

EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA DRUŽBE MOBITEL V LETIH
1998-2000**

Ljubljana, oktober 2001

SERGEJ STERŽAJ

IZJAVA

Študent Sergej Steržaj izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Rudija Rozmana.

V Ljubljani, dne 14.10.2001

| | |
|---|-----------|
| UVOD | 1 |
| 1. PREDSTAVITEV DRUŽBE MOBITEL | 4 |
| 1.1. NASTANEK IN RAZVOJ DRUŽBE..... | 4 |
| 1.2. ORGANIZACIJSKA STRUKTURA DRUŽBE..... | 6 |
| 2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA | 7 |
| 2.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA | 7 |
| 2.2. RENTABILNOST | 9 |
| 3. ANALIZA SREDSTEV | 11 |
| 3.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV | 12 |
| 3.1.1 Obseg in struktura stalnih sredstev | 12 |
| 3.1.2. Odpis osnovnih sredstev | 13 |
| 3.1.3. Tehnična opremljenost dela..... | 14 |
| 3.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV | 15 |
| 3.3. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV | 16 |
| 3.3.1. Obračanje zalog..... | 17 |
| 3.3.2. Obračanje terjatev do kupcev | 17 |
| 4. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA | 18 |
| 4.1. ANALIZA PRIHODKOV | 18 |
| 4.2. ANALIZA ODHODKOV | 22 |
| 4.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA | 24 |
| 4.4. ANALIZA EKONOMIČNOSTI | 25 |
| 5. ANALIZA FINANCIRANJA | 27 |
| 5.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV | 29 |
| 5.1.1. Kapital..... | 30 |
| 5.1.2. Dolgoročne obveznosti iz financiranja | 31 |
| 5.1.3. Dolgoročne obveznosti iz poslovanja | 31 |
| 5.1.4. Kratkoročne obveznosti iz financiranja | 32 |
| 5.1.5. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja | 32 |
| 5.1.6. Obračanje obveznosti do dobaviteljev | 32 |
| 5.1.7. Informacije o zadolženosti..... | 33 |
| 5.2. FINANČNA STABILNOST | 36 |
| 5.2.1. Finančno posredniški položaj..... | 36 |
| 5.2.2. Poslovno ravnotežje | 38 |
| 5.2.3. Razmerje med strukturo virov in strukturo sredstev | 38 |
| 5.3. PLAČILNA SPOSOBNOST | 40 |
| 5.3.1. Tekoči koeficient..... | 40 |
| 5.3.2. Pospešeni koeficient..... | 41 |
| 5.3.3. Hitri test | 41 |
| 5.3.4. Gotovinski tok | 41 |
| SKLEP | 43 |
| LITERATURA | 45 |
| VIRI | 46 |

UVOD

Podjetje je gospodarska celica, ki ima svoj pomen v družbi. Opravlja določene naloge s ciljem doseči čim boljši poslovni rezultat. V človekovi naravi pa leži potreba po stalnem preverjanju koliko je dosegel in koliko je žrtvoval, da je to dosegel. Skozi zgodovino človeškega razvoja se je tako razvijal pomen uspešnosti in njenega merjenja. Predvsem v kapitalističnem gospodarstvu ima spremljanje uspešnosti poslovanja velik pomen, saj je za ta sistem značilno, da se podjetja ravna po tržnih zakonih. Le-ti pa so tisti, ki presojujejo ali je podjetje uspešno ali ne. Podjetje, ki bo skušalo stalno izboljševati uspešnost svojega poslovanja s tem počasi pridobiva prednosti pred svojimi konkurenti. Spremljanje in ocenjevanje uspešnosti podjetja ima velik pomen tudi zaradi tega, ker uspešnost podjetij neposredno določa tudi uspešnost delovanja celotnega družbenega sistema.

Uspešnost poslovanja je neposredno odvisna od sprejemanja pravilnih odločitev ravnateljev. Gre za odločitve, kjer je sodilo odločanja temeljni cilj podjetja, nosilci odločanja pa so vrhovni ravnatelji. Pomembno je, da ravnatelji dobro razumejo in obvladajo proces odločanja. Glavni namen ravnatelja je prek procesa odločanja spremeniti informacijo v odločanje in zatem v akcijo. Boljša ko je kakovost informacij, boljše izhodišče ima za sprejemanje pravih odločitev. Preko faz, po katerih poteka odločanje (opredeljevanje problema, iskanje alternativ, izbira najboljše rešitve, preizkus in praktična izvedba rešitve ter ocena izvedbe in odločitve), pridemo do povezave s fazami upravljalno-ravnalnega procesa: planiranje, izvedba in kontrola. Pri analizi uspešnosti poslovanja podjetja gre predvsem za slednjo fazo. To pomeni, da je za analizo uspešnosti potrebno zbiranje informacij iz različnih virov, gre pa za analizo preteklih dogodkov z namenom ugotoviti problemska stanja, da bi jih lahko odpravili in tako povečali uspešnost.

Odločitev se vedno nanaša na nek predmet. V obravnavanem primeru je to poslovanje podjetja. Za odločanje pa je pomembno poznavanje predmeta. Splošna pot k spoznanju je analiza. Omogoča smotno spoznavanje predmeta, pri čemer predpostavljamo, da so možni vplivi na obravnavani predmet znani. Vendar je predmet v celoti nemogoče spoznati. Zato je od cilja proučevanega predmeta in od namena analize odvisno, kako temeljito bo spoznavanje predmeta. Odvisno pa je tudi od sposobnosti in znanja analitika.

Analiziranje poslovanja ali analiziranje podatkov o poslovanju je dejavnost, pri kateri presojamo ugodnost poslovnih procesov in stanj ter možnosti za njihove izboljšave. Gre za vsestransko

raziskovanje poslovnih procesov in stanj, da bi spoznali razmerja med pojavi in ugotovili, kaj povzroča njihovo izboljšanje ali poslabšanje, da bi v prihodnosti lažje izboljšali poslovne procese in stanja (Turk, 1990, str. 284).

Glavni način spoznavanja, na katerem temelji ravnanje, je logično spoznavanje. Sestavljeno je iz:

- a) ugotavljanja dejstev,
- b) ugotavljanja možnih vzrokov za ta dejstva in hipotez za njihovo pojasnitev,
- c) preverjanja teh hipotez.

Logično spoznavanje gradi na namernem, formalnem in sistematičnem učenju. Ta način je uspešen v spreminjajočih se okoliščinah, kar panoga mobilne telefonije, v kateri posluje družba Mobitel, tudi je. Logično spoznavanje po drugi strani pa tudi vodi k spremembam v ravnanju in k novim spremembam okoliščin. Povzroči, da človek začne planirati in kontrolirati. Metodološko sta planiranje in kontroliranje odločanje. Odločitev je izbira med možnimi rešitvami, med možnimi ukrepi. V stvarnosti se odločanje vedno nanaša na nek predmet. Želimo ga prilagoditi, spremeniti sebi v korist, predmet naj bi v čim večji meri dosegal svoj cilj.

Cilj analize poslovanja je razvrstiti vplive dejavnikov na bolj in manj ugodne in omogočiti izbiro ukrepov, ki bodo povečali doseganje cilja. Cilj poslovanja podjetja v tržnem gospodarstvu je rentabilnost (Rozman, 1995a, str. 44). Doseganje dobičkonosnega poslovanja pa povečuje vrednost podjetja.

Zato Mramor (2000, str. 31) povzema, da v razmerah gotovosti za lastnike vedno velja enakovrednost treh ciljev poslovanja podjetja:

- a) maksimiranje tržne vrednosti podjetja. To je cilj lastnikov in je najpomembnejši za poslovanje podjetja,
- b) maksimiranje tržne cene lastniškega vrednostnega papirja,
- c) maksimiranje tržne vrednosti kapitala lastnikov podjetja.

V mojem diplomskem delu je predmet analize poslovanja družba Mobitel. Cilj analize je ugotoviti uspešnost poslovanja družbe v letih 1998-2000, jih primerjati med seboj in tudi ugotoviti nekatere dejavnike, ki so najbolj vplivali (ugodno ali neugodno) na poslovanje v omenjenih letih.

Analizo poslovanja lahko označimo z naslednjimi sestavinami:

1. s procesom spoznavanja
2. s predmetom analize
3. z namenom analize

Pri spoznavnem procesu gre za proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja, v mojem primeru družbe Mobitel. Gre za sam proces analiziranja. Cilj spoznavnega procesa je spoznati količinske in kakovostne značilnosti pa tudi vedenje predmeta, ki je predmet spoznavanja.

Predmet analize je pogosto podjetje in sicer: poslovanje podjetja, organizacija podjetja in okolje podjetja. Analiza organizacije je spoznavanje organizacije, z namenom povečati njeno učinkovitost. Analiza okolja pa spoznava konkurenco, porabnike, dobavitelje itd.. V mojem primeru bom predstavil povezavo družbe Mobitel predvsem s porabniki in upniki.

Namen analize pa je določen ekonomsko, saj naj bi analiza poslovanja pomagala izboljševati ekonomsko uspešnost poslovanja. Določen je tudi organizacijsko, ker organizacija omogoča dosegati smotnost doseganja ciljev podjetja. Končno pa je določen tudi uporabniško, ker je namen analize odvisen od interesov uporabnikov analize.

Diplomsko delo sestoji iz šestih delov. V prvem sem predstavil sâmo družbo (razvoj družbe, organizacijska struktura). Oblika organizacijske strukture pomembno vpliva na uspešnost poslovanja predvsem preko formalizacije, centralizacije in kompleksnosti organizacije. V drugem delu sem analiziral uspešnost poslovanja predvsem preko analize rentabilnosti. Za podjetje je namreč pomemben vidik uspešnosti koliko dobička so ustvarili iz svojih sredstev. V tretjem delu je šlo za analizo sredstev (stalna in gibljiva sredstva, struktura, obseg, odpisanost). Kot že omenjeno, so sredstva podjetja tista, ki pomembneje opredeljujejo uspešnost poslovanja, ker določajo obseg zmogljivosti združbe, raven produktivnosti dela, predstavljajo velik del stroškov, ipd.. Vsebina četrtega dela je analiza poslovnega izida, ki se začne z analizo prihodkov, nadaljuje z analizo odhodkov, z analizo poslovnega izida in konča z analizo ekonomičnosti. Temeljni cilj podjetij je maksimiranje dobička, zato je potrebna tudi analiza prihodkov in odhodkov družbe. Nato sem v petem delu opravil finančno analizo, pretežno z izračunom nekaterih najpomembnejših kazalnikov. Z njo sem dobil dodatne, bolj podrobne informacije in hiter vpogled v finančno uspešnost poslovanja, saj prikazuje določene kategorije, npr. gotovinski tok, zadolženost in plačilno sposobnost podjetja, ki kažejo preteklo uspešnost. V zadnjem, šestem delu, pa sem podal svoje zaključke.

1. PREDSTAVITEV DRUŽBE MOBITEL

1.1. NASTANEK IN RAZVOJ DRUŽBE

Oktober leta 1991 je sestavljeno podjetje SP PTT Ljubljana ustanovilo družbo Mobitel kot podjetje z omejeno odgovornostjo. Osnovni nalogi ustanovljene družbe sta bili zagotovitev razvoja mobilne telefonije in izgradnja mobilnega omrežja v Sloveniji. Decembra istega leta so k družbi Mobitel pristopila še druga takratna PTT-podjetja Slovenije in vplačala dodatni kapital. Novembra 1992 se je družba preoblikovala v delniško družbo. Po reorganizaciji PTT-podjetja Slovenija v letu 1994 in z ločitvijo poštno in telekomunikacijske dejavnosti je postal 100 % lastnik družbe Mobitel Telekom Slovenije, nacionalni operater telekomunikacij.

Leto 1995 je bilo prelomno v razvoju družbe. Na eni strani so beležili razvoj in rast števila naročnikov v analognem omrežju, na drugi strani pa so napravili prve, že od samega začetka načrtovane korake v svet digitalnih mobilnih komunikacij. Z začetkom delovanja poskusnega sistema GSM na področju Ljubljane v novembru so odškrunili vrata v svet panevropskega sistema digitalne mobilne telefonije GSM. Pravilnost njihove usmeritve je v decembru potrdila Vlada Republike Slovenije z imenovanjem družbe Mobitel za nacionalnega operaterja digitalne mobilne telefonije v državi ter jih zadolžila za izgradnjo GSM omrežja ter vzpostavitev delovanja sistema do turistične sezone v letu 1996.

Družba Mobitel je leta 1996 s podpisom pogodbe o polnopravnem članstvu postala član mednarodnega združenja GSM Association. Poslanstvo združenja je promocija digitalnega (GSM) sistema kot svetovnega standarda na področju mobilne telefonije. Članstvo Mobitelu med drugim omogoča, da pri vzpostavljanju GSM sistema sklepa pogodbe z operaterji digitalne telefonije po vsem svetu. Da bi bili hitro odzivni in dostopni prav vsem prebivalcem Slovenije, so po vsej državi razporedili svoje prodajne enote in demonstracijske centre. Dobro prodajno in poprodajno mrežo pa vzdržujejo tudi s pomočjo pooblaščenih zastopnikov, servisnih in montažnih delavnic.

Njihovo poslanstvo se glasi: "Zagotavljamo zanesljive in kakovostne izdelke, najsodobnejše storitve in vse potrebne informacije za njihovo učinkovito uporabo. V vse svoje dejavnosti vpenjamo tudi družbeno odgovornost in tako tesno sodelujemo z najširšim okoljem, vsem zaposlenim pa ponujamo ustvarjalno in spodbudno delovno okolje. Zadovoljni uporabniki,

zaposleni in lastniki družbe Mobitel so temelj našega delovanja." Iz tega je razvidno, da si je družba zastavila družbeno odgovoren trženjski koncept. Vidi se, da so usmerjeni h kupcem. Imajo raznovrstno ponudbo storitev, pa tudi GSM aparate, vsakdo si lahko privošči mobilni telefon. Nenazadnje pa so vedno odmevne njihove raznovrstne akcije, podarjanje skirojev, postavitve umetnega drsališča...

V družbi imajo izdelano tudi vizijo, ki se glasi: "V Sloveniji hočemo doseči takšno stopnjo razvitosti mobilnih telekomunikacij, da se bomo tudi v prihodnje lahko primerjali z razvitostjo v drugih državah, ohranjati želimo konkurenčnost cen mobilnih priključkov in storitev ter nenehno izboljševati kakovost naših storitev in njihov nabor ter tako širiti ponudbo. Pomembna naloga bo tudi nenehno izobraževanje uporabnikov." Jasno je zastavljen načrt za prihodnost. Njihova vizija je dobro izhodišče za morebitni konkurenčni boj. Želijo ostati v koraku s časom in imeti na voljo vse zadnje tehnološke novosti.

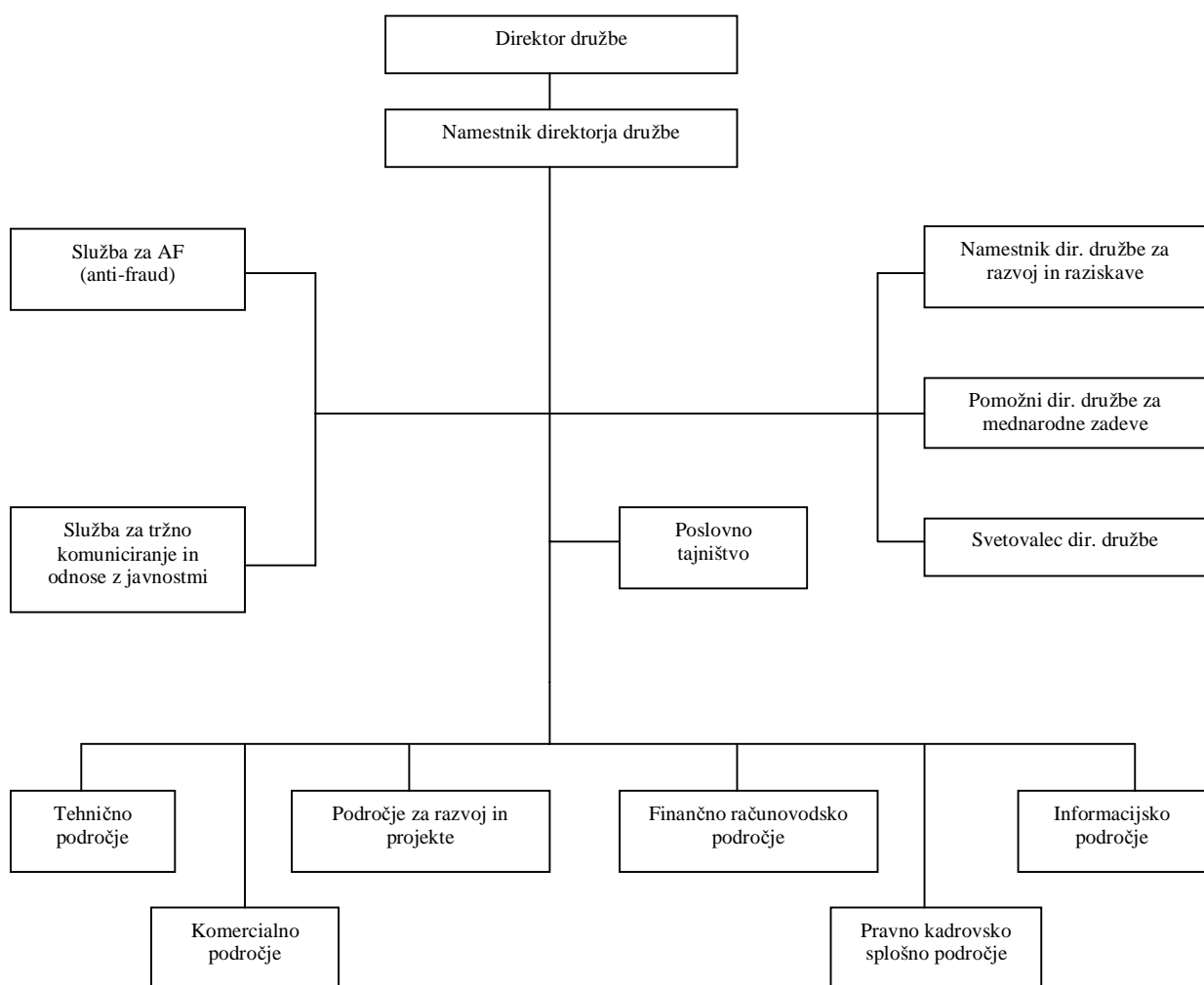
V Mobitelu načrtujejo nadaljni razvoj mobilne telefonije predvsem z domačimi sredstvi in domačim znanjem. Cilj je doseči in ohraniti tako stopnjo razvitosti mobilnih telekomunikacij pri nas, ki se lahko primerja z razvitostjo v drugih državah. Prizadevali si bodo za ohranjanje konkurenčnosti cen mobilnih priključkov in storitev ter nenehno izboljševanje kakovosti in širine ponudbe storitev. Uvedba paketno komutirane podatkovne zveze (angl. General Packet Radio Service ali GPRS) je uporabnikom v juniju 2000 zagotovila hitrejši prenos podatkov, predstavlja tudi pomemben korak na poti k univerzalnemu sistemu tretje generacije mobilne telefonije (univerzalni sistem mobilnih telekomunikacij, angl. Universal Mobile Telecommunications System ali UMTS). V začetku oktobra 2000 so podpisali pogodbo o postavitvi testnega sistema UMTS, na podlagi katerega bodo lahko še pred gradnjo pravega omrežja spoznali tehnične in komercialne možnosti novega omrežja. Uporabnikom bodo tako lahko po pridobitvi licence ponudili kakovostno in zmogljivo omrežje tretje generacije mobilne telefonije. Osrednja orientacijska točka ostaja, kot ves čas doslej, uporabnik - njegove želje in potrebe. Že z dosedanjimi akcijami so dokazali, da razumejo trg in njegove potenciale, za to pa si bodo prizadevali tudi v prihodnje (<http://www.mobitel.si/slo/mobitel/index.html>).

1.2. ORGANIZACIJSKA STRUKTURA DRUŽBE

V družbi Mobitel se opirajo na štabno-linijsko organizacijsko strukturo. Delo, ki zahteva visoko strokovno znanje in mnogo razmišljanja, je razdeljeno v štabne oddelke, ostalo, operativno delo pa je razdeljeno v poslovne funkcije. Taka struktura je primerna za hitro prilagajanje in spremenljive okoliščine poslovanja (Lipovec, 1987, str. 167).

V sliki 1 predstavljam organizacijsko strukturo družbe.

Slika 1: Organizacijska struktura družbe Mobitel, d.d..



Vir: Interno poročilo družbe Mobitel, 1999.

Družba Mobitel je doživela hiter razvoj. Od ustanovitve, ko je imela dvajset zaposlenih, pa do danes, ko je zaposlenih okoli šeststo ljudi, je organizacijska struktura doživela bliskovite spremembe. Razvoj te strukture je potekal nenačrtovano. Hierarhija ni stroga, večina

komunikacij temelji na spontanih odnosih. Informacijsko področje skrbi za računalniško mrežo družbe, nabavlja računalniško opremo, skrbi pa tudi za računalniško vodenje in tiskanje računov za naročnike (angl. billing). Tako bi to funkcijo lahko delno uvrstili med štabne enote. Področje za razvoj in projekte sodeluje tudi z zunanjimi partnerji, naročajo programsko opremo.

2. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

2.1. POJMOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Uspešnost poslovanja podjetja je odvisna predvsem od ravnateljevanja. Uspešno gospodarjenje podjetij pa je ključnega pomena v vsaki združbi. Pri vsaki odločitvi nastopa merilo izbire med možnostmi. Pri odločanju o celotnem poslovanju je to dobiček v primerjavi s sredstvi podjetja ali rentabilnost.

Smotrna človeška dejavnost pomeni, da bo človek izbral dobrine ali način njihovega pridobivanja tako, da bo s čim manj dela in s čim manj sredstvi zadovoljil svojo potrebo. Pri tem velja splošno gospodarsko načelo, ki usmerja človekovo gospodarsko dejavnost (načelo "minimax"): z danimi sredstvi doseči čimvečji učinek. S tem kriterijem merimo uspeh doseženega gospodarjenja. Pravimo mu tudi mera uspešnosti gospodarjenja. Izračunamo ga kot:

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

Mer učinkovitosti gospodarjenja je v teoriji in tudi praksi več. Ena izmed teh je produktivnost dela. Pojavila se je z razvojem naturalnega gospodarstva, ko so bili ljudje bolj učinkoviti, če so z enakim delom ali v enakem času proizvedli večjo količino proizvodov ali storitev. Definirana je kot:

$$\text{Produktivnost dela} = \frac{\text{količina uporabljenih vrednosti}}{\text{porabljen čas}}.$$

Ko se je v gospodarski proces poleg proizvodnje in potrošnje vključila še menjava (ko se je torej razvilo blagovno gospodarstvo) se kaže učinkovitost gospodarjenja takole:

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{\text{količina}}{\text{stroški}} .$$

V kapitalistični obliki gospodarjenja obstajajo lastniki sredstev in lastniki delovne sile. Kot lastnina podjetja se smatrajo sredstva. Lastniki sredstev so torej lastniki podjetja. Lastniki delovne sile prodajajo svoje delo lastnikom sredstev. Podjetje na osnovi ekonomskega načela želi ustvariti čim več, želi doseči vsaj enostavno, če že ne razširjeno reprodukcijo. To pa pomeni, da ustvari več, kot pa potroši, da ustvari novo vrednost. Kot mera učinkovitosti se v tem gospodarstvu pojavi profitna stopnja, stopnja dobička, rentabilnost ali donosnost (Pučko, Rozman, 1992, str. 247-251):

$$\text{Rentabilnost kapitala} = \frac{\text{dobiček}}{\text{kapital}} .$$

Teoretično pri opredeljevanju temeljnega cilja ni nobenega dvoma, v praksi pa so mnjenja, da obstajajo še drugi, širši cilji poslovanja.

Mnenje, da to 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 merila odločitve često 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 dolgoročnejsše uspešnosti v povezavi z okoljem in velikostjo podjetja. Nenazadnje imajo različne stranke (delničarji, posojilodajalci, dobavitelji, delavci, managerji...) svoje cilje.

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, 1993, str. 46-48).

V okviru podjetja so prisotne vse tri mere s tem da je npr. v kapitalističnem podjetju kot glavna mera učinkovitosti podjetja rentabilnost, medtem ko ostali dve izražata učinkovitost dela delov podjetij ali pa uspešnost v tehničnem smislu, in sta podrejeni.

V praksi podjetja pogosto izračunavajo rentabilnost sredstev (ROA), rentabilnost kapitala (ROE) in donosnost sredstev pri investicijah (ROI). Kazalnik ROA kaže, kako uspešno je bilo ravnateljstvo pri ravnateljstvu. Kaže, koliko čistega dobička oziroma čiste izgube je gospodarska družba ugotovila na vsakih sto tolarjev obstoječih sredstev, ne glede na to, kako so financirana. Družba posluje uspešneje, če je vrednost tega kazalnika čim večja.

Kazalnik ROI je podoben kazalniku ROA. Razlika je v tem, da ROI upošteva v števcu poleg dobička tudi amortizacijo, ki se lahko dolgoročno smatra kot notranji vir financiranja.

Kazalnik ROE je najbolj pomemben za lastnike kapitala, saj pojasnjuje, kako uspešno upravlja poslovodstvo s premoženjem lastnikov. Tudi tu pomeni, da je družba uspešnejša, če je vrednost tega kazalnika čim večja. Vendar pa višja vrednost kazalnika lahko pomeni tudi večje tveganje na račun velikega zadolževanja. Čisto donosnost kapitala je mogoče primerjati z zahtevano donosnostjo kapitala: če poslovodstvo ne zmore zagotavljati donosa, ki ga zahtevajo lastniki, potem ne uresničuje cilja lastnikov (Finančni podatki, URL: <http://www.gvestnik.si>).

2.2. RENTABILNOST

Preko DuPontovega sistema povezanih kazalcev vidimo, da je rentabilnost sredstev odvisna od ekonomičnosti in obračanja sredstev:

$$R = \frac{\text{dobiček}}{\text{sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} \cdot \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} \cdot \left(1 - \frac{1}{E}\right)$$

Če pa še izraz obračanja poslovnih sredstev razčlenimo takole:

$$\frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna poslovna sredstva}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}} \cdot \frac{\text{povprečno število zaposlenih}}{\text{povprečna poslovna sredstva}}$$

dobimo eksplicitno povezavo med rentabilnostjo, produktivnostjo dela, opremljenostjo dela s sredstvi ter ekonomičnostjo. Na ta način sta povezani obe osnovni meri učinkovitosti gospodarjenja, produktivnost in ekonomičnost. Tako vidimo, da večjo rentabilnost lahko dosežemo npr. z višanjem produktivnosti dela ali pa z večanjem ekonomičnosti, kar pomeni, da ustvarimo večji prihodek z enakimi sredstvi (Pučko, 1996, str. 98).

V tabeli 1 prikazujem rentabilnost poslovanja družbe Mobitel v letih 1998-2000.

Tabela 1: Rentabilnost poslovanja družbe Mobitel v letih 1998/2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------|
| Čisti dobiček | 4.032.745 | 3.203.187 | 4.894.287 | 79,4 | 152,8 |
| Amortizacija | 3.155.394 | 5.823.290 | 6.920.365 | 184,6 | 118,8 |
| Povprečna poslovna sredstva | 23.601.028 | 42.478.869 | 72.981.504 | 180,0 | 171,8 |
| Povprečni kapital | 7.970.329 | 12.052.231 | 23.877.917 | 151,2 | 198,1 |
| ROE v % | 50,60% | 26,58% | 20,49% | 52,5 | 74,1 |
| ROA v % | 17,09% | 7,54% | 6,71% | 46,8 | 87,5 |
| ROI v % | 30,46% | 21,25% | 16,18% | 68,9 | 76,2 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

Donosnost lastnega kapitala (Return On Equity) kot kazalca, ki je najbolj zanimiv za lastnike, je v letu 1998 znašala povprečno 50 %, kar pomeni, da je družba na vsak tolar povprečnega lastnega kapitala ustvarila 50 stotinov dobička. Leta 1999 se je ROE poslabšala za 24 odstotnih točk glede na leto 1998, kar je predvsem posledica večjega povečanja osnovnega kapitala. Leta 2000 glede na leto 1999 pa je padla še za 6,5 odstotne točke, zopet predvsem zaradi povečanja kapitala v obliki dokapitalizacije.

Donosnost sredstev (ROA) se je leta 1999 glede na leto 1998 zmanjšala za devet odstotnih točk na račun povečanja opredmetenih osnovnih sredstev. Leta 2000 je ROA znašala 6,71%, kar je skoraj za eno odstotno točko manj kot leto prej. Razlog za zmanjšanje je povečanje vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev. Merjen donos sredstev v vseh letih je bil majhen.

Močno zmanjševala pa se je tudi donosnost sredstev pri investicijah (ROI). V letu 1999 je glede na leto 1998 zmanjšala za dobrih devet odstotnih točk, leto kasneje pa še za pet odstotnih točk. Razlog za zmanjšanje je isti kot pri kazalcu ROA.

Za bolj podrobne razlage sprememb kazalcev je potrebna analiza prihodkov in odhodkov oziroma ekonomičnosti in obračanja sredstev. Obračanje sredstev predstavljam v tabeli 2.

Tabela 2: Obračanje vseh sredstev družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Prihodki | 23.295.381 | 39.507.208 | 49.206.766 | 169,6 | 124,6 |
| Povprečna sredstva | 23.601.028 | 42.478.869 | 72.981.504 | 174,4 | 170,3 |
| KOS | 98,7 | 93,0 | 67,4 | 94,2 | 72,5 |

Vir: Izkaz uspeha družbe in bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

Iz tabele je razvidno, da koeficient obračanja vseh sredstev (KOS) v obravnavanem obdobju pada. To pomeni, da se je donosnost sredstev (ROA) zmanjševala tudi zaradi zmanjševanja tega koeficienta.

3. ANALIZA SREDSTEV

Sredstva delimo na dve skupini: stalna in gibljiva. V prvo skupino spadajo osnovna sredstva ter dolgoročne finančne naložbe. Pod gibljiva sredstva štejemo: zaloge (materiala in trgovskega blaga), (dolgoročne in kratkoročne) terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve. Pri aktivnih časovnih razmejitev gre za vnaprej vračunanane stroške, ki dejansko še niso nastali. V obratna sredstva se potem šteje razlika med plačanimi in vračunanimi zneski, kadar so plačani zneski večji od vračunanih.

V opredelitvi sredstev se nahajajo trije ključni elementi za njihovo opredelitev:

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 (Hočevar, Igličar, 1995, str. 25)

V tabeli 3 sta predstavljena obseg in struktura sredstev družbe Mobitel, d.d. v letih 1998-2000.

Tabela 3: Obseg in struktura sredstev družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Sredstva skupaj | 30.960.621 | 100,00% | 53.997.118 | 100,00% | 91.965.890 | 100,00% | 174,4 | 170,3 |
| Stalna sredstva | 24.592.961 | 79,00% | 43.679.285 | 81,00% | 74.254.572 | 81,00% | 177,6 | 170,0 |
| Gibljava sredstva | 6.367.659 | 21,00% | 10.317.833 | 19,00% | 17.711.319 | 19,00% | 162,0 | 171,7 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Vsa sredstva skupaj (pa tudi stalna in gibljiva sredstva posamezno) so se od leta 1998-2000 stalno povečevala. Delež stalnih in gibljivih sredstev pa je znotraj leta ostal približno enak. Tako je bil delež stalnih sredstev v omenjenih letih okoli 80 odstoten, gibljivih pa temu ustrezno okoli 20 odstoten.

3.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

3.1.1 Obseg in struktura stalnih sredstev

Kot je razvidno iz tabele 3, predstavljajo stalna sredstva največji delež vseh sredstev. Opazen je porast deleža stalnih sredstev iz 79% leta 1998 na 81% leta 1999, oz. relativni porast 78%, to pa predvsem zaradi porasta opredmetenih osnovnih sredstev (nabavne vrednosti opreme (glej tudi tabelo 4)).

Med stalna sredstva oz. njihovo podskupino opredmetena osnovna sredstva spadajo v družbi Mobitel d.d.: nepremičnine, oprema, drobní inventar, sredstva v pripravi ter predujmi za osnovna sredstva.

V podskupino neopredmetena osnovna sredstva pa spadajo: dolgoročno vračunljivi stroški, materialne pravice, druga neopredmetena sredstva (npr. programska oprema), terjatve za predujme za vlaganja ter neopredmetena dolgoročna sredstva v pridobivanju.

Dolgoročne finančne naložbe so sestavljene iz naložb v domače delniške družbe, v delnice bank in naložbe v deleže v domača podjetja.

V tabeli 4 sta predstavljena obseg in struktura stalnih sredstev družbe Mobitel v letih 1998-2000.

Tabela 4: Obseg in struktura stalnih sredstev družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|---------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Stalna sredstva | 24.592.961 | 100,00% | 43.679.285 | 100,00% | 74.254.572 | 100,00% | 177,6 | 170,0 |
| Neopredmetena dolg. sredstva | 3.286.213 | 13,00% | 5.240.836 | 12,00% | 9.849.446 | 13,00% | 159,5 | 187,9 |
| Opredmetena osnovna sredstva | 21.111.152 | 86,00% | 38.121.191 | 87,00% | 63.871.292 | 86,00% | 180,6 | 167,5 |
| Dolgoročne finančne naložbe | 195.596 | 1,00% | 317.258 | 1,00% | 533.833 | 1,00% | 162,2 | 168,3 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Tu že spet vidimo relativno stalen delež posameznih skupin stalnih sredstev, če primerjam med leti. Vidna pa je tudi rast vseh teh skupin, primerjano med leti. Tako so iz leta 98' na leto 99' neopredmetena sredstva zrasla za 59,5 odstotka, leto kasneje pa za 88 odstotkov. V letu 2000 so v primerjavi z letom 1999 najbolj zrasla neopredmetena sredstva in sicer zaradi dolgoročno vračunljivih stroškov.

V analizo dolgoročnih finančnih naložb se podrobneje ne bom spuščal, ker predstavljajo dolgoročne finančne naložbe le slab odstotek vrednosti vseh sredstev (tabela 4). Naj omenim le razlog za njihovo rast: v glavnem zaradi povečanja naložb v delnice domačih delniških družb in naložb v delnice bank.

3.1.2. 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, kajti odpisanost je posledica politike amortiziranja teh sredstev, ki se ji ne posreči vedno uveljavljati popolne skladnosti z zastarevanjem osnovnih sredstev (Pučko, 1996, str. 31).

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

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

Njeno nasprotje je stopnja neodpisanosti in se jo izračuna kot:

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

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

V tabeli 5 prikazujem stopnji odpisanosti in neodpisanosti za leta 1998-2000.

Tabela 5: Stopnja odpisanosti in stopnja neodpisanosti osnovnih sredstev v podjetju Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------|---------|
| Nabavna vrednost | 32.495.318 | 58.090.036 | 96.793.988 | 178,8 | 166,6 |
| Popravljen vrednost | 8.097.952 | 14.728.008 | 23.073.250 | 181,9 | 156,7 |
| Sedanja vrednost | 24.397.366 | 43.362.028 | 73.720.738 | 177,7 | 170,0 |
| Stopnja odpisanosti OS (v%) | 24,92% | 25,35% | 23,84% | 101,7 | 94,0 |
| Stopnja neodpisanosti OS (v%) | 75,08% | 74,65% | 76,16% | 99,4 | 102,0 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Družba Mobitel d.d. je od leta 1998-2000 stalno nabavljala nova sredstva. S tem je rasla tudi popravljena vrednost. Stopnja odpisanosti je rahlo zanihala: leta 99 v primerjavi z letom 98 se je povečala za slaba dva odstotka, leta 2000 v primerjavi z letom prej pa je padla za šest odstotkov. To pomeni, da se je zastarelost sredstev družbe v letu 1999 nekoliko povečala, v letu 2000 pa že nekoliko zmanjšala.

3.1.3. Tehnična opremljenost dela

V okviru analiziranja osnovnih sredstev (lahko pa tudi v okviru analize zaposlenih) se pogosto izračunava kazalnik tehnične opremljenosti dela (T.O.D.). Ta je izračunan kot:

$$\text{T.O.D.} = \frac{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}{\text{število zaposlenih na določen dan}}$$

Pove nam, kolikšna sredstva odpadejo na delavca. Analitično bolj pravilen izračun tehnične opremljenosti dela bi bil tisti, ki ima v števcu nabavno vrednost delovnih priprav, saj so prav delovne priprave tiste, s katerimi podjetja neposredno ustvarjajo poslovne učinke. Za svoj izračun sem uporabil nabavno vrednost opreme.

V tabeli 6 je prikazan izračun tehnične opremljenosti dela družbe Mobitel za leta 1998-2000.

Tabela 6: Tehnična opremljenost dela družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|----------------------------------|---------------|----------------|----------------|--------------|-------------|
| NV opreme | 21.603.424 | 64.587.147 | 72.870.885 | 298,9 | 112,8 |
| Število zaposlenih na dan 31.12. | 294 | 453 | 541 | 154,1 | 119,4 |
| T.O.D. | 73.481 | 142.576 | 134.697 | 194,0 | 94,5 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Kot je razvidno iz tabele, je tehnična opremljenost dela skozi obravnavana leta nihala. Za 94 odstotni porast leta 1999 glede na leto 1998 je najbolj odgovorno povečanje nabavne vrednosti opreme. Konec leta 1998 so v družbi vpeljali predplačni sistem Mobi, kar je botrovalo k tolikšnemu povečanju vrednosti opreme. V letu 2000 se je sistem Mobi že dodobra oprijel in ni bilo več tolikšnega povečanja nabavne vrednosti opreme, pač pa se je število zaposlenih še povečalo, zato se je tehnična opremljenost dela rahlo zmanjšala, za 5,5%.

Obstaja visoka pozitivna povezava med višino tehnične opremljenosti dela in sodobnostjo tehnologije. Bolj sodobna tehnologija pomeni višjo stopnjo stopnjo mehanizacije proizvodnega procesa, kar pa bistveno skrajšuje delovni čas na enoto storitve in s tem povečuje produktivnost dela. Iz tega tudi sledi visoka povezanost med tehnično opremljenostjo dela in produktivnostjo (Stepko, 1989, str. 32).

3.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

Gibljava sredstva so sestavljena iz obratnih sredstev in kratkoročnih finančnih naložb. Obratna sredstva sestavljajo zaloge, terjatve, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve. V tabeli 7 prikazujem obseg in strukturo gibljivih sredstev družbe Mobitel, d.d. v letih 1998-2000.

Tabela 7: Obseg in struktura gibljevih sredstev družbe Mobitel, d.d. v letih 1998-2000 v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------------------|------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Gibljava sredstva | 6.367.659 | 100,00% | 10.317.833 | 100,00% | 17.711.319 | 100,00% | 162,0 | 172,0 |
| Zaloge | 944.611 | 14,83% | 2.161.245 | 20,95% | 2.643.692 | 14,93% | 229,0 | 122,0 |
| Kratkoročne terjatve iz poslovanja | 3.394.870 | 53,31% | 7.835.860 | 75,94% | 13.809.229 | 77,97% | 231,0 | 176,0 |
| Kratkoročne finančne naložbe | 1.387.535 | 21,79% | 0 | 0,00% | 1.000.000 | 5,65% | - | - |
| Denarna sredstva | 210.711 | 3,31% | 164.845 | 1,60% | 122.770 | 0,69% | 78,0 | 74,0 |
| Aktivne časovne razmejitve | 429.932 | 6,75% | 155.883 | 1,51% | 135.628 | 0,77% | 36,0 | 87,0 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Kratkoročne terjatve predstavljajo največji delež med gibljivimi sredstvi. S tem razumemo pravice, ki so se pojavile na podlagi dostavljenih poslovnih učinkov ali izplačil, za kar še ni bila sprejeta protivrednost, kakor tudi v zvezi s preveč plačanimi obveznostmi. Pojavljajo se v zvezi s prodajo, danimi predujmi in na druge načine. V podjetju Mobitel imajo pod kratkoročne terjatve zavedene naslednje konte: kratkoročne terjatve do kupcev, kratkoročne terjatve iz poslovanja za tuj račun, dani predujmi in varščine, kratkoročne terjatve iz financiranja ter druge kratkoročne terjatve.

Leta 2000 so predstavljale 78 odstotkov gibljevih sredstev in so se povečale za 76 odstotkov glede na leto prej. Opazen pa je tudi skok iz leta 1998 na leto 1999, kar za 131 odstotkov. Povečal se je tudi čas obračanja terjatev v denar. Razlogi za povečanje terjatev so predvsem v hitri rasti novih uporabnikov storitev družbe in podaljšanju plačilnih rokov, ki jih je družba Mobitel ponudila svojim kupcem. To je bila torej načrtovana politika družbe in razlogov za skrb ni.

3.3. OBRAČANJE OBRATNIH SREDSTEV

Bilanca finančnih tokov kaže stanje financiranja podjetja v določenem trenutku in sicer tako, da pove, kako in v kakšnih oblikah so sredstva podjetja naložena in kako so financirana. Prikaže povezave podjetja z njegovim okoljem in tudi vpliv okolja na strukturo financiranja. Med kazalce za podrobnejše analiziranje finančnih tokov spadajo med drugim naslednji kazalniki obračanja (Bergant, 1995, str. 98):

3.3.1. Obračanje zalog

V tabeli 8 je prikazan koeficient obračanja zalog ter trajanja obrata zalog za leta 1998-2000.

Tabela 8: Izračun koeficienta obračanja zalog ter trajanja obrata zalog za leta 1998-2000, v 1000 SIT in v dnevih.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 oz. razlika | I 00/99 oz. razlika |
|---|-------------|-------------|-------------|------------------------|------------------------|
| Prihodki od prodaje | 22.821.921 | 37.336.584 | 47.700.849 | 163,6 | 127,8 |
| Povprečno stanje zalog | 1.025.139 | 1.552.928 | 2.402.468 | 151,5 | 154,7 |
| Koeficient obračanja zalog | 22,3 | 24,0 | 19,9 | 109,1 | 83,3 |
| Trajanje obrata zalog (v dnevih) | 16 | 15 | 18 | -1 | 3 |

Vir: Izkaz uspeha družbe in bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

V letu 1999 se je koeficient obračanja zalog povečal za dobrih devet odstotkov glede na leto prej, s tem pa se je zmanjšalo trajanje obrata zalog za en dan. Eden izmed razlogov za zmanjšanje je nedvomno večji obseg poslovanja, predvsem zaradi vpeljave sistema Mobi.

Koeficient obračanja zalog se je v letu 2000 zmanjšal, kar pomeni, da so se povečali dnevi vezave zalog. Zaloge so se v letu 2000 obrnile približno dvajsetkrat (17% manj kot v letu prej), zato so bile povprečno tri dni dlje v skladišču.

3.3.2. Obračanje terjatev do kupcev

V tabeli 9 je predstavljeno obračanje terjatev ter trajanja obrata terjatev za leta 1998-2000.

Tabela 9: Izračun obračanja terjatev ter trajanja obrata terjatev za leta 1998-2000, v 1000 SIT in v dnevih.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | 199/98 oz. razlika | 100/99 oz. razlika |
|--|--------------|-------------|-------------|--------------------|--------------------|
| Prihodki od prodaje | 22.821.921 | 37.336.584 | 47.700.849 | 163,6 | 127,8 |
| Povprečno stanje terjatev do kupcev | 1.706.996 | 4.033.644 | 8.081.607 | 236,3 | 200,3 |
| Koeficient obračanja terjatev do kupcev | 13,37 | 9,26 | 5,90 | 69,2 | 63,7 |
| Trajanje obrata terjatev (v dnevih) | 27 | 39 | 61 | 12 | 22 |

Vir: Izkaz uspeha družbe in bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

V obravnavanih letih je koeficient obračanja terjatev do kupcev stalno padal, trajanje obrata terjatev pa temu ustrezno naraščal. Kot že rečeno, je tu v glavnem razlog v podaljšanju plačilnih rokov, ki jih je družba uvedla leta 1999.

4. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

V poslovnem sistemu je poslovni izid v glavnem 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.

4.1. ANALIZA PRIHODKOV

Redni prihodki so prodajna vrednost v obračunskem obdobju prodanih poslovnih učinkov, to je proizvodov, storitev in trgovskega blaga. Obstajata dve podskupini rednih prihodkov: prihodki od prodaje in prihodki iz financiranja.

Prihodki od prodaje so preprosto zmnožek prodanih količin s prodajnimi cenami. Storitveni poslovni sistemi (kot je npr. družba Mobitel) praviloma prodajajo storitve, lahko pa tudi material. Prihodki od prodaje so opredeljeni z doseženimi prodajnimi vrednostmi, ki so že

zmanjšane za popuste in so razvidni iz računov, niso pa zmanjšane za kasneje dane popuste. Kot dopolnilo siceršnjega zneska prihodkov od prodaje je treba obravnavati tudi pomoči (subvencije), podpore (dotacije), povračila (regrese) in nadomestila (kompenzacije).

Prihodki od financiranja so prav tako nekakšen zmnožek danih naložb kot neke vrste storitev in njihove cene, ki je v primeru danih posojil in kreditov vnaprej podana z obrestno mero. Vrste finančnih prihodkov: prihodki od prejetih udeležb v poslovnem izidu (npr. prejete dividende v zvezi z odkupljenimi delnicami drugih poslovnih sistemov; prihodki od prejetih obresti; drugi prihodki iz financiranja (npr. revalorizacijski presežki) (Turk, 1990, str. 170).

Izredne prihodke delimo na prihodke zaradi povečanja sredstev in prihodke zaradi zmanjšanja obveznosti do virov sredstev. Izredni prihodki so sestavljeni iz neobičajnih postavk in postavk iz preteklih obračunskih obdobj. Pri vključevanju izrednih prihodkov in izrednih odhodkov v analizo uspešnosti poslovanja je potrebna previdnost. Te postavke namreč ne pomenijo redne poslovne dejavnosti, ni pa tudi mogoče dovolj natančno oceniti njihovega obsega v prihodnosti (URL: <http://www.gvestnik.si>).

Obseg in strukturo prihodkov družbe Mobitel v letih 1998-2000 predstavljam v tabeli 10.

Tabela 10: Obseg in struktura prihodkov družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|--|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|---------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Kosmati donos iz poslovanja | 22.821.922 | 98,00% | 37.336.583 | 95,00% | 47.700.849 | 97,00% | 163,6 | 127,8 |
| Čisti prihodki iz prodaje storitev | 20.606.608 | 88,00% | 31.571.335 | 80,00% | 42.658.011 | 87,00% | 153,2 | 135,1 |
| GSM | 17.283.826 | 74,00% | 29.132.690 | 74,00% | 41.801.094 | 85,00% | 168,6 | 143,5 |
| NMT | 3.322.782 | 14,00% | 2.438.645 | 6,00% | 856.917 | 2,00% | 73,4 | 35,1 |
| Čisti prihodki iz prodaje blaga in materiala | 2.215.314 | 10,00% | 5.765.248 | 15,00% | 5.042.838 | 10,00% | 260,2 | 87,5 |
| Prihodki od financiranja | 409.532 | 2,00% | 905.582 | 2,00% | 812.532 | 2,00% | 221,1 | 89,7 |
| Obresti | 147.595 | 1,00% | 89.439 | 0,23% | 391.730 | 1,00% | 60,6 | 438,0 |
| Tečajne razlike | 80.332 | 0,34% | 314.511 | 1,00% | 393.627 | 1,00% | 391,5 | 125,2 |
| Ostalo | 181.605 | 1,00% | 501.632 | 1,00% | 27.175 | 0,06% | 276,2 | 5,4 |
| Izredni prihodki | 63.927 | 0,27% | 1.265.043 | 3,00% | 693.385 | 1,00% | 1978,9 | 54,8 |
| Prihodki iz prejšnjih let | 7.062 | 0,03% | 725.863 | 2,00% | 22.797 | 0,05% | 10278,4 | 3,1 |
| Dobiček od prodaje OS | 3.370 | 0,01% | 3.666 | 0,01% | 3.188 | 0,01% | 108,8 | 87,0 |
| Drugi izredni prihodki | 53.495 | 0,23% | 535.514 | 1,00% | 667.400 | 1,00% | 1001,1 | 124,6 |
| Celotni prihodki | 23.295.381 | 100,00% | 39.507.208 | 100,00% | 49.206.766 | 100,00% | 169,6 | 124,6 |

Vir: Izkaz uspeha družbe Mobitel za leta 1998-2000.

Poslovni prihodki družbe zajemajo daleč največji delež med vsemi prihodki. Leta 1999 so se v primerjavi z letom 1998 povečali za 64 %, predvsem na račun čistih prihodkov iz prodaje storitev za GSM. Te storitve vključujejo naročnine, pogovore, SMS-e, roaming. Opazen je padec prihodkov iz prodaje storitev za NMT, kar je posledica tega, da je omrežje v izteku svoje življenjske dobe. V letu 2000 se glede na leto 1999 dogajajo podobne stvari kar se tiče prihodkov iz prodaje GSM in NMT storitev. V letu 1999 so se glede na leto 1998 za 160 % povečali tudi prihodki iz prodaje blaga in materiala (predvsem prodaja GSM aparatov).

Prihodki iz financiranja so se povečali za 121% v letu 1999 glede na leto 1998. V letu 2000 pa so se prihodki iz financiranja zmanjšali za 10% glede na leto prej. Pri prihodkih iz financiranja imajo največji vpliv pozitivne tečajne razlike. Te so nastale predvsem zaradi poslovanja s Hrvaško. Pogovori Mobitelovih naročnikov iz tujine se obračunavajo namreč v kunah (ali markah). S postavko obresti so mišljene predvsem zamudne obresti pri izterjavi računov in do partnerske družbe. V tem primeru je partnerska družba Telekom Slovenije. Zaračunavajo se klici

iz fiksnega v mobilno omrežje. Družba Telekom mora plačati družbi Mobitel za uporabo omrežja in tako se zaračunavajo zamudne obresti iz tega naslova. V postavki 'ostalo' je viden precejšen padec leta 2000 glede na leto 1999 (95%), to pa zaradi tega, ker so imeli do leta 1999 revalorizacijski presežek, leta 2000 pa že revalorizacijski primankljaj. Ta postavka pa je imela največji delež v postavki 'ostalo'.

Za skokovit porast izrednih prihodkov leta 1999 glede na leto 1998 so zaslužni prihodki iz prejšnjih let. Ti so nastali predvsem zaradi nepravčasno poravnanih računov naročnikov in partnerske družbe. Za 901 odstoten porast 'drugih izrednih prihodkov' je kriva odprava dolgoročnih rezervacij. Sicer pa so v letu 2000 izredni prihodki že začeli padati. Imajo tudi najmanjši relativni delež med vsemi prihodki.

Celotni prihodki pa so se iz leta v leto povečevali (za 70 % leta 1999 glede na 1998 in za 25% leta 2000 glede na leto prej), kar je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja družbe. Leto 1999 je bilo vidno bolj uspešno predvsem zaradi tega, ker se je v tem letu na prihodkih zelo poznala uspešnost uvedbe predplačilnega sistema Mobi.

Empirične raziskave kažejo, da je produktivnost dela sorazmerna tehnični opremljenosti dela. Produktivnost opredeljujemo na splošno kot odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. Največkrat ugotavljamo samo produktivnost dela, ker je delo najaktivnejša poslovna prvina (Pučko, 1996, str. 102). V tem primeru opredeljujemo kazalec produktivnosti takole:

$$\text{količnik produktivnosti dela} = \frac{\text{pridobljena količina proizvodov}}{\text{porabljena količina dela}}.$$

Problem nastane, ko ima podjetje heterogen poslovni program in družba Mobitel ga ima. Prodaja namreč tako storitve kot tudi blago in material. Zato sem se odločil, da oboje prevedem na skupni imenovalec preko prodajne vrednosti obeh postavk, torej bom v števcu kazalnika uporabil poslovne prihodke. Za imenovalec pa sem uporabil število vseh zaposlenih po letih. Analitično bolj pravilna bi bila uporaba števila delavcev neposredno v proizvodnji. Ker pa se družba Mobitel ukvarja s storitvami, je težko ugotoviti, kdo je neposredno odgovoren za nastanek storitve. Izračun kazalnika predstavljam v tabeli 11.

Tabela 11: Produktivnost dela družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------|---------|
| Poslovni prihodki | 22.821.921 | 37.336.584 | 50.656.259 | 163,6 | 135,7 |
| Število zaposlenih | 294 | 453 | 541 | 154,1 | 119,4 |
| Produktivnost dela | 77.626 | 82.421 | 93.635 | 106,2 | 113,6 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Leta 1998 je družba Mobitel ustvarila 77.625.580 SIT na zaposlenega, kar se je v nadaljevanju povečevalo: leta 1999 je ustvarila 82.420.715 SIT, leta 2000 pa že 93.634.491 SIT na zaposlenega. Produktivnost dela se je tako iz leta v leto povečevala. Prvi dve leti se je povečevala predvsem zaradi tehnične opremljenosti dela, v letu 2000 pa se je povečala predvsem zaradi drugih dejavnikov (organizacijskih, človeških, naravnih ali družbenih).

Ko uporabljamo vrednostni izraz proizvodnje, se pojavljata dva problema. Prvič, cene prihajajo razmeroma redko v poštev in v večini primerov je treba uporabiti dodane vrednosti proizvodov (storitev). Drugič, cene in dodane vrednosti se v času spreminjajo. Izračun produktivnosti je treba nato izvesti z uporabo stalnih dodanih vrednosti, še vedno pa ostane vprašanje sprememb v relativnih cenah (Bešter, Bregar, 1992, str. 105).

4.2. ANALIZA ODHODKOV

Redni odhodki se navezujejo na stroške in nabavne vrednosti v obračunskem obdobju prodanih poslovnih učinkov. So poslovni stroški, nastali v obračunskem obdobju, popravljeni za spremembo stroškov, ki se zadržujejo v zalogah nedokončane proizvodnje in proizvodov oziroma storitev. Izredni odhodki zrcalijo razne druge vplive na poslovni izid. Redni odhodki so nasprotje rednih prihodkov in skupaj z njimi ustvarjajo poslovni izid normalne poslovne dejavnosti. Pri storitvenih sistemih so vsi stroški povezani z opravljenimi in hkrati prodanimi storitvami (dr. Ivan Turk, 1990, str. 178). V tabeli 12 predstavljam obseg in strukturo odhodkov družbe Mobitel v letih 1998-2000.

Tabela 12: Obseg in struktura odhodkov družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|----------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Odhodki poslovanja | 18.030.419 | 94,00% | 34.912.835 | 96,00% | 40.273.781 | 91,00% | 193,6 | 115,4 |
| Nabavna vrednost prodanega blaga | 4.339.059 | 23,00% | 12.002.769 | 33,00% | 9.694.343 | 22,00% | 276,6 | 80,8 |
| Stroški materiala | 593.729 | 3,00% | 1.785.659 | 5,00% | 2.082.257 | 5,00% | 300,8 | 116,6 |
| Stroški storitev | 7.366.613 | 38,00% | 12.774.914 | 35,00% | 17.928.161 | 40,00% | 173,4 | 140,3 |
| Stroški dela | 1.297.336 | 7,00% | 1.914.938 | 5,00% | 2.729.577 | 6,00% | 147,6 | 142,5 |
| Amortizacija | 3.155.394 | 16,00% | 5.823.290 | 16,00% | 6.920.365 | 16,00% | 184,6 | 118,8 |
| Odpisi obratnih sredstev | 982.716 | 5,00% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0,0 | - |
| Drugi odhodki poslovanja | 295.572 | 2,00% | 611.265 | 2,00% | 919.078 | 2,00% | 206,8 | 150,4 |
| | | | | | | | | |
| Odhodki financiranja | 948.053 | 5,00% | 1.184.485 | 3,00% | 3.880.301 | 9,00% | 124,9 | 327,6 |
| Obresti | 604.641 | 3,00% | 980.716 | 3,00% | 2.121.675 | 5,00% | 162,2 | 216,3 |
| Tečajne razlike | 343.412 | 2,00% | 203.769 | 1,00% | 1.024.988 | 2,00% | 59,3 | 503,0 |
| Ostalo | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 733.638 | 2,00% | - | - |
| | | | | | | | | |
| Izredni odhodki | 284.164 | 1,00% | 206.700 | 1,00% | 158.397 | 0,36% | 72,7 | 76,6 |
| Odhodki iz prejšnjih obdobj | 238.266 | 1,00% | 103.936 | 0,29% | 124.322 | 0,28% | 43,6 | 119,6 |
| Odpis osnovnih sredstev | 30.873 | 0,16% | 21.501 | 0,06% | 14.433 | 0,03% | 69,6 | 67,1 |
| Drugi izredni odhodki | 15.025 | 0,08% | 81.263 | 0,22% | 19.642 | 0,04% | 540,9 | 24,2 |
| | | | | | | | | |
| Celotni odhodki | 19.262.636 | 100,00% | 36.304.020 | 100,00% | 44.312.479 | 100,00% | 188,5 | 122,1 |

Vir: Izkaz uspeha družbe Mobitel za leta 1998-2000.

Iz tabele je razvidno, da odhodki poslovanja zavzemajo največji delež med vsemi odhodki: leta 1998 je bil ta delež 94%, leta 1999 96% in leta 2000 91%. Največji delež med njimi predstavljajo stroški storitev in nabavna vrednost prodanega blaga. Prodano blago pomeni predvsem prodane GSM aparate, nekaj pa tudi majice, skiroji, itd.. Tudi tu je vidna posledica vpeljave predplačilnega sistema Mobi, predvsem primerjava med leti 1999 in 1998, ko se je ta postavka povečala za 177%. Če primerjam čiste prihodke iz prodaje blaga iz tabele 10 in nabavno vrednost prodanega blaga, ugotovim, da je razlika negativna. To pomeni, da ima družba Mobitel več stroškov z aparati, kot pa zanje dobi. Vendar v tem primeru prodaja aparatov ni primarna dejavnost. Tu gre za pospeševanje prodaje, za pridobivanje novih uporabnikov in sicer s takšnimi akcijami kot je bila npr. akcija Audiovox GDX300 za 2 slovenska tolarja.

S stroški storitev so mišljeni predvsem stroški zakupa vodov mobilnega omrežja in pa medmrežno povezovanje. Slednje pomeni plačevanje računov partnerski družbi Telekom Slovenije in sicer, ko uporabniki GSM storitev kličejo v omrežje fiksne telefonije.

Delež amortizacije med poslovnimi odhodki je stabilen in znaša okoli 16%. Povečevala se je iz leta v leto zaradi povečevanja vrednosti osnovnih sredstev. Poslovni odhodki so se iz leta v leto povečevali: leta 1999 so se povečali za 94% glede na 1998 in leta 2000 za 15% glede na 1999.

Odhodki financiranja so se prav tako povečevali. Leta 1999 so se povečali za 25% glede na 1998, predvsem zaradi 62%-nega povečanja plačanih obresti, ki so najbolj posledica najetih posojil pri tujih bankah. Nastala so predvsem zaradi nakupa koncesnin. Naslednje leto pa so se finančni prihodki povečali kar za 228%, najbolj zaradi 116 odstotnega povečanja plačanih obresti in 403 odstotnega povečanja negativnih tečajnih razlik. Kljub temu, da je v vseh obravnavanih letih družba zabeležila pozitivne tečajne razlike, je zabeležila tudi negativne. Kot že rečeno, se tečajne razlike oblikujejo predvsem zaradi poslovanja s Hrvaško in sicer v poletnih mesecih, ko ljudje hodijo na dopust. Med ostalimi odhodki se v letu 2000 pokaže revalorizacijski primankljaj.

Izredni odhodki pa so predstavljali najmanjši delež med vsemi odhodki, okoli odstotek v letih 1998 in 1999, v letu 2000 pa le še dobro tretjino odstotka. Izredni prihodki so se zmanjševali v obravnavanih letih – za 27% v letu 1999 glede na leto prej ter za 23% v letu 2000 glede na 1999.

Celotni odhodki so se v obravnavanih letih povečevali, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja.

4.3. ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

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, 1995b, str. 76).

Poslovni izid družbe Mobitel bom prikazal po nemškem načinu v tabeli 13.

Tabela 13: Poslovni izid družbe Mobitel v letih 1998-2000 v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------|--------------|
| Kosmati donos iz poslovanja | 22.821.922 | 37.336.583 | 47.700.849 | 163,6 | 127,8 |
| Odhodki poslovanja | 18.030.419 | 34.912.835 | 40.273.781 | 193,6 | 115,4 |
| Dobiček iz poslovanja | 4.791.503 | 2.423.748 | 7.427.068 | 50,6 | 306,4 |
| Prihodki od financiranja | 409.532 | 905.582 | 812.532 | 221,1 | 89,7 |
| Odhodki financiranja | 948.053 | 1.184.485 | 3.880.301 | 124,9 | 327,6 |
| Dobiček iz rednega delovanja | 4.252.982 | 2.144.845 | 4.359.299 | 50,4 | 203,2 |
| Izredni prihodki | 63.927 | 1.265.043 | 693.385 | 1978,9 | 54,8 |
| Izredni odhodki | 284.164 | 206.700 | 158.397 | 72,7 | 76,6 |
| Celotni dobiček | 4.032.745 | 3.203.188 | 4.894.287 | 79,4 | 152,8 |
| Davek iz dobička | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Čisti dobiček | 4.032.745 | 3.203.188 | 4.894.287 | 79,4 | 152,8 |

Vir: Izkaz uspeha družbe Mobitel za leta 1998-2000.

Družba je vsa obravnavana leta zaključevala s pozitivnim poslovnim izidom. Leta 1999 se je dobiček v primerjavi z letom 1998 zmanjšal za 21%. 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 116%. V letu 2000 pa se je dobiček glede na leto 1999 povečal za 53%. Vzrok temu je večje povečanje poslovnih prihodkov kot pa poslovnih odhodkov. Tudi dobiček iz rednega delovanja se je povečal, in sicer za 103 % glede na leto 1999, kar pomeni izboljšanje poslovanja družbe, tudi glede na leto 1998. Davek iz dobička je v vseh letih enak nič kot posledica davčne olajšave v višini 40 % od novih investicij tekočega leta.

4.4. ANALIZA EKONOMIČNOSTI

V zvezi z ocenjevanjem poslovnega rezultata je koristen izračun kazalca celotne gospodarnosti oziroma ekonomičnosti. Ekonomičnost predstavlja količnik med prihodki in odhodki. S tem uspeh podjetja prikažemo na relativen način in upoštevamo relativno velikost podjetja (Rozman, 1995b, str. 76).

V osnovi se kazalec ekonomičnosti razume kot primerjavo količine proizvodov s potrošenimi vsemi proizvodnimi tvorci (delo, delovna sredstva, delovni predmeti in tuje storitve). Stroški proizvodnih tvorcev so izraženi enotno, zato z njihovo primerljivostjo ni problemov. Drugače pa je s števcem. Podjetja proizvajajo različne proizvode in te moramo združiti v enem izrazu (Pučko, Rozman, 1992, str. 277).

Pri izračunu ekonomičnosti sem upošteval vrednostni izraz količine proizvodov. Tak način ugotavljanja ekonomičnosti je pogost, prav tako pa so ti podatki brez težav na razpolago v bilanci uspeha. Torej sem računal ekonomičnost kot:

$$E1 = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} \quad \text{in} \quad E2 = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}}$$

Izračun ekonomičnosti predstavljam v tabeli 14.

Tabela 14: Izračun ekonomičnosti družbe Mobitel za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|
| Prihodki | | | | | |
| iz poslovanja | 22.821.921 | 37.336.584 | 47.700.849 | 163,6 | 127,8 |
| financiranja | 409.533 | 905.582 | 812.532 | 221,1 | 89,7 |
| izredni | 63.928 | 1.265.043 | 693.385 | 1978,9 | 54,8 |
| Skupaj prihodki | 23.295.381 | 39.507.209 | 49.206.766 | 169,6 | 124,6 |
| Odhodki | | | | | |
| iz poslovanja | 18.030.419 | 34.912.835 | 40.273.780 | 193,6 | 115,4 |
| financiranja | 948.053 | 1.184.486 | 3.880.302 | 124,9 | 327,6 |
| izredni | 284.164 | 206.701 | 158.397 | 72,7 | 76,6 |
| Skupaj odhodki | 19.262.636 | 36.304.021 | 44.312.479 | 188,5 | 122,1 |
| E1 | 1,21 | 1,09 | 1,11 | 90,0 | 102,0 |
| E2 | 1,27 | 1,07 | 1,18 | 84,3 | 110,3 |

Vir: Izkaz uspeha družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000, lasten izračun.

Kazalec ekonomičnosti E2 je med leti precej nihal. Najprej se je v letu 1999 glede na 1998 zmanjšal za slabih 16%, predvsem zaradi povečanja nabavne vrednosti prodanega blaga in stroškov storitev. Leto kasneje pa se je ta kazalec že povečal za 10% glede na leto 1999, ker so se povečali prihodki iz poslovanja in med njimi najbolj prihodki iz storitev za GSM.

Vrednost kazalca ekonomičnosti E1 je bila vedno nad ena, kar pomeni, da je družba kot celota gospodarila dobro. Indeks spremembe 99/98 kaže deset odstotni padec vrednosti ekonomičnosti, kar je posledica že prej omenjenega povečanja odhodkov. V letu 2000 se je ekonomičnost glede na leto 1999 rahlo povečala, in sicer za dva odstotka, predvsem zaradi povečanja čistih prihodkov iz prodaje. Iz povedanega sledi, da je v letu 1999 ekonomičnost poslabšala

rentabilnost poslovanja iz leta 1998, v letu 2000 glede na leto 1999 pa je ekonomičnost pripomogla k izboljšanju rentabilnosti. Ker se je rentabilnost v letu 2000 glede na leto 1999 poslabšala to pomeni, da so nanjo vplivali drugi delni kazalci uspešnosti.

5. ANALIZA FINANCIRANJA

Pri opredelitvi nalog informacijskega sistema za potrebe financiranja obstaja dejstvo, da se v vrednostno izkazanih podatkih in informacijah zrcalijo rezultati tudi vseh ostalih temeljnih poslovnih funkcij oziroma podjetja kot celote. Tako so cilji finančne funkcije neposredno povezani s cilji celotnega podjetja. Številne finančne informacije so relevantne tudi za ravnalni sistem podjetja kot celote. Prav tako pa so relevantne tudi za poslovodsko ravnalni del finančne funkcije, ker se mora ta odločati tako, da bo izvajalni del lahko deloval v smislu ostvarjanja temeljnega finančnega cilja podjetja, to je trajne plačilne sposobnosti. S tem pa morajo finančni delavci prevzeti svoj del odgovornosti za slabšanje (ali izboljšanje) finančnega položaja podjetja (Bergant, 1993, str. 20).

Temeljni cilj podjetja je njegova dolgoročna rast ob optimalnem zadovoljevanju interesov lastnikov (maksimiranje tržne vrednosti enote navadnega lastniškega kapitala), pri čemer pa morajo slednji upoštevati tudi zadovoljivo doseganje ciljev ostalih interesnih skupin v podjetju (poslovodstvo, delavci, upniki, država).

Posredni cilj finančne funkcije je istoveten s temeljnim ciljem podjetja, njegovo uresničevanje pa podpira z uresničevanjem svojih neposrednih ciljev, med katerimi je najpomembnejši zagotavljanje trajne plačilne sposobnosti.

Dolgoročno gledano so naloge finančne funkcije: priskrba sredstev (z zmanjševanjem sredstev ali s povečevanjem obveznosti do virov sredstev), uporaba sredstev (z investiranjem ali z zmanjšanjem obveznosti do virov sredstev), vračanje sredstev, preoblikovanje obveznosti do virov sredstev (optimizacija finančne konstitucije) (Bergant, 1993, str. 19).

Naloga financiranja je v skrbi, da so zmeraj na voljo denarna sredstva v tolikšnem znesku, kot tedaj znašajo zapadle obveznosti. Če bi bila na voljo v precej večjem znesku, bi zmanjševala gospodarnost in donosnost, ki bi jo podjetja sicer lahko dosegala: Gospodarnost bi zmanjševala

zaradi nepridobljenih potencialnih obresti od presežka denarnih sredstev, donosnost pa ker ta presežek ne bi v ničemer pripomogel k boljšemu poslovnemu izidu (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 1994, str 270).

Plačilna sposobnost podjetja pomeni poravnavo obveznosti ob njihovi zapadlosti. Podjetje mora razpolagati na kratki in na dolgi rok z ustreznimi likvidnimi sredstvi (spremenljivost premoženja v denar). Temeljni cilj finančne funkcije je zagotavljanje dolgoročnega finančnega ravnotežja. Finančni položaj je stanje podjetja v danem trenutku, gledano z vidika ostvarjanja finančnih ciljev podjetja (ali se podjetje približuje ali oddaljuje svojemu temeljnemu cilju).

Financiranje je lahko aktivno (spreminjanje sredstev) ali pasivno (spreminjanje obveznosti do virov sredstev) (Pučko, 1996, str.81)

V teoriji obstajajo temeljni vidiki zadolženosti podjetja. To so:

1. Plačilna sposobnost.

Vpliv zadolženosti na plačilno sposobnost podjetja lahko preučujemo kot vpliv na tekočo plačilno sposobnost, pri čemer usklajujemo izdatke s prejemki.

Lahko pa vpliv zadolženosti na plačilno sposobnost podjetja preučujemo kot vpliv na dolgoročno plačilno sposobnost. Pri tem težimo k povečanju finančne moči in usklajenemu razmerju med sredstvi in njihovimi viri, kar prispeva k lažjemu reševanju problemov tekoče plačilne sposobnosti.

2. Samostojnost podjetja.

Upniki podjetju, ki brez problemov vzdržuje plačilno sposobnost, bolj zagreto in »neprijetno« posegajo v poslovno odločanje.

3. Boniteta podjetja.

Pojmujemo jo kot zbir vseh tveganj, ki jim je podjetje izpostavljeno. Nedvomno namreč drži, da se z večanjem zadolženosti še hitreje veča tveganje na vseh področjih. Visoko zadolženo podjetje je huje izpostavljeno tveganjem predvsem zaradi:

- manjših likvidnostnih rezerv,
- težjega obvladovanja tveganja, ki zahteva dodatne stroške in znanje,
- večje teže posameznega negativnega vpliva,

- multiplikacijskega učinka enega negativnega vpliva na druge,
- povečevanje verjetnosti nastanka negativnih vplivov (Bergant, 1993, str. 96).

Bilanca stanja je računovodski izkaz, ki predstavlja finančni položaj podjetja na določen dan v preteklosti. Prikazuje, kaj podjetje ima, koliko in komu dolguje ter kakšen je lastniški kapital. Mora zagotoviti informacije o ohranjanju realne vrednosti kapitala, da bi s tem olajšala odločitve obstoječih in možnih vlagateljev v podjetje in drugih interesentov.

Bilanca stanja sredstev in virov sredstev je izhodiščna dokumentacija za opazovanje financiranja v podjetju. Bilanca premoženja zagotavlja formalno ravnovesje med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev. Znotraj tega ravnovesja pa gre lahko za pomembna neravnovesja. Opazovanje financiranja je osredinjeno predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 1996, str. 81).

5.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Če nam sredstva podjetja dajejo odgovor na vprašanje 'kaj podjetje ima?', nam viri sredstev povedo 'od kod smo to vzeli?'. Obveznosti do virov sredstev predstavljajo kapital, dolgoročne rezervacije, dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja, kratkoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja in pasivne časovne razmejitve. Pri slednjih gre za vnaprej vračunane stroške, ki še niso nastali. Za razliko od aktivnih časovnih razmejitev, se med obveznosti do virov sredstev šteje razlika med preveč vračunanimi stroški in dejansko nastalimi stroški. PČR so občasen vir financiranja, saj se ob koncu leta lahko spremenijo v izredne prihodke.

V finančni analizi sem pri izračunu kazalcev uporabil naslednje pojme:

- trajni kapital. Po Bergantu (1993, str. 50) sem upošteval kapital in dolgoročne rezervacije.
- tuji viri ali dolgovi. Sem spadajo vse dolgoročne in kratkoročne obveznosti ter PČR.
- dolgoročni viri. Seštevek trajnega kapitala in dolgoročnih obveznosti.
- kratkoročni viri. So kratkoročne obveznosti in PČR.

Obseg in struktura obveznosti do virov družbe Mobitel je predstavljena v naslednji tabeli.

Tabela 15: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|--|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Obveznosti do virov sredstev | 30.960.621 | 100,00% | 53.997.118 | 100,00% | 91.965.890 | 100,00% | 174,4 | 170,3 |
| Kapital | 10.015.296 | 32,35% | 13.916.586 | 25,77% | 33.839.248 | 36,80% | 139,0 | 243,2 |
| Dolgoročne rezervacije | 172.581 | 0,56% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 0,0 | - |
| Dolgoročne obveznosti iz financiranja | 14.714.997 | 47,53% | 27.691.012 | 51,28% | 26.334.064 | 28,63% | 188,2 | 95,1 |
| Dolgoročne obveznosti iz poslovanja | 117.256 | 0,38% | 56.801 | 0,11% | 174.833 | 0,19% | 48,4 | 307,8 |
| Kratkoročne obveznosti iz financiranja | 0 | 0,00% | 1.341.000 | 2,48% | 18.104.573 | 19,69% | - | 1350,1 |
| Kratkoročne obveznosti iz poslovanja | 4.893.704 | 15,81% | 10.130.727 | 18,76% | 12.237.347 | 13,31% | 207,0 | 120,8 |
| Pasivne časovne razmejitve (PČR) | 1.046.787 | 3,38% | 860.992 | 1,59% | 1.275.824 | 1,39% | 82,3 | 148,2 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Iz tabele 15 je razvidno, da sta imela kapital in dolgoročne obveznosti iz financiranja največja deleža med vsemi viri sredstev.

5.1.1. Kapital

Po Slovenskih računovodskih standardih se kapital v bilanci obvezno razčlenjuje na osnovni kapital, vplačani presežek kapitala, rezerve, preneseni čisti dobiček ali izgubo prejšnjih let, revalorizacijski popravek kapitala in nerazdeljeni čisti dobiček ali izguba tekočega leta (Slovenski računovodski standardi, 1995, str. 52). V tabeli 16 sta prikazana obseg in struktura kapitala družbe.

Tabela 16: Obseg in struktura celotnega kapitala družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT in v %.

| ELEMENT | 1998 | | 1999 | | 2000 | | I 99/98 | I 00/99 |
|---|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | vrednost | delež | vrednost | delež | vrednost | delež | | |
| Kapital | 10.015.296 | 100,00% | 13.916.586 | 100,00% | 33.839.248 | 100,00% | 139,0 | 243,2 |
| Osnovni kapital | 2.370.496 | 23,67% | 7.332.846 | 52,69% | 23.536.033 | 69,55% | 309,3 | 321,0 |
| Rezerve | 1.521.799 | 15,19% | 1.521.799 | 10,94% | 1.521.799 | 4,50% | 100,0 | 100,0 |
| Preneseni čisti dobiček | 1.029.606 | 10,28% | 40.001 | 0,29% | 0,592 | 0,00% | 3,9 | 0,0 |
| Revalorizacijski popravek kapitala | 1.060.650 | 10,59% | 1.818.752 | 13,07% | 3.887.128 | 11,49% | 171,5 | 213,7 |
| Nerazporejeni čisti dobiček poslovnega leta | 4.032.745 | 40,27% | 3.203.187 | 23,02% | 4.894.287 | 14,46% | 79,4 | 152,8 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Vrednost kapitala se je v vseh navedenih letih povečevala. Najpomembnejši razlog za to je povečevanje vrednosti osnovnega kapitala na podlagi navadnih novoizdanih delnic. Tako se je leta 1999 družba Mobitel dokapitalizirala v višini 4.962.350.000 SIT (razlika med osnovnim kapitalom 1999 in 1998) ali za 209 odstotkov glede na prejšnje leto. V letu 2000 pa se je osnovni kapital povečal za še več glede na leto 1999 in sicer za 221 odstotkov. Ker je 100 % lastnik družbe Mobitel podjetje Telekom, so vse delnice kupili v slednjem podjetju.

Revalorizacijski popravek kapitala se je spreminjal kot posledica ohranjanja realne vrednosti kapitala.

5.1.2. Dolgoročne obveznosti iz financiranja

Leta 1999 so se glede na leto 1998 povečale za 88 odstotkov, predvsem na račun dolgoročno dobljenih posojil pri tujih bankah. Razlog za padec v naslednjem letu pa je rahlo zmanjšanje tovrstnih posojil, pa tudi dolgoročno dobljenih posojil pri domačih bankah.

5.1.3. Dolgoročne obveznosti iz poslovanja

Leta 1999 so tovrstne obveznosti padle za 52 % glede na prejšnje leto, predvsem zaradi zmanjšanja obveznosti iz finančnega najema. Leto kasneje pa so porasle za 208 % glede na leto 1999, glavni razlog pa je pridobitev dolgoročnih kreditov, dobljenih v državi.

5.1.4. Kratkoročne obveznosti iz financiranja

Za oba skoka so odgovorna kratkoročna dobljena posojila pri bankah v državi. V letu 2000 so tovrstne obveznosti zavzemale že 20 % vseh obveznosti (porast teh obveznosti glede na leto 1999 je bil za kar 1250 %). Res da so se nekoliko zmanjšale dolgoročne obveznosti iz financiranja, vendar družbi svetujem, naj zelo podrobno spremlja svoje kratkoročne obveznosti iz financiranja, ker je bil porast zelo velik in lahko povzroči težave v plačilni sposobnosti.

5.1.5. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja

Kratkoročne obveznosti do dobaviteljev ter kratkoročne obveznosti do državnih in drugih institucij sta daleč najpomembnejši postavki v tej skupini obveznosti do virov. Porasta v obravnavanih letih niti nista presenetljiva, glede na to, da se obseg poslovanja stalno povečuje, s tem pa tudi poslovanje z dobavitelji. Delež teh obveznosti je dokaj stabilen.

5.1.6. Obračanje obveznosti do dobaviteljev

V letu 1999 glede na leto prej je koeficient obračanja nekoliko narasel, za 1,6%. Stroški blaga, materiala in storitev so se povečali v tem obdobju za skoraj 116%. Glavni razlog za to povečanje je v blagu, ki pomeni nabavo GSM aparatov. V letu 2000 glede na leto 1999 pa pri obveznostih do dobaviteljev zasledim padec koeficienta obračanja ter porast dni vezave obveznosti do dobaviteljev. Obveznosti do dobaviteljev so se v letu 2000 obrnile v povprečno 105 dneh, kar je za 24 dni več kot v letu 1999. Padec koeficienta je posledica manjšega naraščanja stroškov blaga, materiala in storitev v primerjavi z naraščanjem kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev. Povečevanje števila dni vezave kratkoročnih obveznosti iz poslovanja v daljšem časovnem obdobju lahko kaže na poslabšanje plačilne sposobnosti družbe.

V tabeli 17 prikazujem izračun koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev in dnevov vezave teh obveznosti.

Tabela 17: Izračun koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev (KOOD) in dnevov vezave le-teh za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 oz. razlika | I 00/99 oz. razlika |
|--|-------------|-------------|-------------|---------------------------|---------------------------|
| Stroški blaga, materiala in storitev | 12.299.401 | 26.563.342 | 29.704.761 | 215,9 | 111,8 |
| Povprečno stanje kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev | 2.801.014 | 5.951.049 | 8.634.029 | 212,5 | 145,1 |
| KOOD | 4,39 | 4,46 | 3,44 | 101,6 | 77,1 |
| Trajanje obrata obveznosti (v dnevih) | 82 | 81 | 105 | -1 | 24 |

Vir: Izkaz uspeha družbe in bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

5.1.7. Informacije o zadolženosti

Veliko kazalcev, ki sem jih uprabil pri analizi financiranja temelji na izračunu trajnega kapitala. Leta 1998 je bilo v bilanci stanja izkazanih za 172.581.438 SIT dolgoročnih rezervacij, ki sem jih štel pod trajni kapital. Dolgoročne rezervacije podjetje oblikuje, če je realno mogoče utemeljevati verjetnost, da bodo v prihodnosti nastajali taki stroški, ki se bodo pojavili v obdobju, daljšem od leta dni in jih bo treba pokrivati. Zato ta kategorija ne spada pod tuje vire, temveč pod lastne, torej pod trajni kapital. V tabeli 18 tako predstavljam izračun trajnega kapitala.

Tabela 18: Obseg in struktura trajnega kapitala družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|
| Kapital | 10.015.296 | 13.916.586 | 33.839.248 | 138,9 | 243,2 |
| Dolgoročne rezervacije | 172.581 | 0 | 0 | - | - |
| Trajni kapital | 10.187.877 | 13.916.586 | 33.839.248 | 136,6 | 243,2 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000, lasten izračun.

Pri ocenjevanju strukture obveznosti do virov sredstev se naslanjamo na izračunavanje stopnje kapitalizacije in zadolženosti. Gre za dva samostojna kazalca, ki nam omogočata takoj oblikovati sodbo o obstoju problemskega položaja. Njun izračun prikazujem v tabeli 19.

Tabela 19: Izračun stopenj kapitalizacije in zadolženosti za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Trajni kapital | 10.187.877 | 13.916.586 | 33.839.248 | 136,6 | 243,2 |
| Vsi viri | 30.960.621 | 53.997.118 | 91.965.890 | 174,4 | 170,3 |
| Tuji viri (dolgovi) | 20.342.811 | 39.924.649 | 57.991.014 | 196,3 | 145,2 |
| Stopnja kapitalizacije | 0,329 | 0,258 | 0,368 | 78 | 143 |
| Stopnja zadolženosti | 0,657 | 0,739 | 0,631 | 113 | 85 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Praktično pravilo velja, da naj bi bila deleža lastnih in tujih virov približno 50%, vendar je to razmerje precej odvisno od dejavnosti, v kateri podjetje deluje. Lastni kapital naj bi pokrival vsaj tuje vire, ker je s tem tuja naložba varnejša. Prevelik delež tujih virov lahko okrne samostojnost podjetja in ga pahne v plačilne težave.

V našem primeru je stopnja kapitalizacije v vseh obravnavanih letih pod 0,5, kar pomeni, da ima družba Mobitel več kot polovico obveznosti do tujih virov sredstev (glej tudi stopnjo zadolženosti). Takšna konstitucija virov nam pove, da je družba usmerjena predvsem v financiranje svojega poslovanja s tujimi viri sredstev, kar kaže na nevarnosti za stabilnost poslovanja. Kar je še vidno iz tabele 19, je 43 odstotno povečanje stopnje kapitalizacije v letu 2000 glede na 1999 in pomeni izboljšanje razmerja (skladno s tem zmanjšanje stopnje zadolženosti). V prihodnosti naj družba skuša še izboljšati obe razmerji. Dodaten vpogled v zadolženost podjetja nudi še stopnja sposobnosti odplačila dolgov. Izračun tega kazalnika predstavljam v tabeli 20.

Tabela 20: Izračun stopnje sposobnosti odplačila dolgov družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Obratna sredstva (brez AČR) | 4.550.192 | 10.161.950 | 16.575.691 | 223,3 | 163,1 |
| Tuji viri | 20.342.811 | 39.924.649 | 57.991.014 | 196,3 | 145,2 |
| Sposobnost odplačila dolgov | 0,224 | 0,255 | 0,286 | 113,8 | 112,2 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Stopnja sposobnosti odplačila dolgov je vsa leta močno pod vrednostjo ena, kar pomeni, da imajo upniki možnost poplačila le še z vnovčenjem dolgoročnih naložb. Opazen je sicer trend naraščanja vrednosti tega kazalca (v letu 1999 za 14% glede na 1998 in v letu 2000 za 12% glede na leto 1999), vendar je še vedno precej pod vrednostjo ena. Tudi tu velja svarilo, naj družba stalno spremlja ta koeficient. Če se bo zmanjšal delež tujih virov, se bo sposobnost odplačila dolgov povečala.

Tudi kazalnik finančnega vzvodja je pomemben pokazatelj zadolženosti podjetja. Vsebina tega kazalnika je podobna kot pri stopnjah kapitalizacije in zadolženosti. Večji je kazalnik, večji je delež dolgov med viri financiranja. V tabeli 21 prikazujem izračun kazalnika finančnega vzvodja.

Tabela 21: Kazalnik finančnega vzvodja družbe Mobitel, d.d., za leta 1998-2000, v 1000 SIT

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|
| Dolgovi | 20.342.811 | 39.924.649 | 57.991.014 | 196,2 | 145,2 |
| Kapital | 10.015.296 | 13.916.586 | 33.839.248 | 138,9 | 243,2 |
| Kazalnik finančnega vzvodja | 2,03 | 2,87 | 1,71 | 141,4 | 59,6 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

V letu 1999 se je vrednost kazalnika povečala za 41% glede na leto prej, ker so dolgovi narasli precej več (za 96 % glede na leto 1998) kot pa trajni kapital (le 39 % glede na leto 1998). V letu 1999 je tako imela družba na eno denarno enoto kapitala 2,87 denarnih enot dolgov, v letu 2000 pa le še 1,71 denarne enote dolga na eno denarno enoto kapitala, kar pomeni padec v višini 40%. To pomeni, da se je zadolžitev družbe v letu 2000 zmanjšala. Vendar pa, ker so imeli vedno pozitiven poslovni izid, pomeni nižji finančni vzvod tudi nižji donos na vloženi kapital, tveganje za upnike pa se je zmanjšalo. Tu se zopet pokaže potreba po odkritju optimalne strukture kapitala. Za presojo tega kazalnika treba upoštevati tudi pojasnila pri kazalniku stopnje kapitalizacije iz tabele 20.

Osrednje vprašanje, ki si ga zastavljata teorija strukture kapitala in teorija dividend je: Ali obstaja optimalna finančna politika posameznega podjetja, torej optimalna struktura kapitala in optimalna politika dividend, pri kateri bi bila tržna vrednost podjetja največja, in če obstaja, katera je? Ti dve teoriji še danes nista dali trdnih odgovorov na to vprašanje, kljub vrsti raziskovalcev, ki so od petdesetih let dalje teoretično in empirično proučevali to problematiko in kljub temu, da so uporabili tudi spoznanja iz teorije obnašanja in teorije upravljanja podjetja. Vendar večina avtorjev danes meni, da za vsako podjetje obstaja neka struktura kapitala, pri kateri je njegova tržna vrednost največja (Mramor, 2000, str. 5).

Računovodski izkazi so sami po sebi le del celotnega informacijskega sistema podjetja. Informacijski sistem za potrebe financiranja procesira informacije, ki presegajo meje računovodskega načrtovanja in analize. Globlje razumevanje problemskih stanj nam ponudi šele finančna analiza, kjer gre predvsem za izračunavanje in razlago določenih kazalnikov, torej razmerij med pojavi.

5.2. FINANČNA STABILNOST

5.2.1. Finančno posredniški položaj

Je opredeljen kot finančno razmerje do okolja. Izražamo ga s kvantiteto in kvaliteto stanj terjatev in dolgov posameznih temutkih proučevanja. Razlikujemo tri vrste finančno posredniškega položaja:

1. Podjetje je neto upnik, kadar je vsota vseh terjatev večja od vsote vseh dolgov (razlika je neto terjatev),
2. Podjetje je neto dolžnik, kadar je stanje obratno (razlika je neto dolg),
3. Podjetje se samofinancira, kadar je vsota vseh terjatev enaka vsoti vseh dolgov (Bergant, 1993, str. 72).

V tabeli 22 prikazujem izračun finančno posredniškega položaja družbe v obravnavanih letih.

Tabela 22: Finančno posredniški položaj družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------|
| Vse terjatve | 3.394.870 | 7.835.860 | 13.809.229 | 230,8 | 176,2 |
| Vsi dolgovi | 20.772.744 | 40.080.533 | 58.126.642 | 192,9 | 145,0 |
| Neto upnik / neto dolžnik | -17.377.873 | -32.244.673 | -44.317.413 | 185,6 | 137,4 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Iz tabele 22 se vidi, da je družba skozi vsa obravnavana leta neto dolžnik, saj ima več dolgov kot terjatev. Družba je neto dolžnik tako na kratkoročnem (uvoznik plačilne sposobnosti) kot tudi na dolgoročnem področju (uvoznik kapitala). Opazen pa je sicer trend upadanja rasti neto dolga (tako se je neto dolg povečal iz leta 1998 na 1999 za 86 %, leto kasneje pa "le še" za 37 %).

Podoben rezultat da tudi stopnja financiranja. Če je njena vrednost pod ena, pomeni, da je podjetje neto dolžnik. Izračun stopnje samofinanciranja podajam v tabeli 23.

Tabela 23: Izračun stopnje samofinanciranja na kratkoročnem področju družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kratkoročne terjatve | 3.394.870 | 7.835.860 | 13.809.229 | 230,8 | 176,2 |
| Kratkoročni dolgovi | 4.893.704 | 11.471.727 | 30.341.921 | 234,4 | 264,5 |
| Stopnja samofinanciranja | 0,69 | 0,68 | 0,46 | 98,6 | 67,6 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Stopnja samofinanciranja na kratkoročnem področju po letih pada in ugotovim, da je ocenjeno tveganje kratkoročne plačilne sposobnosti visoko in da mora družba to v prihodnosti bolj spremljati. Na dolgoročnem področju pa ne morem oceniti stopnje samofinanciranja, ker družba nima dolgoročnih terjatev.

5.2.2. Poslovno ravnotežje

Gre za analiziranje razlike med terjatvami do kupcev in obveznostmi do dobaviteljev. Analiza poslovnega ravnotežja se dopolnjuje z analizo finančno posredniškega položaja. V tabeli 24 prikazujem izračun poslovnega ravnotežja družbe.

Tabela 24: Izračun poslovnega ravnotežja družbe Mobitel v letih 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|---------|---------|
| Terjatve do kupcev | 2.696.292 | 5.370.997 | 10.792.218 | 199,2 | 200,9 |
| Obveznosti do dobaviteljev | 3.973.309 | 7.928.788 | 9.339.269 | 199,5 | 117,8 |
| Dinamika razlike | -1.277.017 | -2.557.792 | 1.452.950 | - | - |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Družba je imela v letih 1998 in 1999 negativno poslovno ravnotežje, kar pomeni, da je ta negativna dinamika razlike financirana s strani dobaviteljev. V letu 2000 pa je že viden presežek terjatev nad obveznostmi do dobaviteljev. Ta sedaj bremeni druge vire financiranja družbe.

5.2.3. Razmerje med strukturo virov in strukturo sredstev

Brigham in Houston (1998, str.521) navajata nakaj faktorjev, ki naj bi jih podjetje upoštevalo pri oblikovanju ustrezne strukture kapitala. Med temi so:

- Stabilnost prodaje; bolj ko je stabilna, več se lahko podjetje zadolži.
- Struktura sredstev; podjetja, katerih sredstva so bolj primerna za zavarovanje posojil, se bolj zadolžujejo.
- Donosnost; podjetja, ki imajo visoko donosnost sredstev pri investicijah (ROI), se zadolžujejo manj, ker jim visoke stopnje donosnosti zagotavljajo dovolj lastnega kapitala.
- Obnašanje ravnateljev; ravnatelji sami presojujejo, katera je pravilna struktura kapitala. Eni so pri tem bolj konzervativni, drugi bolj agresivni.

Iz tabele 25 je razviden izračun nekaterih koeficientov finančne stabilnosti.

Tabela 25: Izračun koeficientov finančne stabilnosti družbe Mobitel za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Trajni kapital | 10.187.877 | 13.916.586 | 33.839.248 | 136,6 | 243,2 |
| Dolgoročni dolgovi | 14.832.252 | 27.747.813 | 26.508.897 | 187,1 | 95,5 |
| Dolgoročni viri skupaj | 25.020.129 | 41.664.399 | 60.348.145 | 166,5 | 144,8 |
| Osnovna sredstva | 24.397.366 | 43.362.028 | 73.720.738 | 177,7 | 170,0 |
| Dolgoročna sredstva | 24.592.961 | 43.679.285 | 74.254.572 | 177,6 | 170,0 |
| Dolgoročna sredstva in zaloge | 25.537.572 | 45.840.531 | 76.898.264 | 179,5 | 167,8 |
| Kapitalska pokritost osnovnih sredstev | 0,42 | 0,32 | 0,32 | 76,9 | 100,0 |
| Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev | 0,41 | 0,32 | 0,46 | 76,9 | 143,0 |
| Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev | 1,02 | 0,95 | 0,81 | 93,8 | 85,2 |
| Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog | 0,98 | 0,91 | 0,78 | 92,8 | 86,3 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

Vrednost teh količnikov mora biti okrog ena, če hoče družba finančno stabilno poslovati. V osnovi je glavni kazalnik finančne stabilnosti kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev. V letu 1998 je bila ta vrednost 1,02, kar je zelo ugodno. Kasneje pa se je zmanjševala, najprej za 6% na 0,95 v letu 1999, nato pa še za 15% na 0,81 v letu 2000. V letih 1999 in 2000 je torej bila vrednost pod ena in je tudi padala, kar pomeni, da družba del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. To je nevarno, saj se dolgoročno vezana sredstva preoblikujejo v likvidno obliko šele v daljšem roku, kratkoročne obveznosti pa zapadejo hitro v plačilo. Zelo verjetno bodo nastale težave pri ohranjanju likvidnosti, ker naj bi bila dolgoročno vezana sredstva financirana z dolgoročnimi viri. Vrednosti ostalih kazalnikov so vsa leta močno pod vrednostjo ena in tudi padajo. Izjema je le kazalnik kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev. Ta se je leta 2000 glede na leto prej povečal za 43%, kar je predvsem posledica povečanja kapitala v obliki dokapitalizacije. Družbi predlagam, da skuša izboljšati vsa razmerja in se s tem izogne morebitnim težavam pri ohranjanju svoje likvidnosti.

5.3. PLAČILNA SPOSOBNOST

Na plačilno sposobnost vplivata pridobivanje novih denarnih sredstev in preoblikovanje drugih sredstev v denarno obliko, kot tudi rok, v katerem zapadejo v plačilo obveznosti do virov sredstev (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 1994, str 270).

Za analizo plačilne sposobnosti si pomagamo z izračunom nekaterih kazalnikov. Te velikokrat imenujemo tudi kazalniki likvidnosti. Kažejo sposobnost podjetja, da poravnava svoje zapadle obveznosti. Vzrok za plačilno nesposobnost lahko tiči v neporavnavanju prejetih računov, če podjetju ne uspe pravočasno prodati svojih storitev ali če ima svoja sredstva vezana v velikih ali celo zastarelih zalogah. Predstavil bom tri take koeficiente, ki so najbolj znani v teoriji. Njihova največja izrazna moč je v izkazovanju vpliva višine in strukture obratnih sredstev in tekočih obveznosti ter njihovih sprememb na dolgoročno finančno ravnotežje podjetja.

V tabeli 26 prikazujem izračun tekočega in pospešenega koeficienta ter denarnega testa.

Tabela 26: Izračun kazalnikov kratkoročne plačilne sposobnosti družbe Mobitel za leta 1998-2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| Zaloge | 944.611 | 2.161.245 | 2.643.692 | 228,8 | 122,3 |
| Kratkoročne terjatve iz poslovanja | 3.394.870 | 7.835.860 | 13.809.229 | 230,8 | 176,2 |
| Denarna sredstva | 210.711 | 164.845 | 122.770 | 78,2 | 74,5 |
| Obratna sredstva skupaj (brez AČR) | 4.550.192 | 10.161.950 | 16.575.691 | 223,3 | 163,1 |
| Tekoče obveznosti | 5.510.559 | 12.176.836 | 31.482.117 | 221,0 | 258,5 |
| Tekoči koeficient | 0,90 | 0,85 | 0,53 | 93,8 | 62,6 |
| Pospešeni koeficient | 0,73 | 0,67 | 0,45 | 91,5 | 66,7 |
| Hitri test | 0,038 | 0,014 | 0,004 | 35,4 | 28,8 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1998-2000.

5.3.1. Tekoči koeficient

Iz tabele je razvidno, da se tekoči koeficient vztrajno manjša in je vedno pod vrednostjo ena (to pomeni negativna čista obratna sredstva). Čista obratna sredstva so pojem Bergantove finančne

analize in se jih izračuna kot razliko med obratnimi sredstvi in tekočimi obveznostmi (kratkoročnimi dolgovi + razlika med PČR in AČR) ali pa kot razliko med dolgoročnimi naložbami in dolgoročnimi viri. Če so negativna, lahko to pomeni morebitne izgube zaradi premajhne zaposlenosti zmogljivosti podjetja in finančne zadrege. Po Bergantu so v izračunu nekaterih kazalnikov (tistih, ki uporabljajo obratna sredstva) obratna sredstva sestavljena iz zalog, terjatev in denarja, torej brez AČR. Slednje so upoštevane v tekočih obveznostih.

Manjšanje tekočega koeficienta ob bistveno nespremenjenih finančnih pogojih poslovanja pomeni poslabšanje plačilne sposobnosti, poudariti pa je tudi treba, da je optimalna vrednost tekočega koeficienta odvisna od številnih dejavnikov, npr.: dejavnosti podjetja, pogojev poslovanja, starosti podjetja. Zato ne moremo preprosto trditi, da se je plačilna sposobnost podjetja zmanjšala, če se je kazalnik zmanjšal.

5.3.2. Pospešeni koeficient

Vrednost pospešenega koeficienta je v obravnavanih letih vedno pod vrednostjo ena in je tudi vsako leto padala. V teoriji se za ugoden pospešeni koeficient šteje tisti, ki je okoli ena. Če je manjši, lahko to nakazuje finančni pritisk. Vendar velja pri analizi podobno pravilo kot pri tekočem koeficientu: optimalen pospešeni koeficient je praktično za vsako podjetje drugačen.

5.3.3. Hitri test

Tudi vrednost tega koeficienta se je močno zmanjševala med leti, ker so se zmanjševala tudi denarna sredstva družbe. Izrazna moč tega koeficienta je v prikazovanju vpliva sprememb obsega denarnih sredstev na finančno ravnotežje družbe. Ker se z denarnimi sredstvi da plačevati vse obveznosti, je hitri test v grobem res hiter pokazatelj likvidnosti družbe.

5.3.4. Gotovinski tok

Gotovinski tok (cash flow) daje oceno o finančni uspešnosti temeljne dejavnosti podjetja oziroma njenemu vplivu na tekočo plačilno sposobnost. Hkrati pa je tudi pomembna informacija o razvojni moči podjetja. Ta kategorija izraža približno vrednost finančne elastičnosti podjetja in daje vpogled v sposobnost za vračanje kreditov. Je pomembna kategorija tudi zato, ker če podjetje smotrno uporablja denarne viške, bo njihov donos povečeval dobiček. Izračun gotovinskega toka je prikazan v tabeli 27 in poteka takole:

Tabela 27: Izračun gotovinskega toka družbe Mobitel za leta 1998 - 2000, v 1000 SIT.

| ELEMENT | 1998 | 1999 | 2000 | I 99/98 | I 00/99 |
|---|------------------|------------------|------------------|--------------|-------------|
| 1. Čisti dobiček | 4.032.745 | 3.203.187 | 4.894.287 | 79,4 | 152,8 |
| 2. Negotovinski odhodki (amortizacija) | 3.155.394 | 5.823.290 | 6.920.365 | 184,6 | 118,8 |
| 3. Kratkoročne obveznosti iz poslovanja | 4.893.704 | 10.130.727 | 12.237.347 | 207,0 | 120,8 |
| 4. Sprememba obveznosti iz poslovanja | 2.891.816 | 5.237.023 | 2.106.620 | 181,1 | 40,2 |
| 5. Kratkoročne terjatve iz poslovanja | 3.394.870 | 7.835.860 | 13.809.229 | 230,8 | 176,2 |
| 6. Sprememba terjatev iz poslovanja | 2.137.092 | 4.440.989 | 5.973.369 | 207,8 | 134,5 |
| 7. Zaloge | 944.611 | 2.161.245 | 2.643.692 | 228,8 | 122,3 |
| 8. Sprememba zalog | -161.057 | 1.216.634 | 482.447 | - | 39,7 |
| GOTOVINSKI TOK (1+2+4-6-8) | 8.103.920 | 8.605.877 | 7.465.457 | 106,2 | 86,7 |

Vir: Bilanca stanja družbe Mobitel, d.d. za leta 1997-2000.

Gotovinski tok je bil v vseh treh letih pozitiven. Leta 1999 je poskočil za 6,2 odstotka glede na leto 1998. Največ so k temu prispevali negotovinski odhodki. Najbolj so ga zmanjšale povečane terjatve iz poslovanja, ki so rezultat povečanja obsega poslovanja v letu 1999.

Gotovinski tok se je leta 2000 glede na leto 1999 zmanjšal za 13,3 odstotka. To pomeni, da se je tekoča plačilna sposobnost poslabšala. Eden izmed načinov za izboljšanje gotovinskega toka je hitrejša izterjava terjatev do kupcev.

SKLEP

V diplomskem delu sem analiziral poslovanje družbe Mobitel, d.d. v letih 1998 do 2000 z namenom spoznati poslovanja družbe.

Družba je v letih 1999 in 2000 poslovala rentabilno, saj je rentabilnost kapitala leta 1999 znašala 27%, leto kasneje pa 20%. Vendar primerjava med njima pokaže, da je v obeh zaporednih letih rentabilnost kapitala padla za 26%. Tudi donosnost sredstev in donosnost sredstev pri investicijah sta po letih padli, prva za 12%, druga pa za 24%. Razlogi za ta zmanjšanja so predvsem v zmanjšanju hitrosti obračanja sredstev leta 2000 glede na 1999.

Celotna sredstva so se v letu 1999 glede na leto 1998 povečala za 74%, leta 2000 glede na prejšnje leto pa za 70%. Delež stalnih sredstev se je povečeval v škodo gibljivih sredstev. V okviru stalnih sredstev so se najbolj povečevala opredmetena sredstva, predvsem zaradi nabavne vrednosti opreme. Povečale pa so se tudi dolgoročne finančne naložbe zaradi povečanja naložb v delnice domačih delniških družb in naložb v delnice bank. Stopnja odpisanosti se v obravnavanih letih ni bistveno spreminjala in je znašala približno 25%. Tehnična opremljenost dela v družbi se je povečala najprej za 16% leta 1999 glede na 1998, potem pa za 40% leta 2000 glede na leto 1999, kar je vplivalo tudi na povečanje produktivnosti dela. V okviru gibljivih sredstev so se najbolj povečevale kratkoročne terjatve iz poslovanja, ki imajo tudi največji delež med gibljivimi sredstvi, kar je posledica skokovitega naraščanja povpraševanja. Kazalnika obračanja zalog in terjatev do kupcev ne kažeta dobro, saj sta se oba v letu 2000 glede na leto 1999 zmanjšala: prvi za 17%, drugi pa za 36%.

Vsa proučevana leta je družba Mobitel zaključevala s pozitivnim poslovnim izidom. Ustvarjala je dobiček, ki je leta 1999 glede na leto 1998 padel za 21%, predvsem zaradi občutnejšega povečanja poslovnih odhodkov. Leta 2000 pa se je dobiček glede na leto 1999 že povečal in sicer za 53%. V letu 2000 so v družbi uspeli povečati kosmati donos iz poslovanja bolj kot pa so se povečali poslovni odhodki. Celotni prihodki podjetja so se prav tako povečevali v vseh obravnavanih letih, k čemur je največ pripomogla povečana prodaja storitev za sistem GSM, ki ima tudi največji delež med vsemi prihodki. Tudi celotni odhodki so se povečevali: leta 1999 glede na leto 1998 za 88%, leta 2000 glede na leto pa za 22%. Največjo zaslugo za porast odhodkov imajo stroški storitev in nabavna vrednost prodanega blaga. Opazen je tudi visok porast obresti v okviru odhodkov iz financiranja, predvsem zaradi odplačevanja posojil. Leta

1999 so se celotni odhodki povečali bolj kot celotni prihodki, zato se je ekonomičnost znižala za 10%, leto kasneje pa se je stvar obrnila in se je ekonomičnost povečala za 2%.

Med vsemi obveznostmi do virov sredstev imata dolgoročne obveznosti iz financiranja in kapital daleč največja deleža med vsemi obveznostmi. Kapital se je povečeval predvsem zaradi povečevanja osnovnega kapitala, dolgoročne obveznosti iz financiranja pa so se leta 1999 glede na leto 1998 povečale na račun dolgoročno dobljenih posojil pri tujih bankah. Razlog za padec v naslednjem letu pa je rahlo zmanjšanje tovrstnih posojil, pa tudi dolgoročno dobljenih posojil pri domačih bankah. Gotovinski tok se je leta 2000 glede na leto prej zmanjšal za 13%, kar pomeni, da se je poslabšala plačilna sposobnost. To pokažejo tudi vsi trije kazalniki kratkoročne plačilne sposobnosti za leta 1998-2000, ki so vsa leta močno šibka in še padajo. Finančno posredniški položaj pokaže, da je družba skozi vsa obravnavana leta neto dolžnik, saj ima več dolgov kot terjatev. Ta položaj se je še poslabševal, kar pokaže tudi stopnja financiranja. Poslovno ravnotežje je bilo v letih 1998 in 1999 negativno (več obveznosti do dobaviteljev kot terjatev), leta 2000 pa je bila ta razlika že pozitivna, kar pomeni tudi izboljšanje poslovanja. Finančna varnost družbe v obravnavanih letih ni bila ustrezna, saj so namreč tuji viri predstavljali več kot 50% vseh virov. To kaže na nevarnosti za stabilnost poslovanja. Vendar se je to razmerje leta 2000 glede na leto prej že izboljšalo, kar je odvzelo nekaj pritiska na finančno stabilnost. Stopnja sposobnosti odplačila dolgov se je iz leta v leto povečevala, vendar je bila vrednost vsa leta močno pod ena. To pomeni, da imajo upniki možnost poplačila le še z vnovčenjem dolgoročnih naložb. Kazalnik finančnega vzvodja se je leta 2000 glede na leto 1999 zmanjšal za 40% in pomeni, da se je zadolžitev družbe v letu 2000 zmanjšala. Finančna stabilnost družbe je tudi padala v obravnavanih letih, kar pomeni, da družba del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri.

Družba Mobitel je perspektivno podjetje. Od svojega nastanka pa do danes je zabeležila skoraj neverjeten porast povpraševanja. Njena ustanoviteljica, družba Telekom Slovenije je pravilno ugotovila trend razvoja mobilne telefonije in pravočasno ustanovila svojo podružnico. Čeprav analiza financiranja ni pokazala dobrih rezultatov, se je treba zavedati, da je uspešnost družbe odvisna ne samo od poslovanja, ampak tudi velikosti podjetja, značilnosti panoge in okolja. Panoga mobilne telefonije je kapitalno intenzivna, za katero je značilno stalno vlaganje v razvoj. Predvsem pri nakupu koncesij mora družba odšteti veliko denarja, ki ga delno pridobi s posojili. Družba vzbuja zaupanje pri svojih dobaviteljih in tudi na ta način povečuje svojo uspešnost.

LITERATURA

1. Bergant Živko: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. ITEO – Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo, d.o.o., Ljubljana, 1995. 263 str.
2. Brigham Eugene, Houston Joel: Fundamentals of Financial Management, Eighth Edition, The Dryden Press, Fort Worth [etc.], Orlando, 1998. 898 str.
3. Bešter Mara, Bregar Lea: Ekonomska statistika, II. del. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1992. 145 str.
4. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Osnove računovodstva. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1995. 268 str.
5. Lipovec Filip: Razvita teorija organizacije. Založba Obzorja Maribor, Maribor, 1987. 356 str.
6. Mramor Dušan: Teorija poslovnih financ. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2000. 191 str.
7. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja, 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1993. 343 str.
8. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1996. 195 str.
9. Rozman Rudi: Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995b, št. 19, str. 74-77.
10. Rozman Rudi, Kovač Jure, Koletnik Franc: Management. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995. str. 46-48.
11. Rozman Rudi: Opredelitev analize kot metode spoznavanja. Zbornik referatov: Analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu, Portorož, 1995a. str. 39-50.
12. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1995. 209 str.
13. Stepko Draga: Ekonomika podjetja : 4 : analiza uspešnosti gospodarjenja. Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, Ljubljana, 1989. 82 str.
14. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema. Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, Ljubljana, 1990. 332 str.
15. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Upravljalno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994, 303 str.

VIRI

1. Bilanca stanja družbe Mobitel na dan 31.12 za leta 1997-2000.
2. Izkaz uspeha družbe Mobitel za leta 1998-2000.
3. Interni podatki družbe Mobitel, 1999.
4. Finančni podatki. [URL: <http://www.gvestnik.si>], 14.09.2001
5. O podjetju. [URL: [http:// www.mobitel.si/slo/mobitel/index.html](http://www.mobitel.si/slo/mobitel/index.html)], 28.09.2001