki vlagajo, posojajo ali kako drugače prispevajo k sredstvom podjetja. Podjetje ima določene obveznosti do virov. Če je obveznost vračanja dolgoročna, kot npr. pri dolgoročnih kreditih, govorimo o dolgoročnih virih in obveznostih. Kratkoročni kredit ali dolžne zneske dobavitelju pa mora podjetje poravnati čimprej (Pučko, Rozman, 1996, str. 76).

Po Slovenskih računovodskih standardih se v izkazu stanja kot obveznost do virov sredstev izkazujejo naslednje postavke: kapital, dolgoročne rezervacije, dolgoročne obveznosti iz financiranja, dolgoročne obveznosti iz poslovanja, kratkoročne obveznosti iz financiranja, kratkoročne obveznosti iz poslovanja ter pasivne časovne razmejitev. Poleg razdelitve virov na dolgoročne in kratkoročne, jih razdelimo še na kapital in pasivne časovne razmejitev. Pri tem

predstavlja kapital lastni in nevračljivi vir, krediti in druge obveznosti pa so tuji in vračljivi vir sredstev.

Celotni kapital ima več sestavin, in sicer osnovni kapital, vplačani presežek kapitala, rezerve, preneseni dobiček ali izguba iz prejšnjih let in revalorizacijski popravek kapitala.

Dolgoročne rezervacije so dolgoročne pasivne časovne razmejitve, za katere se lahko pričakuje, da bodo nastopile šele čez več kot eno leto, in obveznosti, katerih nastanek in velikost sta negotova.

Dolgoročne obveznosti so obveznosti, ki zapadejo v plačilo čez več kot eno leto od nastanka oziroma od datuma bilance stanja. Ločeno izkazujemo dolgoročne obveznosti iz financiranja in dolgoročne obveznosti iz poslovanja.

Kratkoročne obveznosti pa zapadejo v enem letu ali prej in jih prav tako ločimo na kratkoročne obveznosti iz financiranja, ki zajemajo kratkoročno dobljena posojila in izdane kratkoročne vrednostne papirje ter kratkoročne obveznosti iz poslovanja, ki vsebujejo dobljene predujme, kratkoročne obveznosti do dobaviteljev, kratkoročne obveznosti v zvezi z odhodki poslovanja, razdelitvijo poslovnega izida in druge kratkoročne obveznosti.

Med pasivne časovne razmejitve spadajo vnaprej vračunani stroški in kratkoročno odloženi prihodki.

Obseg postavk obveznosti do virov sredstev podjetja Triglif ter njihovi deleži v obveznostih do virov sredstev v letih 2000 in 2001 prikazuje tabela 13.

TABELA 13: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Triglif za leti 2000 in 2001 v 1000 SIT

Element	2000		2001		I 2001/2000
	Vrednost	Delež %	Vrednost	Delež %	
Kapital	12.189	48,0	13.093	48,0	107,4
Dolgoročne obveznosti	8.343	32,8	6.918	25,4	82,9
Kratkoročne obveznosti iz poslovanja	4.896	19,2	7.240	26,6	147,9
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	25.428	100,0	27.251	100,0	107,2

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Iz tabele 13 je razvidno, da se je struktura obveznosti do virov sredstev podjetja Triglif v letu 2001 nekoliko spremenila glede na leto 2000. V obeh letih predstavlja kapital večinski del obveznosti do virov sredstev. V letu 2001 se je delež dolgoročnih obveznosti zmanjšal za dobrih 11 %, povečal pa se je delež kratkoročnih obveznosti iz poslovanja iz 19,2 % na 26,6 %.

Strukturo virov ocenjujemo s temeljnimi kazalniki stanja financiranja:

- z deležem kapitala v financiranju ali stopnjo kapitalizacije ali stopnjo finančne neodvisnosti, ki nam pove delež kapitala v celotnih virih financiranja,
- z deležem dolgov v financiranju ali stopnjo zadolženosti, ki nam pove kolikšen je delež tujih virov v vseh virih,
- z deležem celotnih obveznosti do kapitala (finančni vzvod), ki kaže odnos dolgov do kapitala,
- z deležem trajnega in dolgoročnega financiranja, ki nam pove delež kapitala in dolgoročnih obveznosti v celotnih virih financiranj.

V tabeli 14 so prikazani kazalniki stanja financiranja, ki kažejo kapitalsko ustreznost v podjetju Triglif.

TABELA 14: Kazalniki stanja financiranja v podjetju Triglif za leti 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Kapital v 000 SIT	12.189	13.093	107,4
Dolgoročne obveznosti v 000 SIT	8.343	6.918	82,9
Kratkoročne obveznosti v 000 SIT	4.896	7.240	147,9
Celotni viri v 000 SIT	25.428	27.251	107,2
Stopnja kapitalizacije v %	48,0	48,0	100,0
Stopnja zadolženosti v %	52,0	52,0	100,0
Finančni vzvod v %	108,6	108,1	99,5
Delež trajnega in dolgoročnega financiranja v %	80,7	73,4	90,9

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

V našem primeru je stopnja kapitalizacije v letu 2000 in 2001 znašala 0,48, torej pod vrednostjo 0,5, kar pomeni, da ima podjetje Triglif več kot polovico obveznosti do tujih virov sredstev (glej tudi stopnjo zadolženosti). Takšna konstitucija virov nam pove, da je družba usmerjena bolj v financiranje svojega poslovanja s tujimi viri sredstev, kar kaže na nevarnosti za stabilnost poslovanja. Moram pa omeniti, da so tendence podjetja v prihodnosti, preiti na bolj varno financiranje poslovanja. Ker pa je podjetje še majhno in mlado se težko financira brez tujih sredstev. Seveda pa mora zelo paziti in premišljeno upravljati s sredstvi, ker drugače lahko hitro zaide v težave. Višja vrednost kazalnika pomeni večjo varnost naložb upnikov, dosežena pa je tudi visoka raven kapitalске ustreznosti. Po drugi strani pa visoka vrednost tega kazalnika lahko

tudi pomeni nižjo rentabilnost kapitala, če je obrestna mera za dolgoročna posojila nižja od zahtevane rentabilnosti kapitala.

Stopnja zadolženosti je zrcalna slika prejšnjega kazalnika in kaže zadolženost podjetja, ki je v letu 2000 in 2001 znašala 52 %. Kazalnik kaže varnost naložb upnikov v podjetje. Za posojilodajalce je torej pomembno, da je vrednost tega kazalnika čim nižja.

Finančni vzvod je razmerje med dolgovi in kapitalom, ki je bilo v podjetju Triglif v letu 2000 in 2001 malo večje od 1. Večja kot je vrednost tega kazalnika, večja je zadolženost podjetja. V praksi so izoblikovana različna pravila sestave obveznosti do virov sredstev, ki opredeljujejo "najugodnejše" razmerje med lastniškim kapitalom in dolgovi, ki dovoljujejo zelo velik razpon, ki se giblje odvisno od panoge med 1:3 v korist kapitala.

Delež trajnega in dolgoročnega financiranja se je v letu 2001 zmanjšal v podjetju Triglif za 9,1 %. To naj bi ugodno vplivalo na uspešnost podjetja, saj so dolgoročni viri v povprečju dražji od kratkoročnih.

Ker absolutne vrednosti teh kazalnikov ne dajejo zadostne informacije o njihovi ustreznosti, sem jih primerjala s podatki za dejavnost. Vrednosti kazalnikov so naslednje:

- povprečna stopnja kapitalizacije dejavnosti za leto 2000 znaša 49,9 % in za leto 2001 50,4 %
- povprečna stopnja zadolženosti dejavnosti za leto 2000 znaša 45,4 % in za leto 2001 45,9 %
- povprečni finančni vzvod dejavnosti za leto 2000 znaša 91,1 % in za leto 2001 91 %.

Ko sedaj primerjamo vrednosti teh kazalnikov z vrednostmi, ki smo jih dobili za podjetje Triglif, vidimo, da je stopnja kapitalizacije v podjetju Triglif za leto 2000 in 2001 nekoliko nižja, vendar kljub temu blizu povprečja. Stopnja zadolženosti podjetja Triglif je v obeh letih višja od povprečja panoge. Leta 2000 je bila stopnja zadolženosti panoge 45,4 %, podjetja Triglif 52,1 %, panožna leta 2001 45,9 % in podjetja Triglif 52 %. Prav tako je v podjetju Triglif višji finančni vzvod, ki je leta 2000 za dejavnost znašal 91,1 %, za podjetje Triglif 108,6 %. Leta 2001 so bili podatki za finančni vzvod za dejavnost 91 %, medtem ko je razmerje med dolgovi in kapitalom za podjetje Triglif 108,1 %. Vsi ti kazalniki stanja financiranja govorijo o večji zadolženosti podjetja Triglif, kot je povprečje za panogo.

6.2. ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI

Plačilna sposobnost podjetja pomeni zmožnost podjetja, da sprotno poravnava svoje obveznosti ob njihovi zapadlosti. Pri ugotavljanju plačilne sposobnosti primerjamo kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi do virov sredstev. Rezultat je približen in je veljaven le v določenem

trenutku. Slovenski računovodski standardi ugotavljajo plačilno sposobnost podjetja s pomočjo kazalnikov vodoravnega finančnega ustroja.

Da bi lahko podjetje poravnalo svoje obveznosti, mora nenehno spreminjati nedenarne oblike premoženja v denarne oblike. Likvidnost sredstev pomeni večjo ali manjšo oddaljenost nedenarne, to je materialne ali obračunske oblike sredstev, od denarne oblike. Za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je osnovni pogoj uspešnosti poslovanja, je torej pomembno, da ima podjetje primerna gibljiva sredstva ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo (Rebernik, 1997, str. 268).

Poznamo več kazalcev plačilne sposobnosti (Repovž, 1992, str. 105):

- Kazalec trenutne plačilne sposobnosti kaže, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje lahko poravnalo na določen dan z razpoložljivimi denarnimi sredstvi in vrednostnimi papirji. Imenujemo ga tudi absolutna likvidnost. Vrednost naj bi bila vsaj 0.2, optimalna vrednost pa je 0.5.
- Kazalec splošne plačilne sposobnosti kaže stopnjo usklajenosti gibljivih sredstev in kratkoročnih obveznosti. Pove nam, če je podjetje sposobno poravnati svoje obveznosti ob njihovi dospelosti. Vrednost tega kazalca bi morala biti 2, kar pomeni, da bi dosegalo podjetje varno mejo financiranja, če so gibljiva sredstva dvakrat večja od kratkoročnih obveznosti.
- Kazalec tekoče plačilne sposobnosti dobimo tako, da primerjamo gibljiva sredstva, zmanjšana za zaloge, s kratkoročnimi obveznostmi. Podjetje je plačilno sposobno, če je vrednost tega kazalca enaka 1, (kar pomeni, da ima na določen dan vsaj toliko likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev, kolikor ima tisti dan kratkoročnih obveznosti).

Ker podjetje Triglif nima zalog sta kazalca tekoče in splošne plačilne sposobnosti enaka in je zato prikazan samo kazalec splošne plačilne sposobnosti. Kazalci plačilne sposobnosti podjetja Triglif v preučevanem obdobju so prikazani v tabeli 15.

TABELA 15: Kazalniki plačilne sposobnosti podjetja Triglif za leti 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Gibljiva sredstva v 000 SIT	9.208	10.367	112,58
Kratkoročne obveznosti v 000 SIT	4.896	7.240	147,87
Denarna sredstva v 000 SIT	2.543	477	18,76
Splošna plačilna sposobnost	1,88	1,43	76,06
Trenutna plačilna sposobnost	0,52	0,06	11,54

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Iz tabele 15 je razvidno, da je bil kazalnik splošne plačilne sposobnosti, ki kaže stopnjo usklajenosti gibljevih sredstev in kratkoročnih obveznosti v podjetju Triglif v letu 2000 1,88, v letu 2001 pa je njegova vrednost padla na 1,43. Splošno pravilo je, naj bi bila vrednost tega kazalnika 2 ali več. S tem bi podjetje dosegalo varnostno mejo financiranja, če so gibljiva sredstva dvakrat večja od obveznosti. Vendar je prava velikost kazalnika odvisna tudi od panoge. S tem kazalnikom ni mogoče povsem zanesljivo presojati plačilne sposobnosti. Večja vrednost kazalnika ne pomeni nujno tudi boljše plačilne sposobnosti, saj lahko kratkoročna sredstva vsebujejo tudi nekatere manj likvidne sestavine.

Ker podjetje, kot že omenjeno, nima zalog, je kazalec splošne plačilne sposobnosti enak kazalcu tekoče plačilne sposobnosti in pove, da je podjetje tekoče pokrivalo svoje obveznosti oziroma, da je imelo na določen dan ena in polkrat toliko likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev, kolikor je imelo tisti dan kratkoročnih obveznosti. Splošna ocena je, naj bi bila vrednost tega kazalnika najmanj 1. Kar pomeni, da ima podjetje na določen dan vsaj toliko likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev, kolikor ima tisti dan kratkoročnih obveznosti. Vendar pa moram tu omeniti problem, da je stanje, ki ga uporabljamo za izračune, prikazano na določen datum. Ko govorimo o tekoči plačilni sposobnosti pa ugotovimo, da gre pravzaprav za spremenljivko toka. Ugotovitve, dobljene na osnovi bilance stanja 31. 12. 2000, so lahko precej drugačne od ugotovitve na osnovi bilance stanja 30. 6. 2001. To je le še en problem, s katerimi se srečamo pri sami analizi.

Večja vrednost kazalnika trenutne plačilne sposobnosti govori o večji trenutni plačilni sposobnosti podjetja, saj nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje lahko poravnalo na določen dan z razpoložljivimi denarnimi sredstvi in vrednostnimi papirji. Imenujemo ga tudi absolutna likvidnost. Vrednost tega kazalnika v podjetju Triglif je bila v letu 2000 0,52, v letu 2001 pa 0,06. Razlog je predvsem v zelo velikem investiranju v razvoj. V praksi veljajo merila, naj bi bila vrednost tega kazalnika vsaj 0,2, optimalna vrednost pa je 0,5. Vendar temu kazalniku ne smemo pretirano zaupati, saj nekateri kratkoročni dolgovi lahko zapadejo v plačilo kasneje, do takrat pa bo podjetje pridobilo preostala likvidna sredstva. Po drugi strani pa tudi velika vrednost tega kazalnika na eni strani pomeni odlično trenutno plačilno sposobnost, na drugi pa nesposobnost za učinkovito investiranje presežnih denarnih sredstev.

Kazalnika splošne in tekoče plačilne sposobnosti sem primerjala še s podatki za dejavnost.

Vrednosti kazalnikov:

- povprečna stopnja splošne plačilne sposobnosti za dejavnost za leto 2000 je 1,30, za leto 2001 1,36
- povprečna stopnja tekoče plačilne sposobnosti za dejavnost za leto 2000 je 1,13, za leto 2001 1,24.

Ko primerjamo kazalnike plačilne sposobnosti podjetja Triglif s povprečjem panoge, vidimo, da je tako splošna kot tekoča plačilna sposobnost podjetja Triglif za leti 2000 in 2001 večja od dejavnosti.

6.3. ANALIZA FINANČNE STABILNOSTI

Plačilna sposobnost ali likvidnost je bila opredeljena kot sposobnost rednega plačevanja v plačilo zapadlih obveznosti. Finančna stabilnost, ki ji lahko rečemo tudi dolgoročna plačilna sposobnost ali solventnost, pa pomeni tako gospodarjenje z viri in naložbami, da je podjetje trajno sposobno poravnati vse svoje obveznosti.

Pri analizi finančne stabilnosti ugotavljamo, kako stabilna razmerja med sredstvi in viri ima podjetje. Več kot je dolgoročnih virov v primerjavi z dolgoročnimi sredstvi, bolj je podjetje finančno stabilno. Finančna stabilnost je glavni kazalnik dolgoročnega ravnovesja, po katerem bi morala biti vsa dolgoročno vezana sredstva v podjetju financirana iz dolgoročnih virov. Temu rečemo tudi tako imenovano "zlato bilančno pravilo".

V tabeli 16 je prikazan izračun kazalnikov finančne stabilnosti.

TABELA 16: Kazalniki finančne stabilnosti podjetja Triglif za leti 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
Stalna sredstva v 000 SIT	16.220	16.884	104,10
Trajni kapital v 000 SIT	12.189	13.093	107,42
Dobiček v 000 SIT	2.037	914	44,87
Dolgoročne obveznosti v 000 SIT	8.343	6.918	82,92
Stopnja finančne stabilnosti	1,27	1,19	93,70
Stopnja samofinanciranja	0,75	0,78	104,00
Kreditna sposobnost	0,75	0,78	104,00

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Če primerjamo med seboj dolgoročne vire in dolgoročna sredstva, se nam pokaže finančna stabilnost podjetja. Finančno stabilnost ugotavljamo po naslednjih kazalcih:

- Stopnja finančne stabilnosti (od kapitala odštejemo izgubo, prištejemo dolgoročne obveznosti in to delimo s stalnimi sredstvi, ki jim prištejemo zaloge) nam kaže pokritost dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri. Podjetje naj bi bilo finančno stabilno, če izkazuje koeficient čim bližje vrednosti 1, torej morajo biti vsa dolgoročno vezana sredstva v podjetju financirana iz dolgoročnih virov. Ta kazalnik je glavni kazalnik dolgoročnega finančnega ravnovesja. V obeh opazovanih letih se je v podjetju Triglif

stopnja finančne stabilnosti oddaljila navzgor. V letu 2001 opazimo padec stopnje finančne stabilnosti za 6,3%, s tem se stopnja približuje vrednosti 1.

- Stopnja samofinanciranja (rezultat razmerja med kapitalom s prištetimi dolgoročnimi rezervacijami in stalnimi sredstvi s prištetimi zalogami) nam pove, kolikšen del dolgoročnih sredstev se v podjetju financira iz lastnih dolgoročnih virov. Tudi vrednost tega kazalca naj bi bila čim bližje 1. Podjetje Triglif je v letu 2001 financiralo 78 % dolgoročno vezanih sredstev z lastnimi dolgoročnimi viri, v letu 2000 pa za 3 % manj. Tudi tu se stopnja počasi približuje vrednosti 1, saj je opazen porast v letu 2001 za 4 % glede na leto 2000.
- Kazalec kreditne sposobnosti (od stopnje finančne stabilnosti se loči le po tem, da ima v imenovalcu samo stalna sredstva) je enak stopnji samofinanciranja, ker podjetje nima ne dolgoročnih rezervacij ne zalog. Pokaže nam stopnjo kritja stalnih sredstev z dolgoročnimi viri. Vrednost kazalnika naj bi bila 1 ali več zato, da bo podjetje kreditno sposobno, kar pomeni, da bo celotna stalna sredstva financiralo z dolgoročnimi viri. V preučevanem obdobju je bila kreditna sposobnost podjetja Triglif manjša od 1.

Stopnjo finančne stabilnosti lahko primerjamo še s podatki za dejavnost. Ti so bili:

- stopnja finančne stabilnosti za leto 2000 1,07
- stopnja finančne stabilnosti za leto 2001 1,17.

V letu 2000 je bila torej stopnja finančne stabilnosti podjetja Triglif precej višja od povprečja, v letu 2001 pa se ji je že zelo približala.

6.4. ALTMANOV OBRAZEC

Do sedaj sem obravnavala posamezne kazalnike, sedaj pa bom predstavila nekoliko celovitejši pristop. Altmanov obrazec za ugotavljanje finančnega zdravja organizacije je najbolj znani obrazec analize finančnega zdravja organizacije, ki pa ga je treba v naših razmerah previdno uporabljati z daljšo časovno unijo ranga Z (Repovž, 1994, str. 834).

Altmanov obrazec združuje pet različnih ponderiranih kazalcev. Omenjeni model predstavlja enostaven istem, ki ga je Altman razvil na podlagi študije 33 proizvodnih podjetij v ZDA, nad katerimi je bil uveden stečajni postopek. Kazalci upoštevajo podatke iz bilance stanja, ki izkazuje finančni položaj v določenem trenutku in iz izkaza uspeha, ki kažejo poslovanje v določenem obdobju. Prednost takšnega ponderiranega kazalca je v hitri presoji uspešnosti posameznega podjetja, ne more pa nadomestiti podrobnejše analize. Obrazec je (z manjšo modifikacijo Repovž L.) naslednji:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

pri čemer je:

- X1 = čista obratna sredstva deljena s celotnimi sredstvi
- X2 = zadržani dobiček deljen s celotnimi sredstvi
- X3 = bruto dobiček + finančni stroški deljeno s celotnimi sredstvi
- X4 = tržna vrednost delnic (vrednost trajnega kapitala) deljena s knjigovodsko vrednostjo celotnih obveznosti (dolgov)
- X5 = prodaja deljena s celotnimi sredstvi
- Z = splošen indeks podjetniškega finančnega zdravja.

Rang Z je za večino podjetij med – 4 in + 8. Po Altmanovih raziskavah imajo podjetja naslednje vrednosti:

- finančno močna podjetja imajo Z vrednosti prek 2,99
- podjetja v resnih težavah imajo Z vrednosti pod 1,81
- podjetja med 1,81 in 2,99 kažejo, da gredo lahko v obe smeri
- vmesna meja med 1,81 in 2,99 kot meja nevarnosti stečaja in uspešnega poslovanja organizacije je pri 2,675.

Raziskava je pokazala, da bolj ko gre podjetje proti stečaju, bolj natančna je Z vrednost kot kazalnik.

Pri uporabi Altmanovega modela moramo biti v naših razmerah previdni. Lahko pa ga koristno uporabimo kot dopolnilno informacijo o stanju podjetja, zlasti če izračunamo daljšo časovno serijo ranga Z. Rezultati izračuna za podjetje Triglif so prikazani v naslednji tabeli.

TABELA 17: Ocena financ po Altmanovem obrazcu podjetja Triglif za leti 2000 in 2001

Element	2000	2001	I 2001/2000
X1	0,362	0,380	104,9
X2	0,079	0,033	41,8
X3	0,113	0,061	53,9
X4	0,479	0,480	100,2
X5	1,507	1,952	129,5
Z	2,712	2,944	108,5

Vir: Bilanci stanja podjetja Triglif na dan 31. 12. 2000 in 2001 in bilanci uspeha za leti 2000 in 2001.

Primerjava leta 2001 z letom poprej nakazuje pozitiven trend v rasti splošnega indeksa podjetniškega zdravja in sicer za 8,5 %.

Podatki v tabeli v bistvu potrjujejo dejstva, ki sem jih ugotovila v prejšnjih poglavjih. Vrednosti X1 in X2 sta bili v letu 2001 precej manjši, vrednost X5 se je občutno povečala. Vrednosti X1 in X2 sta manjši, ker se je dobiček leta 2001 zmanjšal. Vrednost X5 se je povečala, ker se je prodaja precej bolj povečala kot sredstva. Podjetje Triglif se je v letu 2001 približalo finančno močnim podjetjem, katera imajo vrednost Z nad 2,99. V letu 2000 je bila vrednost Z 2,712. To je vmesna meja med uspešnim poslovanjem in nevarnostjo stečaja. V letu 2001 pa je vrednost zrasla na 2,944, kar podjetje Triglif že skoraj uvršča med finančno močna podjetja.

7. SKLEP

V diplomskem delu sem analizirala poslovanje podjetja Triglif v letih 2000 in 2001 z namenom spoznati poslovanje podjetja. Podatke za ti dve leti sem medsebojno primerjala in poskušala ugotoviti, kako uspešno je bilo poslovanje podjetja.

Nekatere izračunane kazalce sem tudi primerjala s povprečnimi vrednostmi, ki veljajo za dejavnost, v kateri podjetje deluje. V dejavnosti svetovanje in oskrba s programi, v kateri podjetje Triglif tudi deluje, je konec leta 2001 delovalo 497 gospodarskih družb.

Kazalci uspešnosti poslovanja, ki sem jih analizirala, zajemajo analizo rentabilnosti, ekonomičnosti in produktivnosti. Podjetje Triglif je v letih 2000 in 2001 poslovalo rentabilno, saj je rentabilnost kapitala leta 2000 znašala 18,67 %, leto kasneje pa 7,5 %. Vendar primerjava med njima pokaže, da je rentabilnost kapitala v letu 2001 v primerjavi z letom 2000 padla za 60 %. Tudi rentabilnost sredstev je padla za 60 %, donosnost sredstev pa se je zmanjšala za dobrih 25 %. Razloge za ta zmanjšanja najdemo predvsem v povezanosti rentabilnosti z ekonomičnostjo. Zmanjšana rentabilnost namreč ni posledica morebitne negativne spremembe v obračanju sredstev, kajti le-ta se je v letu 2001 glede na predhodno leto zvišala za 20 %. Torej, zmanjšana rentabilnost je posledica zniževanja ekonomičnosti. Pri ocenjevanju ekonomičnosti lahko trdimo, da je podjetje Triglif v opazovanem obdobju poslovalo ekonomično, saj je tudi izkazalo dobiček. Vendar zaznamo rahlo upadanje, ker se odhodki povečujejo hitreje od prihodkov. Primerjava produktivnosti dela v letu 2001 glede na predhodno leto je izkazala pozitiven trend, in sicer rast v višini 21 %. Bolj kot število zaposlenih so se namreč povečali prihodki.

Kazalce uspešnosti lahko primerjamo še s povprečnimi vrednostmi za dejavnost. Vidimo, da je bila tako rentabilnost kapitala kot tudi sredstev podjetja Triglif v letu 2000 precej nad povprečjem, leta 2001 pa je precej zaostala za povprečnimi vrednostmi, ki veljajo za dejavnost.

Obe preučevani leti je podjetje Triglif zaključilo s pozitivnim poslovnim izidom. Ustvarjalo je dobiček, ki je leta 2001 glede na leto 2000 padel za 55 %. Vzrok padca dobička je večje povečanje poslovnih odhodkov kot pa poslovnih prihodkov. Celotni prihodki so se v letu 2001 glede na leto 2000 povečali za 34 %. Najbolj, kar za 324 %, so se povečali prihodki od prodaje blaga na domačem trgu, saj je podjetje začelo tržiti celovitost ponudbe storitev na platformah Microsoft in Compaq. Zato se je spremenila tudi struktura prihodkov. Zmanjšal se je delež prodaje storitev, povečal pa delež prodaje blaga. Tudi celotni odhodki so se povečali: leta 2001 glede na leto 2000 za 39,3 %. Največjo zaslugo za porast odhodkov ima nabavna vrednost prodanega blaga, ki se je povečala za 260 %. Seveda tudi tu razlog tiči v celoviti ponudbi storitev, ki jo je podjetje uvedlo z letom 2001.

Celotna sredstva so se v letu 2001 glede na leto 2000 povečala za dobrih 7 %, struktura le-teh pa je ostala tako rekoč nespremenjena. Obseg stalnih sredstev se je povečal za 4,1 %, pri njih so najpomembnejšo vlogo odigrala neopredmetena dolgoročna sredstva, ki so se povečala za 83 %. V podjetju Triglif v letu 2001 namreč niso vlagali v nakup opreme, marveč predvsem v razvoj. Med gibljivimi sredstvi se je struktura spremenila predvsem v korist kratkoročnih terjatev iz poslovanja, obseg gibljivih sredstev pa se je povečal za 12,6 %. Vendar gibljiva sredstva raje ocenjujemo s koeficientom obračanja. Na dodatno uspešnost poslovanja podjetja Triglif je vsekakor vplivala tudi 18,4 % rast koeficienta obračanja gibljivih sredstev, kar pomeni skrajšanje obrata gibljivih sredstev za dobrih 11 dni v letu 2001.

Zaradi navedenih sprememb imajo nove vrednosti tudi kazalci financiranja, plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti. Delež trajnega in dolgoročnega financiranja podjetja Triglif se je v letu 2001 glede na leto 2000 zmanjšal za 9 %, kar naj bi ugodno vplivalo na uspešnost podjetja, saj so dolgoročni viri v povprečju dražji od kratkoročnih. Če to primerjamo s podatki za dejavnost, ugotovimo, da ima podjetje večjo stopnjo zadolženosti, kot je povprečje za panogo. Kazalci plačilne sposobnosti kažejo na zmanjšano sposobnost podjetja, da bi tekoče zagotavljalo potrebni obseg likvidnih sredstev za poravnanje svojih obveznosti. Vendar nam primerjava s podatki za dejavnost pove, da sta splošna in tekoča plačilna sposobnost podjetja Triglif nad povprečjem dejavnosti. Analiza kazalcev finančne stabilnosti pa kaže predvsem na povečevanje finančne stabilnosti podjetja Triglif. V letu 2001 se je finančna stabilnost podjetja Triglif zelo približala povprečju za dejavnost, v kateri podjetje Triglif deluje.

Ocenjujem, da bo podjetje Triglif tudi v prihodnosti dalje uspešno širilo poslovanje, kar jim omogočata predvsem rastoče število vzdrževalnih pogodb za velike naročnike ter širitev poslovanja na tuje trge.

LITERATURA

1. BERGANT Živko: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. Posvetovanja Portorož. Ljubljana: ITEO - Institut za trženje, ekonomiko in organizacijo, 1995. 269 str.
2. IGLIČAR Aleksander, HOČEVAR Marko: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
3. KAVČIČ Slavka: Analiza poslovnega izida. Zbornik referatov 1: Svetovna posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 53-65.
4. LIPOVEC Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
5. MRAMOR Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
6. PUČKO Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 196 str.
7. PUČKO Danijel, ROZMAN Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. Knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 344 str.
8. REBERNIK Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 445 str.
9. REPOVŽ Leon: Podjetniške finance za management. Management. Radovljica: Didakta, 1994. 1072 str.
10. REPOVŽ Leon: Slovensko podjetje jutri. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, CISEF, 1992, str. 101-121.
11. ROZMAN Rudi, KOVAČ Jure, KOLETNIK Franc: Management. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1995. 312 str.
12. ROZMAN Rudi: Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995, 19, str. 74-77.
13. ROZMAN Rudi: Opredelitev analize kot metode spoznavanja. Zbornik referatov 1: Svetovna posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 39-50.

14. SCHERMERHORN John R.: Management. New York: J. Wiley, 2001. 524 str.
15. TEKAVČIČ Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Zbornik referatov 1: Svetovna posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
16. TURK Ivan, MELAVC Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj: Moderna organizacija, 1994. 492 str.
17. TURK Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1990. 332 str.
18. ŽNIDARŠIČ-KRANJC Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna: Dej, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilanca stanja na dan 31. december 2000 za podjetje TRIGLIF.
2. Bilanca stanja na dan 31. december 2001 za podjetje TRIGLIF.
3. Bilanca uspeha v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2000 za podjetje TRIGLIF.
4. Bilanca uspeha v obdobju od 1. 1. do 31. 12. 2001 za podjetje TRIGLIF.
5. Finančni podatki. [URL:<http://www.gvestnik.si>], 26. 9. 2002.
6. O podjetju. [URL: <http://www.triglif.si>], 17. 9. 2002.
7. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001. 319 str.
8. SURS – Statistični urad republike Slovenije, kratkoročni gospodarski kazalci. [URL: <http://www.sigov.si/zrs/slo/index.html>], 10. 10. 2002.