

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ROSANA TISOVEC

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA TOSAMA D.D.
V OBDOBJU 2002 - 2004**

Ljubljana, maj 2006

ROSANA TISOVEC

IZJAVA

Študentka ROSANA TISOVEC, izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. DARJE PELJHAN in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 19.05.2006

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA TOSAMA D.D.	2
1.1. Nastanek in podjetje danes.....	2
1.2. Dejavnost in organizacija podjetja.....	4
2. ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA	5
2.1. Analiza uspeha poslovanja.....	5
2.1.1. Analiza prihodkov.....	6
2.1.2. Analiza odhodkov.....	7
2.1.3. Analiza poslovnega izida.....	9
2.2. Analiza poslovne uspešnosti.....	10
2.2.1. Analiza produktivnosti dela.....	11
2.2.2. Analiza ekonomičnosti poslovanja.....	12
2.2.3. Analiza rentabilnosti poslovanja.....	13
3. ANALIZA SREDSTEV	14
3.1. Analiza stalnih sredstev.....	16
3.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev.....	17
3.1.2. Odpisanost osnovnih sredstev.....	18
3.1.3. Tehnična opremljenost dela.....	20
3.2. Analiza gibljivih sredstev.....	21
3.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev.....	22
3.2.2. Hitrost obračanja obratnih sredstev.....	23
4. ANALIZA ZAPOSLENIH	24
4.1. Število zaposlenih.....	25
4.2. Struktura zaposlenih.....	25
4.3. Dinamika zaposlenih.....	27
5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	29
5.1. Analiza proizvodnje.....	29
5.1.1. Stroški proizvodnje.....	29
5.2. Analiza prodaje.....	31
5.2.1. Obseg in struktura prodaje.....	31
5.3. Analiza financiranja.....	32
5.3.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev.....	33
5.3.2. Razmerja med sredstvi in viri financiranja.....	35
5.3.2.1. Plačilna sposobnost.....	35
5.3.2.2. Finančna stabilnost.....	37
6. UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI V POSLOVANJU PODJETJA	38
SKLEP	40
LITERATURA	43
VIRI	44

UVOD

Za okolje, v katerem podjetja danes poslujejo, je značilno, da se hitro, neprestano in nepredvidljivo spreminja. Če želi biti podjetje korak pred drugimi in dosegati konkurenčne prednosti, mora zaznavati spremembe v okolju, jih razumeti in se jim nujno znati tudi prilagajati. Hitrost prilagajanja in pravilnost odločitev sta predpogoj za uspešno poslovanje, kar pomeni, da je osnova pravih odločitev dobro poznavanje prednosti in slabosti podjetja, njegove organizacije in procesa ter razmer na trgu pri kupcih, dobaviteljih in konkurenci. Na podlagi slednjega podjetje oblikuje ustrezne cilje, ki jih poskuša v čim večji meri, v odvisnosti od soočanja z negotovostmi v okolju, tudi uresničiti. Dosegljive in primerne cilje je mogoče zasnovati le na podlagi dobre analize poslovanja. Analiza poslovanja je proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja in s tem priprava za odločanje v podjetju o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, str. 31). Analizo poslovanja podjetja sestavljajo predmet, namen in cilj analize poslovanja.

Kot predmet analize sem izbrala poslovanje podjetja Tosama d.d. (v nadaljevanju Tosama) iz Domžal, saj se je le-to kljub izgubi večinskega jugoslovanskega trga v devetdesetih letih, po razpadu Jugoslavije, uspelo obdržati na trgu. V nadaljevanju sledi analiza poslovanja podjetja Tosama v letu 2004 ter primerjava rezultatov s poslovnima letoma 2002 in 2003.

Namen analize je skozi primerjanje poslovanja podjetja v omenjenih treh letih pridobiti informacije, ki bodo podjetju v prihodnje omogočale sprejemati boljše odločitve in na osnovi katerih bo poslovodstvo lahko doseglo večjo uspešnost poslovanja podjetja. Cilji analize so prikazati poslovanje, oceniti uspešnost poslovanja podjetja Tosama v letu 2004 v primerjavi z letoma 2002 in 2003, ugotoviti posamezne prednosti in slabosti poslovanja, poiskati dejavnike, ki vplivajo na povečanje oziroma zmanjšanje uspešnosti poslovanja podjetja ter predlagati rešitve za odpravo problemskih stanj.

Pri analizi poslovanja sem izbrala pristop, ki omogoča slediti logiki sistema povezanih kazalcev. Najprej sem analizirala poslovni uspeh in uspešnost poslovanja ter v nadaljevanju analizo razširila še na druge delne analize iz sklopa kompleksne analize poslovanja, kot so analiza sredstev, analiza zaposlenih in analiza poslovnih funkcij (Pučko, 2001, str. 171).

Podatke, ki sem jih potrebovala za analizo, sem črpala iz letnih poročil, in sicer pretežno iz bilanc stanja in izkazov poslovnega izida podjetja Tosama za leta 2002, 2003 in 2004. Ker analiza temelji na časovni primerjavi in je pri analiziranju potrebno izločiti vpliv inflacije v proučevanem obdobju, so vsi vrednostno izraženi podatki iz let 2002 in 2003 inflacionirani z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki je uradni indikator stopnje inflacije v Sloveniji. Podatki v bilancah stanja so prikazani na določen dan (31.12.), zato so podatki za leta 2002 in 2003 inflacionirani na raven cen v letu 2004, in sicer z indeksi rasti cen življenjskih potrebščin za obdobje december 2004/december 2003, ki je znašal 103,2 in za obdobje

december 2003/december 2002, ki je znašal 104,6. Podatki iz izkazov poslovnega izida za leti 2002 in 2003, ki so primerljivi s podatki v proučevanem obdobju, so izračunani s pomočjo ustreznih indeksov povprečne rasti cen življenjskih potrebščin. Slednji so po podatkih statističnega urada RS znašali: $I_{\text{jan-dec2003/jan-dec2002}} = 105,6$, $I_{\text{jan-dec2004/jan-dec2003}} = 103,6$. To pomeni, da so se cene življenjskih potrebščin v letu 2003 glede na leto 2002 v povprečju povečale za 5,6 % in da so se v letu 2004 glede na preteklo leto v povprečju povečale za 3,6 %.

Diplomsko delo je vsebinsko razdeljeno na šest poglavij, ki se med seboj povezujejo in dopolnjujejo. Uvodu sledi prvo poglavje, v katerem je predstavljeno podjetje Tosama, njegov nastanek, dejavnost in njegova organizacijska struktura. V drugem poglavju je prikazana analiza poslovnega uspeha podjetja s prihodki, odhodki in poslovnim izidom ter analiza uspešnosti poslovanja podjetja, ki vsebuje analizo produktivnosti dela, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja. Tretje poglavje vsebuje analizo sredstev podjetja, v katerem so podrobneje prikazana stalna in gibljiva sredstva. V četrtem poglavju je predstavljena analiza zaposlenih, in sicer po obsegu zaposlenih, strukturi izobrazbe, starosti in spolu ter dinamiki zaposlenih. Nadalje v petem poglavju sledi analiza poslovnih funkcij, ki vključuje analiziranje proizvodne funkcije oziroma stroškov proizvodnje, prodajne funkcije po prodajnih trgih podjetja in finančne funkcije, kjer sta podrobneje prikazana obseg in struktura obveznosti do virov sredstev ter razmerje med sredstvi in finančnimi viri, kot sta plačilna sposobnost in finančna stabilnost. Analize nabave ni bilo mogoče izdelati, saj so zanjo potrebni podatki, z vidika Tosame, preveč specifični za posredovanje zunanjim uporabnikom. V šestem poglavju so predstavljene ugotovljene prednosti in slabosti poslovanja obravnavanega podjetja ter podane možne rešitve slabosti. Na koncu sledi še sklep, v katerem so strnjeni pomembnejši rezultati in ugotovitve analize poslovanja Tosame.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA TOSAMA D.D.

V prvem poglavju je najprej predstavljeno analizirano podjetje od njegovega začetka in vse do danes. Sledi opis dejavnosti, s katerimi se podjetje ukvarja in prikaz (Slika 1) njegove organizacijske strukture.

1.1. Nastanek in podjetje danes

Tosama, tovarna sanitetnega materiala, d.d. je podjetje z dolgoletno tradicijo. Začetek današnje družbe Tosama d.d. sega v leto 1923, ko je Franc Kocjančič skupaj z družabnikom Francem Guttmanom registriral družbo Kocjančič & drugi d.z.o.z. za izdelovanje vate ter obvezil vseh vrst. Ob registraciji je družba zaposlovala tri delavke. Bila je prva, ki je v tem delu Evrope izdelovala higienske vložke na industrijski način. Družba je poslovala uspešno in leta 1946, ko je bila nacionalizirana, zaposlovala že 70 ljudi. V tem času so jo poznali pod

imenom VATA. Proti koncu petdesetih let preteklega stoletja se je pričelo uporabljati ime TOSAMA (TOvarna SANitetnega MAteriala), pod katerim je bilo podjetje uradno registrirano šele leta 1969. Potreba po proizvodih, kakršni so sodili v proizvodni asortiment podjetja Tosama, je nudila razmeroma ugodno okolje za rast podjetja. Zlasti je to omogočalo razmeroma veliko in dokaj zaščiteno jugoslovansko tržišče, ki je zelo cenilo izdelke iz Tosame. Tako je Tosama v letu 1989 dosegla največji obseg proizvodnje, pa tudi največje število zaposlenih (okoli 1.100 ljudi). Z razpadom Jugoslavije je razpadlo glavno tržišče Tosame, saj je do takrat prodajala v druge republike bivše SFRJ kar 50 % svoje proizvodnje. Z osamosvojitvijo Slovenije, oziroma po letu 1991, se je morala Tosama notranje tako prestrukturirati, da je proizvajala vse več proizvodov, ki so bili sposobni mednarodne konkurence na širšem Evropskem prostoru. Seveda ni šlo brez znižanja obsega proizvodnje, saj bivšega jugoslovanskega trga ni bilo možno v kratkem času nadomestiti z drugimi trgi. Manjšemu obsegu proizvodnje je moralo podjetje prilagoditi tudi število zaposlenih. To je storilo v letih 1993 in 1995 z izplačilom odpravnin odvečnim delavcem. Od takrat naprej zaposluje okoli 700 ljudi (Letno poročilo podjetja Tosama d.d., 2004, str. 9).

Današnja Tovarna sanitetnega materiala d.d., s skrajšano firmo Tosama d.d., je nastala z registracijo pri Okrožnem sodišču v Ljubljani dne 31.8.1995. Sedež podjetja je na Viru pri Domžalah. Ostaja zvesta svojemu prvotnemu proizvodno-prodajnemu programu oziroma predmet njenega poslovanja sta proizvodnja in prodaja pomožnih zdravilnih sredstev, proizvodov za higieno ter netkanih tekstilij. Tosama je tudi lastnik podjetij TOSAMA d.o.o. Zagreb, Republika Hrvaška (v 100 %-ni lasti TOSAMA d.d.), TOSAMA TREJD d.o.o. Skopje, Republika Makedonija (v 100 %-ni lasti TOSAMA d.d.) in TRAK d.o.o., Vir, Republika Slovenija (v 99,57 %-ni lasti TOSAMA d.d.) (Letno poročilo podjetja Tosama d.d., 2004, str. 9).

Izhodišče za razvoj proizvodov podjetja so želje oziroma pričakovanja kupcev, vendar pa Tosama pri razvoju upošteva tudi vse zahteve regulative glede varnosti uporabnika. Zato njihovi postopki ustrezajo zahtevam standarda EN 46001, ki ureja področje proizvodnje medicinskih proizvodov in direktive Evropske skupnosti v zvezi z medicinskimi proizvodi MDD 93/42. Potrebe kupcev zadovoljujejo z izborom proizvodov iz njihovega standardnega programa, poleg tega pa si prizadevajo izpolniti tudi nestandardna naročila, če jim ob upoštevanju kupčevih zahtev po kakovosti, rokih in količinah to omogoča kakovostna in racionalna proizvodnja. Celoten poslovni proces je usklajen z normami ISO 2001, sanitetni del proizvodnje pa je organiziran v skladu z normami Svetovne zdravstvene organizacije, znanimi pod oznako Dobra proizvodna praksa - GMP (angl. Good Manufacturing Practice). Poslovanje je usklajeno tudi z zahtevami skupnega evropskega tržišča glede varnosti izdelkov z oznako CE ter zahtevami glede varovanja okolja (Domača stran podjetja Tosama d.d., 2005).

1.2. Dejavnost in organizacija podjetja

Po standardni klasifikaciji dejavnosti je podjetje Tosama razvrščeno v skupino 17.540 - Proizvodnja drugih tekstilij, d.n. oziroma glavne dejavnosti, ki jih podjetje opravlja so naslednje (Letno poročilo podjetja Tosama d.d., 2004, str. 28):

- 17.540 Proizvodnja drugih tekstilij, d.n.
- 24.420 Proizvodnja farmacevtskih preparatov,
- 21.220 Proizvodnja gospodinjskih, higienskih in toaletnih potrebščin iz papirja,
- 17.530 Proizvodnja netkanih tekstilij in izdelkov iz njih, razen oblačil.

V Tosami so usposobljeni za razvoj, proizvodnjo in trženje proizvodov za uporabo v zdravstvu, pri osebni negi in negi kože. Tako podjetje na trgu ponuja dva programa, in sicer, program široke potrošnje in program medicine. Program široke potrošnje, kamor sodijo proizvodi za osebno nego, proizvodi za otroke, kompleti prve pomoči in proizvodi za dom, dosega 48 % celotne prodaje, medicinski del prodaje pa obsega 52 % v strukturi prometa podjetja. Prodaja tudi proizvode za nadaljnjo predelavo. V prodajni ponudbi Tosame je več kot 600 različnih proizvodov. Z blagovno znamko je zaščitenih 11 skupin proizvodov, med katerimi so najbolj znane: Vir, Viriana, Vivia, Kobacaj, Jasmin, Vrteks in Viva (Domača stran podjetja Tosama d.d., 2005).

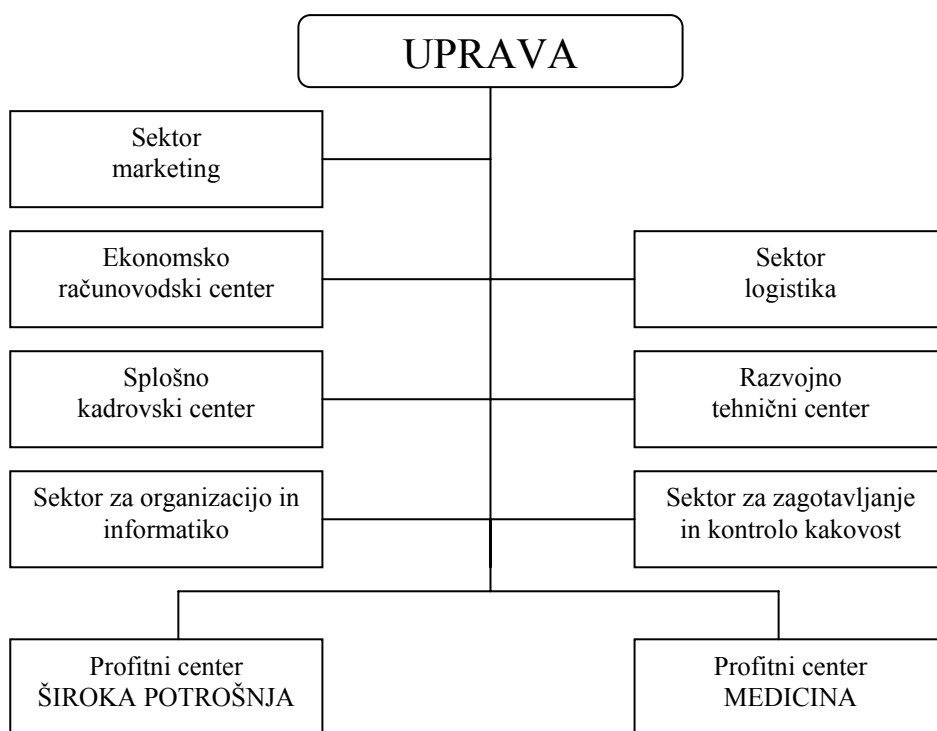
Proizvodi programa medicine so namenjeni sodobni oskrbi ran v bolnišnicah, zdravstvenih domovih, domovih za ostarele ali za primere poškodb pri delu, v prometu, doma in v prostem času. Higienski proizvodi pa so namenjeni predvsem ženskam, tako za osebno higieno kot za kozmetične potrebe.

Tosama daje pri zasnovi svojih proizvodov velik pomen naravnim materialom, zato je znaten del proizvodov izdelan iz beljene bombažne gaze in vate. Naravna vlakna, obeljena z vodikovim peroksidom, zagotavljajo največjo neoporečnost proizvodov že v postopku proizvodnje, kot tudi pri kasnejši uporabi na občutljivi koži.

Slabo polovico svoje prodaje podjetje realizira na domačem trgu. Drugo najpomembnejše tržišče je Hrvaška, kjer ima podjetje Tosama v lasti hčerinsko podjetje v Zagrebu. V ostale dele bivše skupne države proda relativno malo, medtem ko preko 30 % prometa ustvari z izvozom na zahtevna evropska tržišča, kot so Švica, Velika Britanija, Nemčija in Madžarska.

Podjetje je bilo v letu 2004 funkcijsko organizirano v dva profitna centra in sedem sektorjev (Slika 1, na str. 5). Profitna centra - program široka potrošnja in medicina zajemata proizvodnjo, prodajo in marketing, poleg njiju pa organizacijsko strukturo podjetja dopolnjuje še sedem sektorjev: sektor za marketing, ekonomsko računovodski sektor, sektor logistika, splošno kadrovski sektor, razvojno tehnični sektor, sektor za organizacijo in informatiko ter sektor za zagotavljanje in kontrolo kakovosti.

Slika 1: Organizacijska shema podjetja Tosama d.d. v letu 2004



Vir: Interni podatki podjetja Tosama d.d., 2004.

2. ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost poslovanja podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki ju podjetje dosega ter pri tem ugotavljati odklone med doseženim in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. Temeljita ocena problemskih položajev omogoča opredelitev glavnega problema, ki terja rešitve in ukrepanje (Pučko, 2001, str. 145). V nadaljevanju sem na podlagi analize prihodkov, analize odhodkov in analize poslovnega izida prikazala poslovni uspeh podjetja ter s pomočjo analize produktivnosti dela, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja predstavila uspešnost poslovanja Tosame v proučevanem obdobju.

2.1. Analiza uspeha poslovanja

Poslovni izid ali poslovni rezultat podjetja je razlika med prihodki in odhodki, ki je lahko pozitivna (dobiček) oziroma negativna (izguba). Poslovni izid v obdobju ugotavljamo na podlagi izkaza poslovnega izida, ki prikazuje ustvarjene prihodke in povzročene odhodke v obravnavanem obdobju. Poslovni izid je zasnovan na zaračunani prodaji in ne na plačani prodaji oziroma med prihodke in odhodke prištevamo vse poslovne dogodke ob njihovem

nastanku in ne ob njihovem plačilu. Poslovni uspeh podjetja navadno izražamo s celotnim ali čistim dobičkom in ga ugotavljamo za obdobje enega leta. Celotni dobiček je enak razliki med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja in zato bom v nadaljevanju najprej analizirala prihodke, odhodke ter nato še poslovni izid podjetja.

2.1.1. Analiza prihodkov

Prihodki predstavljajo prodajno vrednost proizvodov in storitev v obračunskem obdobju, ki jih podjetje ustvari s svojim poslovanjem. To so poslovni prihodki. Poleg poslovnih prihodkov pa podjetje ustvarja tudi prihodke iz financiranja, ki nastanejo v zvezi s finančnim delovanjem podjetja. Ti dve vrsti prihodkov sestavljata skupaj redne prihodke, poleg teh pa poznamo še izredne prihodke, kot posledico neobičajnih dejavnosti in dogodkov podjetja (Bošnjak, 1998, str. 11).

Prihodke določenega poslovnega sistema ugotavljamo v povezavi s sredstvi in obveznostmi zanje, saj nastajajo kot posledica povečevanja sredstev ali zmanjševanja obveznosti do virov sredstev (Turk, Melavc, 1994, str. 416). Prihodki so torej povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave) in preko poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 133). Prihodke ugotavljamo po načelu zaračunane prodaje, torej ob prodaji proizvodov (opravljeni storitvi), ko kupcu izstavimo račun, in ne ko kupec račun plača.

Z analizo prihodkov želimo ugotoviti sestavo prihodkov in ali je podjetje v preteklih letih ustvarilo enak, povečan ali zmanjšan obseg prihodkov (Koletnik, 1997, str. 158). Tako v Tabeli 1 (na str. 7) sledi prikaz obsega in strukture prihodkov podjetja Tosama.

V Tabeli 1 je prikazano, da so se celotni prihodki v podjetju skozi opazovano obdobje povečevali, in sicer za 6,76 % v letu 2003 glede na leto 2002 in za 16,20 % v letu 2004 glede na leto 2003. K temu povečanju so predvsem prispevali prihodki od prodaje, ki so se v letu 2003 glede na leto 2002 povečali za 4,24 % in v letu 2004 glede na predhodno leto za 15,90 %. V strukturi celotnih prihodkov zavzemajo največji delež poslovni prihodki, ki imajo v vseh treh proučevanih letih najmanj 98,78 % delež, poleg tega pa so se poslovni prihodki v letu 2003 glede na leto 2002 povečali za 6,80 % in v letu 2004 glede na leto poprej za 16,50 %. Prihodki iz financiranja so se v letu 2003 glede na leto 2002 najprej povečali za 2,73 %, v letu 2004 glede na leto 2003 pa zmanjšali za 6,61 %. Slednje zmanjšanje je predvsem posledica finančnih prihodkov iz kratkoročnih terjatev, natančneje postavke prihodkov iz naslova uskladitve finančne naložbe v Tosami d.o.o. Zagreb od pozitivnih tečajnih razlik. Naslednji element so izredni prihodki, ki so se v letu 2003 glede na leto 2002 povečali za 16,83 %, v letu 2004 glede na leto 2003 pa drastično zmanjšali zaradi vrnjenih stroškov šolanja za kar 67,11 %.

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov za podjetje Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks	Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I 03/02	I 04/03
1. Poslovni prihodki	6.245.849	98,78	6.670.846	98,83	7.771.530	99,08	106,80	116,50
a) Čisti prihodki od prodaje	6.150.224	97,27	6.411.215	94,98	7.430.695	94,74	104,24	115,90
b) Sprememba vrednosti zalog proizv. in nedokon. proizvodnje	29.866	0,47	181.868	2,70	287.370	3,66	608,85	158,01
c) Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	13.360	0,21	20.344	0,30	12.789	0,16	152,27	62,86
d) Drugi poslovni prihodki	52.399	0,83	57.419	0,85	40.676	0,52	109,58	70,84
2. Prihodki iz financiranja	74.121	1,17	76.147	1,13	71.117	0,91	102,73	93,39
a) Finančni prihodki iz deležev	17.802	0,28	26.381	0,39	30.038	0,39	148,19	113,86
b) Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	56.319	0,89	49.766	0,74	41.079	0,52	88,36	82,54
3. Izredni prihodki	2.519	0,04	2.943	0,04	968	0,01	116,83	32,89
4. Celotni prihodki (1+2+3)	6.322.489	100,00	6.749.936	100,00	7.843.615	100,00	106,76	116,20

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

2.1.2. Analiza odhodkov

Odhodki so nasprotje prihodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Nanašajo se na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid (Hočevar, Igličar, 1998, str. 70).

Odhodki so zmanjšanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (na primer zalog blaga zaradi prodaje) ali povečanj dolgov (na primer zaradi zaračunanih obresti), preko poslovnega izida pa vplivajo na velikost kapitala (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 127). V Tabeli 2 (na str. 8) sta prikazana obseg in struktura odhodkov podjetja Tosama.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni odhodki	6.097.065	98,88	6.478.289	98,60	7.499.058	98,58	106,25	115,76
a) Stroški blaga, materiala in storitev	3.389.490	54,97	3.658.194	55,68	4.417.329	58,07	107,93	120,75
b) Stroški dela	2.012.083	32,63	2.070.131	31,50	2.195.016	28,85	102,88	106,03
c) Odpisi vrednosti	649.750	10,54	693.654	10,56	828.187	10,89	106,76	119,39
d) Drugi poslovni odhodki	45.742	0,74	56.310	0,86	58.526	0,77	123,10	103,94
2. Odhodki iz financiranja	62.669	1,02	91.468	1,39	101.559	1,34	145,95	111,03
a) Finančni odhodki za odpise dolg. in krat. fin. naložb	0	0,00	5.072	0,08	5.837	0,08	-	115,08
b) Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	62.669	1,02	86.396	1,31	95.722	1,26	137,86	110,79
3. Izredni odhodki	6.241	0,10	700	0,01	6.504	0,08	11,22	929,14
4. Celotni odhodki (1+2+3)	6.165.975	100,00	6.570.457	100,00	7.607.121	100,00	106,56	115,78

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Celotni odhodki podjetja Tosama so se v letu 2003 glede na leto 2002 realno povečali za 6,56 %, v letu 2004 glede na leto poprej pa za 15,78 %, kar je negativno vplivalo na uspešnost podjetja. Med celotnimi odhodki predstavljajo največji delež, z vsaj 98,58 % deležem v opazovanem obdobju, poslovni odhodki, ki so se najprej v letu 2003 glede na leto 2002 povečali za 6,25 % in nato še v letu 2004, v primerjavi z letom 2003, za 15,76 %. K temu porastu sta predvsem pripomogli dve postavki, in sicer, povečani stroški blaga, materiala in storitev ter povečani odpisi vrednosti. Stroški blaga, materiala in storitev predstavljajo glavnino stroškov poslovanja podjetja, saj znaša njihov delež v letu 2004 58,07 % in je večji od deleža iz predhodnega leta za 2,39 odstotne točke, predvsem zaradi večjih stroškov porabljenega materiala (večji obseg proizvodnje), povečanja stroškov proizvodnih storitev in dražjih surovin (večji del iz uvoza). Tako so se stroški blaga, materiala in storitev v letu 2004 glede na leto 2003 povečali za 20,75 %. Postavka odpisi vrednosti, katere glavni del predstavlja amortizacija od neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev, pa se je v letu 2004 glede na predhodno leto povečala za 19,39 %, na račun povečanih stroškov amortizacije opreme, nadomestnih delov in drobnega inventarja ter odpisov osnovnih sredstev. Naslednji element so odhodki iz financiranja, ki so se leta 2003 glede na leto 2002 povečali za 45,95 %, v letu 2004 v primerjavi z letom 2003 pa za 11,03 %. Slednje povečanje izhaja predvsem iz naslova izgube odvisnega podjetja Trak d.o.o., oslabitve drugih dolgoročnih finančnih naložb in obresti za kratkoročne kredite za obratna sredstva.

Omenim naj še povečanje izrednih odhodkov leta 2004 v primerjavi z letom 2003 zaradi izplačila odškodnine dobavitelju materiala za 829,14 %, čeprav slednje zaradi zanemarljivega deleža izrednih odhodkov v strukturi celotnih odhodkov ni imelo večjega vpliva na višino odhodkov v letu 2004.

2.1.3. Analiza poslovnega izida

Cilj poslovanja podjetja je ustvariti pozitiven poslovni izid, ki mu omogoča primeren dobiček in trajno poslovanje. Poslovni izid je zadnja faza reprodukcijskega procesa, merjen je vrednostno in se ga lahko ugotavlja enkrat ali večkrat letno. Odseva ali je vodstvo upravlja in vodi podjetje racionalno tako, da je izloček večji od vložka ali obratno (Ivanko, Bergant, 1999, str. 193). Zato je pomembno spremljanje in načrtovanje poslovnega izida podjetja, saj omogoča pravočasno ukrepanje in posledično boljše poslovanje podjetje (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 183).

Poslovni izid predstavlja razliko med prihodki in odhodki nekega obdobja. Ugotavljamo ga lahko za podjetje kot celoto, lahko pa tudi za dele podjetja, za posamezne proizvode. Glede na to poznamo različne vrste poslovnega izida: dobiček, čisti dobiček ali izguba. Dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada tako podjetju kot državi (iz naslova obdavčitve dobička) in je opredeljen kot razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki. Čisti dobiček je pozitiven poslovni izid, zmanjšan za davke iz dobička in pripada zgolj podjetju. O njegovi delitvi odločajo lastniki podjetja (pri delniški družbi delničarji). Razporeja se med zaposlene (deleži zaposlenih iz čistega dobička, nagrade managerjem), lastnike (na osnovi kapitala kot dividende), v rezerve, povečanje osnovnega kapitala ali ostane nerazporejen. Izguba je negativen poslovni izid in odseva razliko med vsemi prihodki in vsemi odhodki. V okviru kapitala predstavlja odbitno postavko, s čimer zmanjšuje vrednost celotnega kapitala. V skladu s predpisi mora podjetje izgubo poravnati kot izredni odhodek v roku pet let od nastanka in če je podjetje v tem roku na tak način ne more pokriti, mora zmanjšati sestavine kapitala (Usenik, 2001, str. 60).

Slovenski računovodski standardi predvidevajo za izkazovanje prihodkov, odhodkov in poslovnega izida za potrebe zunanjega poslovnega poročanja stopenjsko izkazovanje poslovno-izidnega toka. Zato nimamo opravka z bilanco poslovnega izida, temveč z izkazom poslovnega izida (Maurič et al., 2003, str. 102). V Tabeli 3 (na str. 10) je predstavljen poslovni izid podjetja v proučevanem obdobju.

Iz Tabele 3 je razvidno, da je podjetje Tosama v vseh treh opazovanih letih doseglo pozitiven poslovni rezultat oziroma dobiček. V letu 2003 je podjetje ustvarilo za 29,42 % večji dobiček iz poslovanja kot leto poprej, v letu 2004 glede na leto 2003 pa ta dobiček povečalo za 41,50 %. V nasprotju s tem je podjetje v letu 2003 in 2004 zabeležilo izgubo iz financiranja, saj so bili odhodki iz financiranja, predvsem na račun povečanja finančnih odhodkov za obresti, v

obeh proučevanih letih večji od prihodkov iz financiranja. Kljub temu je podjetje doseglo v letu 2003 in 2004 dobiček iz rednega delovanja, ki se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečal za 10,61 % in v letu 2004 glede na predhodno leto za 36,56 %. V letu 2002 (poravnava obveznosti do poslovnega partnerja iz preteklih let) in 2004 (izplačilo odškodnine dobavitelju materiala) so bili izredni odhodki večji od izrednih prihodkov in tako je podjetje zabeležilo izgubo iz izrednega delovanja, v letu 2003 pa dobiček iz izrednega delovanja zaradi večjih izrednih prihodkov nad izrednimi odhodki. Kljub temu pa je podjetje v opazovanem obdobju ustvarilo pozitiven poslovni izid. Celotni in čisti dobiček sta v opazovanem obdobju enaka, saj so bile investicijske in druge olajšave, ki jih davčna zakonodaja prizna kot zmanjšanje osnove za obdavčitev, dovolj visoke, da ni bilo obveznosti plačila davka iz dobička. Čisti dobiček se je leta 2003 glede na leto 2002 povečal za 14,67 %, leta 2004 glede na predhodno leto pa za 31,77 %.

Tabela 3: Poslovni izid (v 000 SIT) po stopnjah podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Poslovni prihodki	6.245.849	6.670.846	7.771.530	106,80	116,50
2. Poslovni odhodki	6.097.065	6.478.289	7.499.058	106,25	115,76
3. Dobitek/izguba iz poslovanja (1-2)	148.784	192.557	272.472	129,42	141,50
4. Prihodki iz financiranja	74.121	76.147	71.117	102,73	93,39
5. Odhodki iz financiranja	62.669	91.468	101.559	145,95	111,03
6. Dobitek/izguba iz financiranja (4-5)	11.452	-15.321	-30.442	-	-
7. Dobitek/izguba iz rednega delovanja (3+6)	160.236	177.236	242.030	110,61	136,56
8. Izredni prihodki	2.519	2.943	968	116,83	32,89
9. Izredni odhodki	6.241	700	6.504	11,22	929,14
10. Dobitek/izguba iz izrednega delovanja (8-9)	-3.722	2.243	-5.536	-	-
11. Celotni dobiček (7+10)	156.514	179.479	236.494	114,67	131,77
12. Davek iz dobička	0	0	0	-	-
ČISTI DOBIČEK (11-12)	156.514	179.479	236.494	114,67	131,77

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

2.2. Analiza poslovne uspešnosti

Uspeh poslovanja še ni kazalec, ki bi povedal vse o dejanski uspešnosti oziroma neuspešnosti poslovanja podjetja. Zato poznamo mero uspešnosti gospodarjenja, ki kot razmerje med ciljem gospodarjenja in sredstvom za doseg tega cilja omogoči relativno primerjavo. Mera uspešnosti gospodarjenja ali ekonomsko načelo zahteva, da dosežemo čim večji učinek ali cilj z danimi denarnimi sredstvi oziroma, da dosežemo dani učinek s čim manjšimi sredstvi (Pučko, Rozman, 1992, str. 247). Pri merjenju uspešnosti gospodarjenja v podjetju, nas ne zanima absolutna velikost učinka, ampak velikost učinka v primerjavi z velikostjo sredstev, ki je bila potrebna za njegovo uresničitev. Zato moramo ekonomsko načelo opredeliti kot načelo

doseganja čim večjega učinka (rezultata, cilja) po enoti sredstev. To lahko opredelimo kot (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203):

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

Navedenemu razmerju pravimo mera uspešnosti gospodarjenja in omogoča primerjavo ter kriterij izbire med različnimi možnostmi porabe sredstev. Če posameznik ali podjetje pri sprejemanju svojih odločitev ne bi upoštevalo mere uspešnosti, in s tem temeljnega ekonomskega načela kot kriterija za izbiro med različnimi možnostmi, bi to pomenilo, da porabi za doseganje določenega cilja več dobrin kot je nujno, kar pa posledično dolgoročno vodi v propad. Uspešnost uresničevanja ekonomskega načela lahko izrazimo na več načinov. Tako lahko različne mere uspešnosti opredelimo s spremembami zastavljenega cilja gospodarjenja ali z opredelitvijo različnih sredstev oziroma mer za sredstva. Omenjeno mero uspešnosti in s tem splošno ekonomsko načelo izražamo na tri načine, in sicer kot načelo produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203).

Uspešnost poslovanja lahko tako merimo z več kazalci in zato sem v nadaljevanju prikazala uspešnost oziroma neuspešnost poslovanja podjetja Tosama z delnimi kazalci uspešnosti poslovanja, kar pomeni, da sem analizirala produktivnost dela, ekonomičnost ali gospodarnost in rentabilnost. Pri vsem tem pa ne smemo pozabiti na dejstvo, da ni dovolj, če je pozitiven samo eden od kazalcev, s katerim merimo uspešnost poslovanja, pozitivni morajo biti vsi trije, ko govorimo, da podjetje posluje uspešno.

2.2.1. Analiza produktivnosti 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. Kazalec produktivnosti dela torej pove, koliko enot poslovnih učinkov smo pridobili z enoto porabljenega dela (Pučko, 2001, str. 162).

$$\text{Koeficient produktivnosti dela} = \frac{\text{pridobljena količina proizvodov ali storitev}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Na trgu je lahko konkurenčno le tisto podjetje, ki povečuje produktivnost. Hkrati pa produktivnost vpliva na povečanje življenjskega standarda ljudi v družbi, kar pomeni, da več ko ustvarimo, več lahko tudi porabimo (Boltavzer, 2000, str. 88). V Tabeli 4 (na str. 12) je prikazana produktivnost dela v podjetju Tosama.

Tabela 4: Izračun produktivnosti dela v podjetju Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Celotni prihodki (v 000 SIT)	6.322.489	6.749.936	7.843.615	106,76	116,20
2. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	6.245.849	6.670.846	7.771.530	106,80	116,50
3. Povprečno število zaposlenih	717	721	729	100,56	101,11
4. Produktivnost dela I (v 000 SIT/zaposlenega) (1/3)	8.818	9.362	10.759	106,17	114,92
5. Produktivnost dela II (v 000 SIT/uro) (2/3)	8.711	9.252	10.660	106,21	115,22

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004; Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 4 je razvidno, da se je produktivnost dela, izražena kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih, v proučevanem obdobju povečevala. Tako se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečala za 6,17 % in v letu 2004 glede na preteklo leto za 14,92 %. Povečanje produktivnosti dela je v celoti posledica povečanja celotnih prihodkov podjetja, saj se število zaposlenih v podjetju v proučevanem obdobju ni veliko spreminjalo. Podobno se je v opazovanem obdobju povečevala tudi produktivnost dela, opredeljena kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Slednja se je leta 2003 v primerjavi z letom 2002 povečala za 6,21 % in leta 2004 glede na leto 2003 za 15,22 %. Razlog za to je v povečanju poslovnih prihodkov (povečanje postavke prihodkov od prodaje) v letu 2003 glede na leto 2002 za 6,80 % in v letu 2004 v primerjavi z letom 2003 za 16,50 %.

2.2.2. Analiza ekonomičnosti poslovanja

Ekonomičnost ali gospodarnost, kot druga možna delna mera uspešnosti gospodarjenja, je opredeljena kot načelo doseganja čim večjega produkta na enoto stroškov. To načelo zahteva, da proizvedemo dani proizvod s čim manjšimi stroški, oziroma, da z danimi stroški ustvarimo čim večji proizvod (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 221).

Medtem ko uspeh podjetja kaže razliko med prihodki in odhodki, kaže ekonomičnost njuno razmerje in s tem izloči vpliv velikosti podjetja (Bošnjak, 1998, str. 12). Ekonomičnost lahko izračunamo na različne načine. Pri tem jemljemo podatke za izračun ekonomičnosti iz izkaza poslovnega izida. Pri ekonomičnosti lahko primerjamo celotne prihodke s celotnimi odhodki ali pa poslovne prihodke s poslovnimi odhodki. Na ta način lahko pridemo do ekonomičnosti, izraženi:

$$\text{Ekonomičnost 1} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}}$$

$$\text{Ekonomičnost 2} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}}$$

Če je koeficient ekonomičnosti večji od 1, so celotni prihodki večji od celotnih odhodkov in podjetje posluje z dobičkom. Torej, podjetje posluje ekonomično, če so prihodki večji od

odhodkov, ali drugače, čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki, tem večja je ekonomičnost podjetja. V Tabeli 5 prikazujem ekonomičnost proučevanega podjetja.

Tabela 5: Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	6.245.849	6.670.846	7.771.530	106,80	116,50
2. Celotni prihodki (v 000 SIT)	6.322.489	6.749.936	7.843.615	106,76	116,20
3. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	6.097.065	6.478.289	7.499.058	106,25	115,76
4. Celotni odhodki (v 000 SIT)	6.165.975	6.570.457	7.607.121	106,56	115,78
5. Ekonomičnost 1 (2/4)	1,02	1,03	1,03	100,98	100,00
6. Ekonomičnost 2 (1/3)	1,02	1,03	1,04	100,98	100,97

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz izračuna kazalcev ekonomičnosti v Tabeli 5 izhaja, da je podjetje v opazovanem obdobju poslovalo ekonomično, saj je koeficient ekonomičnosti vedno večji od 1 oziroma so prihodki podjetja v vseh treh letih večji od njegovih odhodkov. Ekonomičnost 1, opredeljena kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, se v proučevanih letih skoraj ni spremenila, saj je znašala v letu 2002 1,02 in v preostalih dveh letih 1,03. To pomeni, da je podjetje v letu 2004 realiziralo na 100 enot odhodkov 103 enot prihodkov. Tudi ekonomičnost poslovanja 2, opredeljena kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki kaže na to, da je podjetje v opazovanih letih poslovalo ekonomično in da se ekonomičnost ni veliko spreminjala. Slednja je v letu 2004 znašala 1,04, kar pove, da je podjetje na 100 enot odhodkov ustvarilo 104 enote prihodkov in da se je v letu 2004 glede na leto 2003 povečala za 0,97 %.

Podjetja, ki poslujejo ekonomično, dosegajo nižje lastne cene proizvodov in tako izboljšujejo svoj konkurenčni položaj na trgu, saj ima določeno podjetje zaradi nižjih stroškov možnost ugodnejše prodaje svojih proizvodov (Boltavzer, 2000, str. 89).

2.2.3. Analiza rentabilnosti poslovanja

V nasprotju s produktivnostjo in ekonomičnostjo, ki ne upoštevata časa vezave proizvodnih tvorcev v poslovanju, rentabilnost ta element upošteva, kar je za spremljanje uspešnosti poslovanja nujno. Uspešno poslovanje torej terja čim manjše angažiranje in čim manjše trošenje poslovnih sredstev oziroma uresničevanje načela rentabilnosti pomeni, z danim obsegom finančnih sredstev doseči čim ugodnejši poslovni izid (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 231; Ross et al., 1993, str. 44-48).

Rentabilnost ali uspešnost poslovanja je najbolj kompleksna mera uspešnosti in je opredeljena kot razmerje med dobičkom, ki je razlika med vsemi prihodki in odhodki, ter zanj vloženimi poslovnimi sredstvi. Povezana je z osnovnim načelom gospodarnosti, in sicer, z danimi sredstvi doseči čim večji rezultat oziroma določen rezultat doseči s čim nižjimi sredstvi.

Rentabilnost torej pove, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženih sredstev (Bošnjak, 1998, str. 9). Rentabilnost kapitala je opredeljena kot razmerje med čistim dobičkom in vloženim povprečnim kapitalom in je zanimiva predvsem z vidika lastnika, saj kaže na donos kapitala. Ta kazalnik je smiselno primerjati z donosi alternativnih naložb (vezava sredstev pri banki, nakup državnih vrednostnih papirjev) in donos kapitala naj bi bil večji od teh, da se potrdi ekonomski smisel naložbe v podjetje. Rentabilnost sredstev pa opredelimo kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnimi vloženimi sredstvi podjetja in jo je bolj smiselno izračunavati z vidika podjetja kot celote. Tako rentabilnost kapitala pove, koliko enot dobička bo lastniku prineslo 100 enot vloženega kapitala, rentabilnost sredstev pa koliko enot dobička bo podjetje ustvarilo s 100 enotami vloženih sredstev (Usenik, 2001, str. 110). V nadaljevanju v Tabeli 6 sledi prikaz rentabilnosti sredstev in kapitala ter dobičkovnosti prihodkov obravnavanega podjetja.

Tabela 6: Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkovnosti prihodkov podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Čisti dobiček (v 000 SIT)	156.514	179.479	236.494	114,67	131,77
2. Povprečna sredstva (v 000 SIT)	9.882.206	10.349.147	11.093.402	104,72	107,19
3. Povprečni kapital (v 000 SIT)	8.715.592	8.514.739	8.487.210	97,70	99,68
4. Celotni prihodki (v 000 SIT)	6.322.489	6.749.936	7.843.615	106,76	116,20
5. Rentabilnost sredstev (1/2) (v %)	1,58	1,73	2,13	109,49	123,12
6. Rentabilnost kapitala (1/3) (v %)	1,80	2,11	2,79	117,22	132,23
7. Dobičkovnost prih. (1/4) (v %)	2,48	2,66	3,01	107,26	113,16

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004 in bilance stanja na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004.

V Tabeli 6 je prikazano, da sta se tako rentabilnost sredstev kot rentabilnost kapitala podjetja Tosama v proučevanem obdobju ves čas povečevala in bila najvišja v letu 2004. Rentabilnost sredstev se je v letu 2004 glede na leto 2003 povečala za 23,12 % in znašala 2,13 %, kar pomeni, da je 100 SIT vloženih sredstev podjetju prineslo 2,13 SIT dobička. Rentabilnost kapitala se je leta 2003 glede na predhodno leto povečala za 17,22 %, nato pa se je v letu 2004 v primerjavi z letom 2003 povečala za 32,23 %. K povečanju rentabilnosti kapitala leta 2004 glede na leto 2003 je v največji meri pripomogel čisti dobiček, ki se je v tem letu povečal za 31,77 %. V letu 2004 je rentabilnost kapitala znašala 2,79 %, iz česar sledi, da je vsakih 100 SIT vloženega kapitala lastnikom prinesla 2,79 SIT dobička. Tudi dobičkovnost prihodkov se je v opazovanem obdobju povečevala in bila največja v letu 2004, ko je znašala 3,01 % oziroma se v letu 2004 glede na leto 2003 povečala za 13,16 %. Povečanje dobičkovnosti prihodkov v letu 2004 izhaja predvsem iz večjega povečanja čistega dobička v primerjavi s povečanjem celotnih prihodkov. Izračun rentabilnosti je pokazal, da je podjetje Tosama v proučevanih treh letih poslovalo uspešno.

3. ANALIZA SREDSTEV

Vsako podjetje potrebuje za opravljanje svoje dejavnosti in za svoj obstoj določena sredstva. Da pa podjetje lahko izvaja poslovni proces, mora v določenem trenutku razpolagati s posameznimi sredstvi v količinah, kakršne so potrebne za normalno odvijanje proizvodnega procesa. Ta sredstva, s katerimi podjetje razpolaga v določenem trenutku, so premoženje podjetja in se lahko pojavljajo v obliki stvari, pravic, denarja ter na ta način podjetju omogočajo uresničevanje njegovih ekonomskih ciljev oziroma podjetje s pomočjo svojega premoženja ustvarja proizvode ali storitve, ki jih na trgu proda in tako pridobi denarna sredstva. Sredstva podjetja so izražena v denarni merski enoti in se izkazujejo na aktivni strani bilance stanja posameznega podjetja, kjer so tudi bolj podrobno razčlenjena. Glede na njihove značilnosti jih razčlenjujemo na stalna in gibliva sredstva, glede na njihovo funkcionalnost pri ustvarjanju prihodkov pa na osnovna sredstva, obratna sredstva in finančne naložbe (Bošnjak, 1998, str. 13).

Sredstva podjetja so lahko poslovna ali neposlovna. Primer za slednja so bila sredstva skupne porabe (npr. vrednost počitniških domov, ki jih je imelo podjetje) pri prejšnjih družbenih podjetjih pri nas. Danes ima podjetje največkrat le poslovna sredstva (Pučko, 1998, str. 53). Poslovna sredstva podjetja se delijo na stalna sredstva, ki jih tvorijo vsa osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe ter na gibliva sredstva, ki jih sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe.

Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na točno določen dan. Bilanca stanja podjetja Tosama d.d. prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev ob koncu obračunskega obdobja, to je na dan 31.12. Sredstva v podjetju delijo na stalna, ki jih tvorijo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, in na gibliva sredstva, ki jih sestavljajo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Obseg in strukturo vseh sredstev podjetja Tosama prikazujem v Tabeli 7.

Tabela 7: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Stalna sredstva	6.603.634	66,82	6.580.356	63,58	6.344.048	57,19	99,65	96,41
2. Gibliva sredstva	3.278.572	33,18	3.768.791	36,42	4.749.354	42,81	114,95	126,02
3. Sredstva skupaj (1+2)	9.882.206	100,00	10.349.147	100,00	11.093.402	100,00	104,72	107,19

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 7 je razvidno, da so se celotna sredstva podjetja Tosama d.d. v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 povečala za 4,72 %, nato pa v letu 2004 glede na predhodno leto za 7,19 %. Strukturo celotnih sredstev sestavljajo stalna sredstva, ki predstavljajo največji delež, z vsaj 57,19 % deležem v opazovanem obdobju in gibliva sredstva, ki imajo v vseh treh

proučevanih letih najmanj 33,18 % delež. Gibljiva sredstva so se v letu 2003 glede na preteklo leto povečala za 14,95 %, v letu 2004 glede na leto 2003 za 6,39 odstotne točke in tako predstavljala 42,81 odstotni delež v celotnih sredstvih. K temu povečanju je pripomoglo predvsem povečanje obsega gibljivih sredstev, ki se je v letu 2004 glede na leto 2003 povečal za 26,02 %. Obratno se je spreminjala struktura stalnih sredstev, saj se je najprej v letu 2003 glede na predhodno leto odstotek udeležbe stalnih sredstev zmanjšal za 3,24 odstotne točke in nato leta 2004 v primerjavi z letom 2003 za 6,39 odstotne točke. Tako so stalna sredstva leta 2004 zavzemala 57,19 odstoten delež v celotnih sredstvih. Iz tega sledi, da je povečanje vrednosti celotnih sredstev predvsem posledica povečanja vrednosti gibljivih sredstev.

3.1. Analiza stalnih sredstev

Stalna sredstva so vključena v proces nastajanja prihodkov s svojo trajnejšo prisotnostjo in so bistvenega pomena za uspešno delovanje podjetja, saj močno vplivajo na zmogljivost in hitrost reprodukcije, na hitrost obračanja sredstev, na proizvodjalno silo dela in tudi na stroške (Bošnjak, 1998, str. 14). S stalnimi sredstvi razumemo stvari in pravice, ki zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in ki se v svojo prvotno pojavno obliko vračajo praviloma v obdobju, daljšem od leta dni (Hočevar, Igljučar, 1998, str. 48). Stalna sredstva so širši pojem od osnovnih sredstev, saj vsebujejo poleg opredmetenih osnovnih sredstev tudi tisti del neopredmetenih dolgoročnih sredstev, ki se ne šteje med osnovna sredstva, pa tudi dolgoročne finančne naložbe (Turk et al., 2001, str. 58-59).

Stalna sredstva delimo na neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in popravek kapitala (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 24-48). Neopredmetena dolgoročna sredstva so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi z poslovanjem podjetja (Hočevar, Igljučar, 1998, str. 30). Sestavljajo jih dolgoročno odloženi stroški organiziranja in stroški razvijanja, koncesije, patenti, licence, blagovne znamke in podobne pravice, dobro ime, druge dolgoročno razmejene postavke ter predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva (Turk et al., 2001, str. 58). Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost ali pa vzdržuje in opravlja druge takšne stvari, ki jih pridobi ali izdelava z namenom, da jih bo uporabljalo samo, da niso namenjene prodaji v okviru rednega delovanja, da jih ima podjetje v lasti ali v finančnem najemu (Hočevar, Igljučar, 1998, str. 28). Tvorijo jih zemljišča, zgradbe, proizvodjalna oprema, druga oprema, osnovna čreda, večletni nasadi, opredmetena osnovna sredstva v gradnji in predujmi za opredmetena osnovna sredstva (Turk et al., 2001, str. 58). Dolgoročne finančne naložbe so naložbe podjetja v druga podjetja za daljši rok od enega leta, namenjene pridobivanju prihodkov od financiranja in drugim koristim oziroma ohranjanju in povečevanju vrednosti vloženih sredstev (Hočevar, Igljučar, 1998, str. 32). Dolgoročne finančne naložbe pa vključujejo delnice in deleže podjetij, dolgoročno dana posojila in

dolgoročne depozite. Popravek kapitala predstavljajo odkupljene lastne delnice ter nevplačani vpisani kapital (Turk et al., 2001, str. 59).

Visok delež stalnih sredstev pomeni nezadostno izkoriščanje zmogljivosti, visok delež stalnih stroškov v vseh stroških in ima negativen vpliv na uspešnost poslovanja podjetja (Dodge, 1994, str. 22). V okviru analize stalnih sredstev je v nadaljevanju prikazan njihov vpliv na uspešnost poslovanja podjetja z vidika obsega in strukture sredstev, odpisanosti osnovnih sredstev in tehnične opremljenosti dela.

3.1.1. Obseg in struktura stalnih sredstev

Glavni vir o obsegu in strukturi stalnih sredstev je bilanca stanja. Obseg stalnih sredstev, predvsem osnovnih, je eden izmed pokazateljev velikosti podjetja. Obseg in struktura sredstev sta odvisna predvsem od panoge, v kateri podjetje deluje in od uporabljene tehnologije. V Tabeli 8 sem prikazala obseg in strukturo stalnih sredstev podjetja Tosama v proučevanem obdobju.

Tabela 8: Obseg (v 000 SIT) in struktura stalnih sredstev (v %) podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Neopredmetena osnovna sredstva	58.562	0,89	53.946	0,82	48.660	0,77	92,12	90,20
2. Opredmetena osnovna sredstva	5.864.347	88,80	5.899.836	89,66	5.667.377	89,30	100,61	96,06
3. Dolgoročne finančne naložbe	680.725	10,31	626.574	9,52	628.011	9,90	92,04	100,23
4. Stalna sredstva skupaj (1+2+3)	6.603.634	100,00	6.580.356	100,00	6.344.048	100,00	99,65	96,41

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 8 sledi, da se je obseg stalnih sredstev podjetja Tosama v proučevanih treh letih zmanjševal, in sicer leta 2003 glede na leto 2002 za 0,35 % in nato leta 2004 v primerjavi s predhodnim letom za 3,59 %. Stalna sredstva v podjetju tvorijo z vsaj 0,77 % deležem neopredmetena osnovna sredstva, opredmetena osnovna sredstva z najmanj 88,80 % deležem in z vsaj 9,52 % deležem dolgoročne finančne naložbe. V strukturi stalnih sredstev v letu 2004 kar 88,80 % delež zavzemajo opredmetena osnovna sredstva, ki so se leta 2003 glede na leto 2002 povečala za 0,61 %, v letu 2004 glede na leto poprej pa zmanjšala za 3,94 %. Delež neopredmetenih osnovnih sredstev je v letu 2004 znašal 0,77 % in se je glede na leto 2003 zmanjšal za 9,80 %. Dolgoročne finančne naložbe so zavzemale leta 2004 9,90 % delež in so se glede na preteklo leto povečale za 0,23 %. Iz tega sledi, da je zmanjšanje obsega stalnih sredstev podjetja v proučevanem obdobju predvsem posledica zmanjšanja obsega

opredmetenih osnovnih sredstev, saj ostali dve postavki v strukturi stalnih sredstev na spremembo obsega stalnih sredstev nimata večjega vpliva. V nadaljevanju sta v Tabeli 9 podrobneje prikazana obseg in struktura opredmetenih osnovnih sredstev, saj le-ta zavzemajo največji delež v strukturi stalnih sredstev podjetja.

Tabela 9: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Tosama d.d. za leta 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks	Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I 03/02	I 04/03
1. Zemljišča	1.065.462	18,17	1.020.694	17,30	989.045	17,45	95,80	96,90
2. Zgradbe	2.511.844	42,83	2.289.282	38,80	2.159.391	38,10	91,14	94,33
3. Proizvajalne naprave in stroji	2.119.397	36,14	2.469.926	41,86	2.446.694	43,17	116,54	99,06
4. Druge naprave in oprema	11.841	0,20	10.831	0,18	15.636	0,28	91,47	144,36
5. Predujmi za pridobitev osn. sredstev	131.425	2,24	78.678	1,33	20.431	0,36	59,86	25,97
6. Oprema osn. sredstva v gradnji in izdelavi	24.378	0,42	30.424	0,52	36.180	0,64	124,80	118,92
7. Opredmetena osnovna sredstva skupaj (1+2+3+4+5+6)	5.864.347	100,00	5.899.835	100,00	5.667.377	100,00	100,60	96,06

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 9 izhaja, da je v vseh treh opazovanih letih obseg opredmetenih osnovnih sredstev nihal, in sicer se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečal za 0,60 % ter nato v letu 2004 glede na predhodno leto zmanjšal za 3,94 %. V strukturi opredmetenih osnovnih sredstev predstavljajo največji delež, z vsaj 36,14 %, proizvodne naprave in stroji, katerih vrednost se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečala za 16,54 %, v letu 2004 pa zmanjšala za 0,94 % glede na predhodno leto. Vrednost zgradb se je v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšala za 8,86 %, leta 2004 v primerjavi s predhodnim letom pa za 5,67 % in tako je delež zgradb v letu 2004 znašal 38,10 %. Prav tako je bila za 4,20 % manjša vrednost zemljišč v letu 2003 glede na predhodno leto in za 3,10 % v letu 2004 glede na leto 2003. Iz povedanega izhaja, da je zmanjšanje vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2004 predvsem posledica zmanjšanja vrednosti zgradb ter proizvodnih naprav in strojev zaradi amortiziranja. Poleg tega je bila tudi udeležba ostalih postavk med opredmetenimi osnovnimi sredstvi v vseh opazovanih letih zanemarljiva in tako ni imela večjega vpliva na gibanje opredmetenih osnovnih sredstev.

3.1.2. Odpisanost osnovnih sredstev

Zastarevanje osnovnih sredstev je ekonomski pojav, ki ga ne moremo natančno meriti in zato ga posredno izražamo z odpisanostjo osnovnih sredstev. Praviloma obstaja razlika med stopnjo odpisanosti in stopnjo zastarelosti osnovnih sredstev, saj je odpisanost v veliki meri odvisna od politike amortiziranja osnovnih sredstev v podjetju, ki lahko bolj ali manj popači dejansko sliko o zastarelosti osnovnih sredstev. Stopnja neodpisanosti osnovnih sredstev je nasprotje stopnji odpisanosti osnovnih sredstev, pri čemer je neodpisana vrednost osnovnih sredstev opredeljena kot razlika med nabavno vrednostjo osnovnih sredstev in odpisano vrednostjo teh sredstev (Pučko, 2001, str. 57). Odpisanost osnovnih sredstev spremljamo in ocenjujemo s pomočjo stopnje odpisanosti, ki je opredeljena (Pučko, 2001, str. 58):

$$\text{Stopnja odpisanosti} = \frac{\text{odpisana vrednost osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}} \times 100$$

Tabela 10: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, gradbenih objektov in druge opreme podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Odpisana vrednost opredmetenih osnovnih sredstev (v 000 SIT)	9.780.328	9.886.261	10.050.871	101,08	101,67
2. Nabavna vrednost opredmetenih osnovnih sredstev (v 000 SIT)	15.513.250	15.707.418	15.697.817	101,25	99,24
3. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev (v %)	63,04	62,94	64,03	99,84	101,73
4. Odpisana vrednost gradbenih objektov (v 000 SIT)	3.703.238	3.686.519	3.701.432	99,55	100,40
5. Nabavna vrednost gradbenih objektov (v 000 SIT)	6.215.083	5.975.801	5.860.823	96,15	98,08
6. Stopnja odpisanosti gradbenih objektov (v %)	59,58	61,69	63,16	103,54	102,38
7. Odpisana vrednost druge opreme (v 000 SIT)	6.077.090	6.199.742	6.349.439	102,02	102,41
8. Nabavna vrednost druge opreme (v 000 SIT)	8.208.327	8.680.499	8.811.769	105,75	101,51
9. Stopnja odpisanosti druge opreme (v %)	74,04	71,42	72,06	96,46	100,90

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004.

V Tabeli 10 je analizirana stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev, gradbenih objektov in druge opreme. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev je v letu 2004 znašala 64,03 % in se je glede na leto 2003 povečala za 1,73 %, medtem ko se je v letu 2003 zmanjšala za 0,16 % glede na predhodno leto. Iz tega sledi, da podjetje razpolaga z relativno zastarelimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Stopnja odpisanosti gradbenih objektov se je v proučevanem obdobju ves čas povečevala, in sicer se je v letu 2003 povečala za 3,54 % glede na leto 2002, leta 2004 v primerjavi z letom 2003 pa za 2,38 %. Tako je slednja leta 2004 znašala 63,16 %, kar pa kaže na zastarelost gradbenih objektov podjetja. V opazovanem obdobju je bila najvišja stopnja odpisanosti druge opreme, ki se je v letu 2003 zmanjšala za

3,54 % glede na leto 2002, nato pa se je leta 2004 v primerjavi s predhodnim letom povečala za 0,90 %. Tako je leta 2004 stopnja odpisanosti druge opreme znašala 72,06 %, leti poprej 71,42 % in 74,04 %, kar tudi kaže na zastarelost druge opreme.

Opravljena analiza odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev za podjetje Tosama kaže, da imajo v podjetju opravka z naraščajočimi stopnjami odpisanosti oziroma z dokaj zastarelimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi, kar lahko ima neugodne posledice na uspešnost poslovanja.

3.1.3. Tehnična opremljenost dela

S tehnično opremljenostjo dela skušamo ugotoviti, kako je podjetje opremljeno z delovnimi sredstvi. Tehnična opremljenost dela je v sodobnih družbah najpomembnejši dejavnik produktivnosti dela in zato tudi pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja podjetja, panoge ali celotnega narodnega gospodarstva (Glas, 1992, str. 45).

Tehnična opremljenost dela je za uspešno poslovanje podjetja zelo pomembna, saj s pomočjo koeficientov tehnične opremljenosti dela analiziramo razvoj vlaganj podjetij v tehnološke posodobitve. Opredelimo jo kot razmerje med osnovnimi sredstvi podjetja in številom zaposlenih. Izražamo jo s pomočjo koeficienta tehnične opremljenosti dela, ki nam pove, kolikšna sredstva odpadejo na zaposlenega. To pomeni, da višji kot je koeficient tehnične opremljenosti dela, večja je uspešnost poslovanja podjetja.

$$\text{Tehnična opremljenost dela} = \frac{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}{\text{število zaposlenih}}$$

Pri izračunu tehnične opremljenosti dela v Tabeli 11 (na str. 21) je upoštevana nabavna vrednost osnovnih sredstev ter število zaposlenih na dan 31.12., saj so tudi podatki po nabavni vrednosti osnovnih sredstev in nabavni vrednosti opreme, ki so vzeti iz priloge bilance stanja, pripravljene na dan 31.12.

V Tabeli 11 je prikazana tehnična opremljenost dela na dan 31.12. podjetja Tosama. Koeficient tehnične opremljenosti dela I se je v letu 2003 glede na leto 2002 povečal za 2,81 %, kar je v največji meri posledica zmanjšanja števila zaposlenih za 1,52 % leta 2003 glede na leto 2002 in povečanja nabavne vrednosti osnovnih sredstev za 1,25 %. V letu 2004 se je koeficient tehnične opremljenosti dela I zmanjšal za 3,82 % v primerjavi z letom poprej, predvsem na račun povečanja števila zaposlenih za 3,92 % leta 2004 glede na leto 2003 ter zmanjšanja nabavne vrednosti osnovnih sredstev za 0,06 %. Koeficient tehnične opremljenosti dela II se je leta 2003 glede na leto 2002 povečal za 7,39 %, kar je posledica zmanjšanja števila zaposlenih za 1,52 % ter povečanja nabavne vrednosti opreme za 5,75% leta 2003 glede na leto 2002. Koeficient tehnične opremljenosti dela II se je leta 2004 v

primerjavi z letom 2003 zmanjšal za 2,31 %, kar je posledica povečanja števila zaposlenih za 3,92 % in povečanja nabavne vrednosti opreme za 1,51 % v letu 2004 glede na predhodno leto.

Tabela 11: Tehnična opremljenost dela na zaposlenega v podjetju Tosama d.d., na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Nabavna vrednost osnovnih sredstev (v 000 SIT)	15.513.250	15.707.418	15.697.817	101,25	99,94
2. Nabavna vrednost opreme (v 000 SIT)	8.208.327	8.680.499	8.811.769	105,75	101,51
3. Število zaposlenih na dan 31.12.	726	715	743	98,48	103,92
4. Tehnična opremljenost dela I (v 000 SIT/zaposlenega) (1/3)	21.368	21.968	21.128	102,81	96,18
5. Tehnična opremljenost dela II (v 000 SIT/zaposlenega) (2/3)	11.306	12.141	11.860	107,39	97,69

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. za leta 2002, 2003 in 2004.

3.2. Analiza gibljivih sredstev

Gibljiva sredstva so širši pojem od obratnih sredstev, saj obsegajo tudi kratkoročne finančne naložbe, poleg tega so tudi širši pojem od kratkoročnih sredstev, ker vključujejo tudi dolgoročne terjatve iz poslovanja. Z gibljivimi sredstvi razumemo stvari, pravice in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabijo, prehajajo iz ene pojavne oblike v drugo in se v prvotno obliko vračajo praviloma v obdobju krajšem od enega leta (Hočevar, Igličar, 1998, str. 48). Med gibljiva sredstva spadajo zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitev (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 49-72).

Zaloge so praviloma sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljeni pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodnji za prodajo ali prodana v okviru rednega poslovanja (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 49). Med zaloge uvrščamo material, surovine, drobn inventar, nedokončano proizvodnjo, proizvode, trgovsko blago ter predujme za zaloge. Med dolgoročne terjatve iz poslovanja štejemo terjatve iz poslovanja, ki zapadejo v plačilo v obdobju, daljšem od leta dni. Sestavljajo jih dolgoročne terjatve do podjetij v skupini, dolgoročne terjatve do drugih podjetij, dolgoročne terjatve do kupcev in dolgoročne varščine (Turk et al., 2001, str. 59). Kratkoročne terjatve iz poslovanja so terjatve iz poslovanja, ki zapadejo v plačilo v največ letu dni. K njim uvrščamo kratkoročne terjatve do podjetij v skupini, kratkoročne terjatve do drugih povezanih podjetij, kratkoročne terjatve do kupcev, kratkoročne terjatve za nevplačani v plačilo zapadli vpisan kapital, druge kratkoročne terjatve in kratkoročne varščine (Turk et al., 2001, str. 59). Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga podjetja z vnaprej določenim pogodbenim

rokom vračila, ki ne sme biti daljši od leta dni. Namenjene so doseganju prihodkov od financiranja (Boltavzer, 2000, str. 54). Sestavljajo jih za prodajo kupljene delnice in deleži podjetij v skupini, kratkoročno dana posojila in za prodajo odkupljeni vrednostni papirji. Denarna sredstva se nahajajo kot gotovina v blagajni in prejeti čeki ter denarna sredstva na računih v bankah. Aktivne časovne razmejitve (AČR) so kratkoročno odloženi stroški in odhodki ter predhodno nezaračunani prihodki oziroma so vnaprej plačani zneski, ki ob plačilu še ne morejo bremeniti dejavnosti podjetja in vplivati na poslovni izid.

3.2.1. Obseg in struktura gibljivih sredstev

Obseg in struktura gibljivih sredstev sta razvidna iz bilance stanja. Pri analiziranju gibljivih sredstev je dobro poznati vzroke spreminjanja obsega in strukture gibljivih sredstev. Le-ti so največkrat v spreminjanju obsega poslovanja, spreminjanju obsega proizvodnje in prodaje ter v spreminjanju obsega nabave. Obseg in strukturo gibljivih sredstev podjetja Tosama prikazujem v Tabeli 12 .

Tabela 12: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljivih sredstev podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zaloge	1.626.618	49,61	1.768.929	46,94	2.197.071	46,26	108,75	124,20
2. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	4.787	0,15	4.150	0,11	2.573	0,05	86,69	62,00
3. Kratkoročne terjatve iz poslovanja	1.531.774	46,72	1.841.978	48,88	2.345.326	49,38	120,25	127,33
4. Kratkoročne finančne naložbe	0	0,00	71.033	1,88	46.791	0,99	-	65,87
5. Denarna sredstva	110.760	3,38	62.921	1,67	136.384	2,87	56,81	216,75
6. AČR	4.633	0,14	19.780	0,52	21.209	0,45	426,94	107,22
7. Gibljiva sredstva skupaj (1+2+3+4+5+6)	3.278.572	100,00	3.768.791	100,00	4.749.354	100,00	114,95	126,02

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. za leta 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 12 je razvidno, da so se celotna gibljiva sredstva v opazovanih treh letih povečevala, in sicer so se najprej v letu 2003 glede na leto 2002 povečala za 14,95 %, leta 2004 v primerjavi z letom 2003 pa za 26,02 %. V strukturi gibljivih sredstev predstavljajo največji delež kratkoročne terjatve iz poslovanja. Slednje so se leta 2003 v primerjavi s predhodnim letom, zaradi povečanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev, povečale za 20,25 % in v letu 2004 glede na leto 2003 za 27,33 %, kot posledica povečanja kratkoročnih poslovnih terjatev do podjetij v skupini. V letu 2004 zavzemajo zaloge v gibljivih sredstvih 46,26 %

delež in so se v primerjavi z letom 2003 povečale za 24,20 %. Omeniti je potrebno še denarna sredstva, katerih vrednost se je v letu 2004 glede na leto 2003 povečala za 116,75 % zaradi povečanja tolarskih in deviznih sredstev na računih. Vendar pa to povečanje denarnih sredstev zaradi majhnega strukturnega deleža ni imelo bistvenega vpliva na spremembo gibljivih sredstev. Zanimarljiv delež v strukturi gibljivih sredstev imajo tudi dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe in aktivne časovne razmejitev. Na splošno lahko rečem, da je povečanje obsega gibljivih sredstev predvsem zaradi povečanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja in povečanja zalog negativno vplivalo na uspešnost poslovanja podjetja Tosama v letu 2004.

3.2.2. Hitrost obračanja obratnih sredstev

Pri gibljivih sredstvih je pomembna hitrost obračanja obratnih sredstev, kajti z obstoječim obsegom obratnih sredstev lahko podjetje ustvarja, s hitrejšim obračanjem teh sredstev, večji poslovni uspeh. To pa tudi pomeni, da je hitrost obračanja obratnih sredstev pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja.

Obratna sredstva so del gibljivih sredstev, če le-ta pojmuje kot celoto obratnih sredstev in kratkoročnih finančnih naložb. Za obratna sredstva je značilno, da so to tista poslovna sredstva, ki hitro spreminjajo svojo obliko in ki se že v enem poslovnem procesu pretvorijo iz ene v različne druge oblike ter se ob zaključku procesa ponovno spreminjajo v svojo začetno obliko. Zato pravimo, da je zanje značilno obračanje (Pučko, 2001, str. 121). Hitrost obračanja obratnih sredstev običajno merimo s koeficientom obračanja obratnih sredstev in s trajanjem enega obrata. Koeficient obračanja nam pove, kolikokrat so se v enem letu obratna sredstva pojavila v določeni obliki in je opredeljen kot razmerje med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev.

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

Trajanje enega obrata (dnevi vezave) nam pove, koliko dni traja en obrat in predstavlja razmerje med številom dni v letu ter koeficientom obračanja obratnih sredstev.

$$\text{Trajanje enega obrata obratnih sredstev} = \frac{\text{število dni v obdobju}}{\text{koeficient obračanja}}$$

Poleg izračuna koeficienta obračanja obratnih sredstev in trajanja enega obrata obratnih sredstev lahko izračunamo še koeficient obračanja zalog in koeficient obračanja kratkoročnih terjatev ter dneve vezave za obe postavki. V Tabeli 13 sem izračunala vse tri koeficiente za proučevano podjetje, z namenom ugotovitve njihovega vpliva na poslovanje podjetja.

Tabela 13: Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev za podjetje Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Poslovni odhodki brez amortizacije (v 000 SIT)	5.457.450	5.810.860	6.742.873	106,48	116,04
2. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	6.245.849	6.670.846	7.771.530	106,80	116,50
3. Povprečna obratna sredstva (v 000 SIT)	3.182.834	3.488.165	4.200.161	109,59	120,41
4. Povprečni obseg zalog (v 000 SIT)	1.610.960	1.697.774	1.983.000	105,39	116,80
5. Povprečni obseg kratkoročnih terjatev (v 000 SIT)	1.448.029	1.686.876	2.093.652	116,50	124,11
6. Koefficient obračanja obratnih sredstev (1/3)	1,72	1,67	1,61	97,09	96,41
7. Trajanje obrata obratnih sredstev (v dnevih)	212,21	218,56	226,71	102,99	103,73
8. Koefficient obračanja zalog (1/4)	3,39	3,42	3,40	100,88	99,42
9. Trajanje obrata zalog (v dnevih)	107,67	106,72	107,35	99,12	100,59
10. Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev (2/5)	4,31	3,95	3,71	91,65	93,92
11. Trajanje obrata kratkoročnih terjatev (v dnevih)	84,69	92,40	98,38	109,10	106,47

Vir: Bilance stanja na dan 31.12. in izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 13 je razbrati, da so obratna sredstva v podjetju skozi celotno proučevano obdobje v povprečju naraščala. V letu 2003 glede na leto 2002 so se povečala za 9,59 % in nato v letu 2004 glede na predhodno leto za 20,41 %. Analiza koefficientov obračanja pokaže, da so se v proučevanem obdobju koefficienti obračanja obratnih sredstev, koefficienti obračanja zalog in koefficienti obračanja kratkoročnih terjatev zmanjševali, kar je neugodno vplivalo na uspešnost poslovanja. Koefficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšal za 2,91 %, leta 2004 v primerjavi z letom 2003 pa za 3,59 %. Torej, v letu 2004 so se obratna sredstva obrnila 1,61-krat, en obrat pa je trajal približno 227 dni. Koefficient obračanja zalog se je v letu 2004 zmanjšal za 0,58 % glede na predhodno leto oziroma zaloge so se v letu 2002 obrnile 3,39-krat, v letu 2003 3,42-krat in v letu 2004 3,40-krat. En obrat je trajal 107,67 dni v letu 2002, 106,72 dni v letu 2003 in približno 107 dni v letu 2004. Koefficient obračanja terjatev do kupcev se je v letu 2003 glede na predhodno leto zmanjšal za 8,35 %, pri tem pa se je trajanje enega obrata terjatev povečalo za 9,10 %. Leta 2004 so se kratkoročne terjatve obrnile 3,71-krat, en obrat terjatev pa je trajal 98,38 dni, kar je za 6,47 % več kot v letu 2003.

4. ANALIZA ZAPOSLENIH

Zaposleno osebje je osnovni delovni potencial podjetja, ki neposredno usmerja in izvaja dejavnost podjetja. Zaradi svoje aktivne vloge so zaposleni v podjetju zelo pomemben

dejavnik uspešnosti poslovanja in zato v analizi poslovanja spremljamo zaposleno osebje, da bi odkrili, kako osebje in spremembe vplivajo na uspešnost poslovanja. Spremljati in analizirati je potrebno predvsem tiste znake, po katerih se osebje lahko spreminja in s tem vpliva na uspešnost gospodarjenja. Ti pojavi so število in struktura zaposlenih ter dinamika zaposlenih (Bošnjak, 1998, str. 17). Pomembno je zaposlovanje pravih ljudi in njihovo nadaljnje izobraževanje ter osebno razvijanje, s čimer povečujemo sklad človeškega kapitala, s katerim razpolaga podjetje (Olve et al., 1999, str. 201). V nadaljevanju pri analizi zaposlenih v podjetju Tosama analiziram število zaposlenih, strukturo zaposlenih in dinamiko zaposlenih.

4.1. Število zaposlenih

Število zaposlenih zajema vse zaposlene, ki imajo s podjetjem sklenjeno delovno razmerje, ne glede na to ali so v podjetju prisotni ali ne. Podatek o številu zaposlenih nam kaže stanje v nekem trenutku. Poleg podatka o številu zaposlenih je smiselno spremljati tudi izobrazbeno strukturo zaposlenih in njeno spreminjanje (Bošnjak, 1998, str. 18). V Tabeli 14 je prikazano število zaposlenih v začetku in na koncu posameznih let ter povprečno število zaposlenih v opazovanem obdobju.

Tabela 14: Število zaposlenih v podjetju Tosama d.d. na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Število zaposlenih na dan 1.1.	708	726	715	102,54	98,48
2. Število zaposlenih na dan 31.12.	726	715	743	98,48	103,92
3. Povprečno število zaposlenih	717	721	729	100,56	101,11

Vir: Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Število zaposlenih v začetku leta 2003 je bilo za 2,54 % večje kot v letu 2002, nato pa se je v začetku leta 2004 število zaposlenih zmanjšalo za 1,52 %. Na dan 31.12. leta 2004 je bilo v podjetju Tosama 743 zaposlenih, kar pomeni, da se je število zaposlenih v primerjavi z 31.12.2003 povečalo za 3,92 % in to na račun začasno zaposlenih delavcev pri izdelavi kompletov za prvo pomoč. Povprečno število zaposlenih v letu 2004 je bilo 729 in se je v primerjavi z letom 2003 povečalo za 1,11 %. Slednji podatek potrjuje dejstvo, da si v Tosami prizadevajo, da se število zaposlenih ne poveča oziroma, da zaposlujejo nove delavce samo v primeru ko je potrebno nadomestiti delavce, ki jim preneha delovno razmerje.

4.2. Struktura zaposlenih

Glede spremljanja in ocenjevanja strukture zaposlenih so zanimive številne kadrovske strukture. Vsaka med njimi utegne imeti določen vpliv na uspešnost poslovanja podjetja in med različnimi strukturami zaposlenih največkrat ugotavljamo naslednje (Pučko, 2001, str. 65):

- strukturo zaposlenih delavcev in uslužbencev,
- strukturo zaposlenih po kvalificiranosti,
- strukturo zaposlenih po izobrazbi,
- spolno strukturo zaposlenih,
- starostno strukturo zaposlenih, itd.

Danes je med najpomembnejšimi strukturami struktura zaposlenih po izobrazbi in zato je v nadaljevanju tudi najprej analizirana struktura zaposlenih po izobrazbi, nato še starostna struktura zaposlenih in struktura zaposlenih po spolu. Pomembno je, da podjetje pri zaposlovanju novih delavcev stremi k povečanju izobrazbene strukture. To je tudi glavni razlog, da v Tosami veliko pozornosti namenjajo zaposlovanju pripravnikov z visoko in univerzitetno izobrazbo, saj se zavedajo, da so doma vzgojeni zaposleni najboljši. V Tabeli 15 prikazujem strukturo zaposlenih po izobrazbi v podjetju Tosama.

Tabela 15: Struktura zaposlenih po izobrazbi podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. za leta 2002, 2003 in 2004

STOPNJA IZOBRAZBE	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Število	%	Število	%	Število	%		
I. in II.	454	62,53	393	54,97	409	55,05	86,56	104,07
III. In IV.	120	16,53	172	24,05	178	23,96	143,33	103,49
V.	100	13,77	100	13,99	104	13,99	100,00	104,00
VI.	27	3,72	29	4,05	22	2,96	107,41	75,86
VII.	25	3,44	21	2,94	30	4,04	84,00	142,86
SKUPAJ	726	100,00	715	100,00	743	100,00	98,48	103,92

Vir: Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 15 je razvidno, da se je izobrazbena struktura zaposlenih v podjetju v proučevanem obdobju spreminjala. Največji delež, z vsaj 54,97 %, so v podjetju predstavljali zaposleni s I. in II. stopnjo izobrazbe. Sledili so jim zaposleni s III. in IV. stopnjo izobrazbe, saj se je njihovo število v letu 2003 glede na leto 2002 najprej povečalo za 43,33 %, leta 2004 v primerjavi s preteklim letom pa za 3,49 %. Visok delež nižje kvalificiranih delavcev v podjetju je povezan s samim proizvodnim procesom. Omeniti je potrebno tudi zmanjšanje števila zaposlenih s VI. stopnjo izobrazbe v letu 2004 za 24,14% glede na leto 2003 in obratno povečanje števila zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe v letu 2004 za 42,86 % glede na leto 2003. Tabela 15 potrjuje, da je podjetju v letu 2004 uspelo delovati v skladu z usmeritvijo zaposlovanja čimbolj izobraženih zaposlenih, saj se je število visoko izobraženih glede na preteklo leto opazno povečalo.

Tabela 16: Starostna struktura zaposlenih v podjetju Tosama d.d. na dan 31.12. za leta 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Število	%	Število	%	Število	%		
Do 20 let	1	0,14	0	0	7	0,94	0	-
Nad 20 do 30 let	94	12,95	65	9,09	72	9,69	69,15	110,77
Nad 30 do 40 let	275	37,88	273	38,18	273	36,74	99,27	100,00
Nad 40 do 50 let	260	35,81	259	36,22	280	37,69	99,62	108,11
Nad 50 do 60 let	94	12,95	115	16,09	109	14,67	122,34	97,78
Nad 60 let	2	0,27	3	0,42	2	0,27	150,00	66,67
SKUPAJ	726	100,00	715	100,00	743	100,00	98,48	103,92

Vir: Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004.

V Tabeli 16 je prikazana starostna struktura zaposlenih podjetja Tosama. Iz nje izhaja, da so v podjetju v proučevanih treh letih prevladovali zaposleni iz starostnih razredov nad 30 do 40 let in nad 40 do 50 let, saj je bilo v teh dveh razredih skupaj zaposlenih okrog 70 % vseh zaposlenih. V letu 2004 glede na leto 2003 se število zaposlenih v starosti nad 30 do 40 let ni spremenilo, število zaposlenih v starostnem razredu nad 40 do 50 let pa se je povečalo za 8,11 %. Tako je bil v letu 2004 največji delež zaposlenih v starostnem razredu nad 40 do 50 let, kar potrjuje tudi podatek, da je bila povprečna starost delavcev konec leta 2004 41 let in 6 mesecev.

Tabela 17: Struktura zaposlenih po spolu v podjetju Tosama d.d. na dan 31.12. za leta 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Število	%	Število	%	Število	%		
1. Moški	235	32,37	228	31,89	236	31,76	97,02	103,51
2. Ženske	491	67,63	487	68,11	507	68,24	99,18	104,11
3. SKUPAJ (1+2)	726	100,00	715	100,00	743	100,00	98,48	100,00

Vir: Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 17 je moč razbrati, da je večina zaposlenih v podjetju Tosama, žensk. Ta delež je bil v letu 2004 nekaj več kot 68 % in se je glede na leto 2003 povečal za 4,11 %. Podobno se je tudi število moških v letu 2004 glede na predhodno leto povečalo za 3,51 % in tako je bilo leta 2004 v podjetju zaposlenih nekaj manj ko 32 % moških. Menim, da je spolna struktura v podjetju Tosama ustrezna, saj gre za delo oziroma opravila povezana s tekstilno proizvodnjo.

4.3. Dinamika zaposlenih

Dinamika zaposlenih nam kaže upadanje oziroma večanje števila zaposlenih in tudi intenzivnost menjavanja osebja, ki je eden izmed glavnih kazalcev dinamike zaposlenih (Bošnjak, 1998, str. 18). Glavni pripomoček pri spremljanju in ocenjevanju dinamike zaposlenih je bilanca gibanja zaposlenih, ki nam kaže vsa povečanja in vsa zmanjšanja števila zaposlenih v podjetju ter tudi fluktuacijo zaposlenih (Pučko, 2001, str. 67). Z izdelano bilanco

gibanja zaposlenih ocenimo fluktuacijo zaposlenih v njej in zato izračunamo bruto koeficient fluktuacije zaposlenih.

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

Pri ocenjevanju fluktuacije zaposlenih je potrebno ugotavljati tudi vzroke zanjo. Dokler so ti vzroki le tisti, ki povzročajo neko normalno fluktuacijo (upokojitve, nesreče pri delu in izven dela, selitve, poklicne bolezni), v podjetju ni treba ukrepati. V nasprotnem primeru oziroma v trenutku ugotovitve vzrokov, ki ne povzročajo več normalne fluktuacije, je potrebno v podjetju čim hitreje ukrepati in tako preprečiti nastanek nepotrebnih stroškov. V Tabeli 18 sem prikazala bilanco gibanja zaposlenih v podjetju Tosama ter koeficienta bruto in neto fluktuacije.

Tabela 18: Bilanca gibanja zaposlenih v podjetju Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Število zaposlenih na dan 1.1.	708	726	715	102,54	98,48
2. Prihodi v obdobju 1.1. - 31.12.	45	24	135	53,33	562,50
3. Odhodi v obdobju 1.1. - 31.12.	27	35	107	129,63	305,71
4. Število zaposlenih na dan 31.12.	726	715	743	98,48	103,92
5. Število zamenjanega osebja v obdobju (2+3)	72	59	242	81,94	410,17
6. Povprečno število zaposlenih v obdobju	717	721	729	100,56	101,11
7. Koeficient fluktuacije odhodov (3/6) (v %)	3,77	4,85	14,68	128,65	302,68
8. Bruto koeficient fluktuacije (5/6) (v %)	10,04	8,18	33,20	81,47	405,87
9. Neto koeficient fluktuacije ((2-3)/6) (v %)	2,51	-1,53	3,84	-	-

Vir: Kadrovske evidence podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz bilance gibanja zaposlenih v Tabeli 18 je razvidno, da se je število zamenjanega osebja v proučevanem obdobju spreminjalo. V letu 2003 glede na leto 2002 se je število zamenjanega osebja zmanjšalo za 13 zaposlenih, leta 2004 v primerjavi z letom 2003 pa se je odstotek zamenjanega osebja povečal za 310,17 %. Z največjimi spremembami v številu zaposlenih se je podjetje srečalo v letu 2004, ko je na novo zaposlilo 135 delavcev, iz njega pa je odšlo 107 zaposlenih. Slednje je posledica dejstva, da so v podjetju zaposlili več delavcev za izdelavo kompletov za prvo pomoč in jih ob koncu leta zaradi spremembe Pravilnika o kompletu za prvo pomoč (Ur. l. RS, 106/04, str. 12738) tudi odpustili. Koeficient fluktuacije odhodov se je v letu 2004 glede na predhodno leto povečal za 202,68 %, kar pomeni, da je šlo za trikratno povečanje števila odhodov delavcev iz podjetja. Temu ustrežna je bila tudi rast bruto koeficienta fluktuacije, ki se je v letu 2004 glede na leto 2003 povečal za 305,87 %, medtem ko se je leta 2003 v primerjavi z letom 2002 le-ta zmanjšal za 18,53 %. Tako je bil koeficient

bruto fluktuacije najvišji v letu 2004, ko je število zamenjanega osebja predstavljalo 33,20 % povprečnega števila zaposlenih. Visoka fluktuacija ponavadi negativno vpliva na uspešnost poslovanja, saj se na novo zaposleni počasneje privajajo na delovno okolje in naloge oziroma s tem ponavadi sovpadajo tudi njihova nižja storilnost. Neto fluktuacija je največkrat negativen pojav, saj povzroča podjetju stroške, ki bi se jim bilo mogoče izogniti. Neto koeficient fluktuacije Tosame je leta 2002 znašal 2,51%, leta 2004 3,84 %, v letu 2003 pa je bil negativen, saj so bili odhodi v tem letu večji od prihodov.

5. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Funkcije, s katerimi v podjetju prednostno zagotavljajo ponavljanje poteka poslovnega kot obnovitvenega procesa, večina avtorjev imenuje poslovne funkcije. Tako se v podjetju soočajo z mnogimi funkcijami, med katerimi so zlasti pomembne: nabavna funkcija, proizvodna funkcija, prodajna funkcija in finančna funkcija (Mihelčič, 2004, str. 10). Analiza posamezne poslovne funkcije pomeni proučevanje njenega obsega ali velikosti, raznih njenih struktur, dinamike, povezave znotraj in med poslovnimi funkcijami ter sprememb, ki vplivajo na doseganje poslovne uspešnosti. Pri analiziranju poslovnih funkcij sem zaradi omejenosti podatkov lahko analizirala le proizvodno, prodajno in finančno funkcijo, kar sledi v nadaljevanju poglavja.

5.1. Analiza proizvodnje

Proizvodnja je poslovna funkcija pri kateri se prvine poslovnega procesa pretvarjajo v poslovne učinke. Proizvodnja predstavlja spreminjanje delovnih predmetov pod vplivom delovne sile in delovnih sredstev v proizvode in storitve, ki so namenjeni trgu. To spreminjanje se udejanja v proizvodnem procesu, ki je sestavni del proizvodnje (Bošnjak, 1998, str. 21). V nadaljevanju je podrobneje prikazana proizvodnja podjetja Tosama po stroških proizvodnje, saj zaradi omejenosti oziroma nedostopnosti podatkov, ki so obravnavani kot poslovna skrivnost, proizvodnje podjetja ni bilo mogoče predstaviti na drugačen način.

5.1.1. Stroški proizvodnje

Stroški so cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa, ki nastajajo pri doseganju poslovnih učinkov. Stroški imajo vedno pomemben vpliv na poslovni uspeh in s tem na uspešnost poslovanja podjetja (Pučko, 2001, str. 97). To pomeni, da morajo podjetja pri svojem poslovanju nenehno skrbeti za primerno raven stroškov, saj le tako lahko vzdržujejo konkurenčnost na trgu.

V Tabeli 20 prikazujem stroške Tosame, razdeljene po naravnih vrstah: na stroške materiala, stroške storitev, amortizacijo, odpise zalog in terjatev, stroške dela in druge stroške.

Tabela 20: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stroškov podjetja Tosama d.d. po naravnih vrstah v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Stroški materiala	2.611.269	42,99	2.845.954	44,10	3.475.510	46,52	108,99	122,12
2. Stroški storitev	755.117	12,43	788.002	12,21	914.767	12,24	104,35	116,09
3. Amortizacija	639.615	10,53	667.429	10,34	756.185	10,12	104,35	113,30
4. Odpisi zalog in terjatev	10.135	0,17	26.224	0,41	72.002	0,96	258,75	274,56
5. Stroški dela	2.012.083	33,13	2.070.131	32,07	2.195.016	29,38	102,89	106,03
a) Stroški plač	1.442.807	23,75	1.467.908	22,74	1.549.196	20,73	101,74	105,54
6. Drugi stroški	45.742	0,75	56.310	0,87	58.526	0,78	123,10	103,93
7. SKUPAJ (1+2+3+4+5+6)	6.073.961	100,00	6.454.050	100,00	7.472.006	100,00	106,26	115,77

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 20 sledi, da so se skupni stroški v proučevanih treh letih povečevali. Stroški podjetja so imeli največjo vrednost v letu 2004, ko so znašali 7,4 milijarde SIT. Njihovo povečanje za 15,77 % v letu 2004 glede na leto 2003 je bilo večje kot njihovo povečanje za 6,26 % leta 2003 v primerjavi s predhodnim letom. Največji delež med skupnimi stroški so v opazovanem obdobju predstavljali stroški materiala, kar je glede na proizvodno dejavnost podjetja Tosama tudi pričakovati. Le-ti so se leta 2003 v primerjavi z letom 2002 povečali za 8,99 % in nato v letu 2004 glede na leto 2003 za 22,12 %. To povečanje je predvsem posledica povečanja stroškov osnovnega materiala, in sicer delno zaradi večjega obsega proizvodnje, delno pa tudi zaradi dražjih surovin iz uvoza. Sledil je strukturni delež stroškov dela, ki v proučevanem obdobju predstavlja vsaj 29,38 % vseh stroškov. Vrednost stroškov dela se je leta 2003 glede na leto 2002 povečala za 2,89 % in leta 2004 za 6,03 % glede na preteklo leto. V opazovanem obdobju so se zelo povečali tudi odpisi zalog in terjatev. Njihova vrednost se je v letu 2003 glede na preteklo leto povečala za 158,78 %, leta 2004 v primerjavi z letom 2003 pa za 174,56 %. To povečanje je nastalo kot posledica povečanih odpisov vrednosti nekurantnih¹ zalog in popravkov vrednosti zalog nadomestnih delov ter spornih oziroma dvomljivih terjatev. Vendar slednje povečanje, zaradi zanemarljivega strukturnega deleža odpisov zalog in terjatev v strukturi skupnih stroškov proizvodnje, ni imelo pomembnega vpliva na povečanje stroškov proizvodnje. Povečanje stroškov je imelo v opazovanem obdobju negativen vpliv na uspešnost poslovanja, kar pomeni tudi manjše možno povečanje dobička v tem obdobju.

¹ Nekurantni proizvodi so proizvodi, ki se slabo prodajajo in jih imajo v podjetju še vedno na zalogi.

5.2. Analiza prodaje

Prodaja je faza v poslovnem procesu, ki na osnovi proučevanja prodajnega trga usmerja proizvodnjo, hkrati pa s primerno prodajno ceno, ustreznim pospeševanjem prodaje in uporabo ustreznih prodajnih poti ter metod pridobiva kupce za svoje proizvode oziroma storitve. S prodajo prehajajo proizvodi v last kupcev, njihova vrednost se v podjetju največkrat najprej pretvori v terjatev do kupca, kasneje s plačilom kupca pa v obliko denarnih sredstev (Pučko, 2001, str. 112). Prodajna funkcija je pomembna poslovna funkcija v podjetju, saj s svojim delovanjem vpliva na odvijanje proizvodnje in s tem nabave, na gibanje števila zaposlenih in na finančno funkcijo v podjetju. Hkrati tudi ohranja oziroma povečuje tržni delež podjetja in s preoblikovanjem proizvodov ali storitev v denar zagotavlja nepretrganost celotnega poslovnega procesa. Še več, ob prodajanju podjetje ugotavlja, ali in koliko je bilo njegovo proizvajanje smotno in ali bo podjetje svoj celotni poslovni proces lahko tudi trajno opravljalo.

5.2.1. Obseg in struktura prodaje

Obseg prodaje opazujemo na temelju izdanih faktur za prodane proizvode ali storitve. Ker fakture vsebujejo tekoče prodajne cene, nam ta način spremljanja in ocenjevanja prodaje pomeni kategorijo, ki vsebuje vse slabosti tekočih cen. Samo ocenjevanje vrednostnega obsega prodaje zahteva izločanje vpliva inflacije na podatke o tem obsegu (Pučko, 2001, str. 114). Pri spremljanju in ocenjevanju strukture prodaje so praviloma zanimive številne strukture, ki vsaka po svoje vplivajo na poslovno uspešnost. Prodajo kaže spremljati in ocenjevati vsaj po naslednjih strukturah prodaje (Pučko, 2001, str. 114):

- po prodajnih trgih,
- po vrstah proizvodov,
- po vrstah prodaje (klasična, grosistična, detajlistična, zastopanje, posredovanje),
- po prodaji izdelkov, trgovskega blaga, materiala in odpadkov,
- po stopnji uvedenosti proizvodov ali storitev v poslovni program,
- po metodi ABC.

V nadaljevanju sta podrobneje prikazana obseg in struktura prodaje podjetja Tosama po prodajnih trgih, saj zaradi omejenosti podatkov prodaje podjetja ni bilo mogoče kako drugače predstaviti. Poslovni uspeh, ki se ga da doseči na različnih trgih, je različen. Če se večja delež prodaj na manj obetavnih trgih, to ne bo imelo ugodnega vpliva na poslovno uspešnost podjetja (Pučko, 2001, str. 115). V podjetju se zavedajo, da je domači slovenski trg premajhno prodajno zaledje, ki je poleg tega še popolnoma odprto za vso konkurenco in zato je na njem zelo težko, tudi z najkonkurenčnejšimi proizvodi, obdržati svoj delež. Iz tega izhaja tudi dejstvo, da Tosama predvsem v zadnjih petih letih pospešeno nastopa in izkorišča priložnosti prodaje na tujih trgih in trgih bivše Jugoslavije. V Tabeli 21 (na str. 32) sem prikazala obseg in strukturo prodaje podjetja Tosama po različnih prodajnih trgih.

Tabela 21: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje po prodajnih trgih podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks	Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	I 03/02	I 04/03
1. Domači trg	3.023.803	49,17	2.987.074	46,59	3.462.028	46,59	98,78	115,90
2. Tuji trg	1.666.926	27,10	2.019.902	31,51	2.187.956	29,45	121,17	108,32
3. Trg držav bivše Jugoslavije	1.459.495	23,73	1.404.239	21,90	1.780.711	23,96	96,21	126,81
4. Skupaj prodaja	6.150.224	100,00	6.411.215	100,00	7.430.695	100,00	104,24	115,90

Vir: Interni pregled prodaje podjetja Tosama d.d. za leta 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 21 je razvidno, da je podjetje Tosama v proučevanem obdobju na domačem trgu prodalo manjši delež proizvodov kot skupno na tujih trgih in trgih držav bivše Jugoslavije. V letu 2003 glede na leto 2002 se je celotna prodaja proizvodov podjetja Tosama povečala za 4,24 % in v letu 2004 za 15,90 % glede na preteklo leto. Prodaja proizvodov na domačem trgu se je leta 2003 v primerjavi z letom 2002 zmanjšala za 1,22 %, leta 2004 glede na leto 2003 pa povečala za 15,90 %. Slednje je posledica pridobljenega inkontinenčnega² posla za ZZZS konec leta 2003. Poleg tega je leta 2004 v primerjavi s predhodnim letom ostal delež prodaje na domačem trgu nespremenjen in je znašal 46,59 %. Leta 2004 se je delež prodaje na tujem trgu glede na leto 2003 zmanjšal za 2,06 odstotne točke in predstavljal 29,45 % celotne prodaje. Na trgih držav bivše Jugoslavije se je v letu 2004 glede na leto poprej prodaja proizvodov povečala za 26,81 % in to predvsem na račun večje prodaje odvisnemu podjetju Tosama d.o.o. Zagreb.

5.3. Analiza financiranja

Finančna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij v podjetju, katere naloga je preskrba potrebnih sredstev za nemoteno odvijanje poslovnega procesa. Načinov pridobitve sredstev je več in tako se lahko podjetje financira s kapitalom, ki ga priskrbijo lastniki, ali z dolgom, ki ga podjetje pridobi od drugih pravnih ali fizičnih oseb. Financiranje je za razliko od drugih faz delni proces, ki je nekako prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. Rečemo lahko, da napaja vse druge delne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi in da se v financiranju na določen način sintetizira ter odraža celota poslovanja podjetja. To tudi pomeni, da je potrebno vzroke za problemske položaje, ki jih bomo ugotavljali na področju financiranja, iskati v okviru celotnega poslovnega procesa (Pučko, 2001, str. 128).

Financiranje podjetja delimo na dva velika dela: na pasivno in aktivno financiranje. Pasivno financiranje se nanaša na nabavljanje finančnih virov oziroma finančnih sredstev in ustvarja povsem določeno konstitucijo obveznosti do virov sredstev. Na drugi strani pa aktivno

² Tosama ima v svojem prodajnem asortimentu tudi pripomočke za inkontinenco (težave z obvladovanjem mehurja oziroma nekontrolirano mokrenje - uhajanje urina), s katerimi oskrbuje socialno-varstvene zavode, bolnišnice in lekarne.

financiranje pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja in tako ustvarja določeno sestavo sredstev podjetja. Z ustvarjeno konstitucijo sredstev in obveznosti do virov sredstev so vzpostavljena posebna razmerja med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, saj kažejo na problem smotrnosti ali problem namenskosti financiranja v nekem podjetju (Pučko, 2001, str. 129).

Za uspešno poslovanje podjetja je pomembna dobra koordinacija med posameznimi deli poslovanja in finančnim delom, saj lahko v nasprotnem primeru slaba finančna koordinacija kljub dobremu proizvodu, trženju in razvoju pripelje do zloma podjetja (Mramor, 1993, str. 22). Torej, finančna funkcija lahko v podjetju učinkovito opravlja svoje delo le v primeru, če njeni nosilci tesno in uspešno sodelujejo z nosilci vseh ostalih poslovnih funkcij. V nadaljevanju poglavja sem podrobneje predstavila obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev ter s pomočjo plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti še razmerja med sredstvi in viri financiranja.

5.3.1. Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Spremljanje in ocenjevanje obsega in strukture obveznosti do virov sredstev kaže na ugotavljanje, od katerih virov nabavlja podjetje finančne vire, kakšno sestavo virov ima in koliko je ta sestava ustrezna (Pučko, 2001, str. 131). V Tabeli 22 sem prikazala obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev proučevanega podjetja.

Tabela 22: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Tosama d.d., v letih 2002, 2003, 2004

ELEMENT	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Indeks I 03/02	Indeks I 04/03
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Kapital	8.715.592	88,19	8.514.739	82,28	8.487.210	76,51	97,70	99,69
2. Rezervacije	0	0	64.366	0,62	48.140	0,43	-	74,79
3. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	54	0	54	0	53	0	100,00	98,15
4. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	1.165.948	11,80	1.769.987	17,10	2.557.999	23,06	151,81	144,52
5. Pasivne časovne razmejitev	615	0,01	0	0	0	0	0,00	-
7. Skupaj	9.882.209	100,00	10.349.146	100,00	11.093.402	100,00	104,72	107,19

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12. v letih 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 22 sledi, da so se obveznosti do virov sredstev v proučevanem obdobju povečevale. V obravnavanih letih je največji delež v strukturi obveznosti do virov sredstev, z vsaj 76,51 %, predstavljal kapital, preostali odstotek v strukturi, z vsaj 11,80 %, so predstavljale kratkoročne finančne in poslovne obveznosti. Delež kapitala je v letu 2003 znašal 82,28 % in se je, glede na leto 2002, zmanjšal za 2,30 %, leta 2004 pa je kapital vrednostno znašal 8,4 milijarde SIT in se je v primerjavi s preteklim letom zmanjšal za 0,31 %. Že prej omenjeno povečanje obveznosti do virov sredstev, ki so se v letu 2003 glede na leto 2002 povečale za 4,72 % in nato še v letu 2004 glede na leto 2003 za 7,19 %, je predvsem posledica povečanja kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznosti. Slednje so se leta 2003 v primerjavi z letom 2002 povečale za 51,81 % in leta 2004 glede na leto 2003 za 44,52 %. K temu povečanju je v največji meri prispevalo povečanje kratkoročnih finančnih obveznosti do bank in kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev doma in v tujini. Dolgoročne rezervacije so se v letu 2004 glede na leto 2003 zmanjšale za 25,21 %, kot posledica delnega pokrivanja stroškov amortizacije opredmetenih osnovnih sredstev. Vendar tudi zanje, poleg dolgoročnih finančnih in poslovnih obveznosti ter pasivnih časovnih razmejitev velja, da zaradi njihovega zanemarljivega deleža v strukturi obveznosti do virov sredstev, niso imele velikega vpliva na spremembo stanja obveznosti do virov sredstev.

Pri ocenjevanju strukture obveznosti do virov sredstev se naslanjamo na izračunavanje stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti. Opredeljujemo ju kot odnos (Pučko, 2001, str. 132):

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

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

Tabela 23 prikazuje analizo stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti podjetja Tosama v proučevanih letih.

Tabela 23: Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Lastni viri (v 000 SIT)	8.715.592	8.514.739	8.487.210	97,70	99,68
2. Tuji viri (v 000 SIT)	1.166.617	1.770.041	2.558.052	151,72	144,52
3. Vsi viri (v 000 SIT)	9.882.209	10.284.780	11.046.262	104,07	107,39
4. Stopnja kapitalizacije (1/3) (v %)	88,20	82,79	76,84	93,87	92,81
5. Stopnja zadolženosti (2/3) (v %)	11,80	17,21	23,16	145,85	134,57

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., za leta 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 23 je razvidno, da je podjetje v opazovanem obdobju razpolagalo z več lastnimi kot tujimi viri in to kljub dejstvu, da so se slednji v letu 2004 glede na preteklo leto povečali kar za 44,52 %. Stopnja kapitalizacije je v letu 2003 znašala 82,79 % in se je glede na leto 2002,

kot posledica zmanjšanja kapitala za 2,30 %, zmanjšala za 6,13 %. V letu 2004 je podjetje 76,84 % sredstev financiralo s kapitalom, ostalih 23,16 % pa s tujimi viri, in se je v primerjavi s preteklim letom zmanjšalo za 7,19 %. Tako se je stopnja kapitalizacije v opazovanem triletnem obdobju zmanjševala, a še vseeno znašala vsaj 76,84 % v letu 2004, kar pomeni preseganje priporočljive stopnje, da podjetje naj ne bi imelo manj kot polovice lastnih virov. Na drugi strani se je stopnja zadolženosti podjetja v proučevanem obdobju povečevala in bila tako najmanjša v letu 2002, ko je znašala 11,80 %. V letu 2004 pa je znašala 23,16 %, kar pomeni, da se je v primerjavi s preteklim letom povečala za 5,95 odstotne točke. Iz tega izhaja, da je Tosama v vseh treh letih izkazovala visoko finančno varnost oziroma vodila politiko majhnega finančnega tveganja za upnika.

5.3.2. Razmerja med sredstvi in viri financiranja

Pri ocenjevanju financiranja nas zanima bilanca premoženja predvsem kot tisti finančni okvir, ki boljše ali slabše omogoča odvijanje celotnega poslovnega procesa. Če pa hočemo ugotavljati, koliko je ta finančni okvir ustrezen, moramo opazovati namenskost uporabe finančnih virov, finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja (Pučko, 2001, str. 139).

Opazovanje razmerij med strukturnimi deli virov sredstev in strukturnimi deli sredstev nekega podjetja je bistvo ocenjevanja bilance premoženja. Pri ocenjevanju financiranja nas zanima bilanca premoženja predvsem kot tisti finančni okvir, ki boljše ali slabše omogoča odvijanje celotnega poslovnega procesa (Pučko, 2001, str. 139). Ustreznost tega finančnega okvirja ter finančno stanje podjetja sta v nadaljevanju prikazana s pomočjo različnih kazalnikov, ki kažejo razmerja med viri in sredstvi. Razdeljeni so na kazalnike plačilne sposobnosti in kazalnike finančne stabilnosti.

5.3.2.1. Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost oziroma likvidnost je sposobnost podjetja, da ob roku z denarjem poravnava svoje zapadle obveznosti in se meri na določen dan. V primeru, da je kazalnik plačilne sposobnosti večji ali enak ena, je podjetje sposobno pokriti svoje obveznosti, če pa je rezultat manjši od ena, podjetje ni plačilno sposobno. Ker pa obveznosti lahko poravnamo z denarjem ali z drugimi plačilnimi sredstvi, je drugače povedano, podjetje plačilno sposobno takrat, ko ima vsaj toliko denarnih sredstev kot znašajo zapadle obveznosti. Kazalniki plačilne sposobnosti podjetja so pomembni predvsem z vidika posojilodajalcev, saj ti lahko na njihovi osnovi določijo tveganost glavnice in obresti ter z vidika dobaviteljev, katere zanima predvsem to, ali bodo dobili plačano in v pogodbenem roku. Plačilno sposobnost podjetja ocenjujemo s pomočjo koeficienta obratne likvidnosti, koeficienta hitrega preizkusa likvidnosti in koeficienta denarne likvidnosti (Pučko, 2001, str. 143).

Koeficient obratne likvidnosti oziroma kratkoročni koeficient kaže financiranje kratkoročnih (obratnih) sredstev iz kratkoročnih obveznosti do virov sredstev. Podjetje naj bi po mnenju nekaterih ohranilo plačilno sposobnost, če so obratna sredstva dvakrat večja od kratkoročnih obveznosti oziroma ta kazalnik naj bi se gibal okrog vrednosti 2.

$$\text{Koeficient obratne likvidnosti} = \frac{\text{obratna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient hitrega preizkusa likvidnosti ali pospešeni koeficient dobimo, če kratkoročna sredstva, zmanjšana za zaloge, primerjamo s kratkoročnimi obveznostmi. Zaloge so najmanj likvidna oblika kratkoročnih sredstev, zato je ta kazalnik pomembno merilo sposobnosti podjetja za poravnavo kratkoročnih obveznosti brez posega v zaloge. Priporočeno je, da ima podjetje v celoti pokrite kratkoročne obveznosti s tovrstnimi sredstvi. Podjetje je plačilno sposobno, če znaša vrednost tega kazalnika vsaj ena. Če pa je vrednost tega kazalnika večja od ena, gospodarska družba poleg zalog dolgoročno financira tudi druga kratkoročna sredstva.

$$\text{Koeficient hitrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{obratna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient denarne likvidnosti kaže, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi na določen dan. Njegova optimalna velikost naj bi bila vsaj 0,5, saj ni gospodarno za podjetje, da ima več sredstev v najlikvidnejši obliki, kot jih v danem trenutku potrebuje za poplačilo svojih obveznosti.

$$\text{Koeficient denarne likvidnosti} = \frac{\text{denarna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

V Tabeli 24 je podrobneje prikazana plačilna sposobnost podjetja Tosama v opazovanih treh letih.

Tabela 24: Plačilna sposobnost podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Obratna sredstva (v 000 SIT)	3.278.572	3.697.757	4.702.563	112,78	127,17
2. Zaloge (v 000 SIT)	1.626.618	1.768.929	2.197.071	108,75	124,20
3. Denarna sredstva (v 000 SIT)	110.760	62.921	136.384	56,81	216,75
4. Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	1.166.563	1.769.987	2.557.999	151,81	144,52
5. Količnik obratne likvidnosti (1/4)	2,81	2,09	1,84	74,38	88,04
6. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti ((1-2)/4)	1,42	1,09	0,98	76,76	89,91
7. Količnik denarne likvidnosti (3/4)	0,10	0,04	0,05	37,37	149,30

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., za leta 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 24 je razvidno, da se je plačilna sposobnost podjetja oziroma da so se vrednosti izračunanih kazalcev plačilne sposobnosti Tosame v proučevanem obdobju zmanjševale. V

letu 2002 in 2003 je bila vrednost koeficienta obratne likvidnosti še nad minimalno priporočljivo vrednostjo 2, nato se je leta 2004 v primerjavi s preteklim letom zmanjšala za 11,96 % in tako padla pod to vrednost. Vrednost koeficienta hitrega preizkusa likvidnosti je v letu 2002 znašala 1,42, leta 2003 1,09 in leta 2004 0,98. Iz tega izhaja, da se je slednji koeficient iz leta v leto zmanjševal in tako v letu 2004 ni več izpolnjeval optimalne velikosti koeficienta hitrega testa. Razlog za zmanjšanje tega koeficienta gre pripisati predvsem velikemu povečanju zalog materiala, proizvodov in trgovskega blaga. Skozi proučevano obdobje je najbolj nihal koeficient denarne likvidnosti, ki je najprej v letu 2002 znašal 0,10, nato se je leta 2003 v primerjavi z letom 2002 zmanjšal za 62,63 % in končno se je v letu 2004 glede na predhodno leto povečal za 49,30 % ter znašal 0,05. Vzrok temu gre v največji meri pripisati nihanju vrednosti denarnih sredstev, ki se je v letu 2003 glede na leto 2002 zmanjšala za 43,19 % in leta 2004 povečala za 116,75 % glede na preteklo leto. Kljub temu pa koeficienti denarne likvidnosti v obravnavanem obdobju niso dosegli priporočene vrednosti, kar pomeni, da so se v podjetju najverjetneje soočali s pomanjkanjem denarnih sredstev. V splošnem velja, da se je podjetje Tosama, predvsem konec leta 2004, nahajalo na meji plačilne sposobnosti, ki pa se je lahko že v naslednjem obdobju izboljšala ali poslabšala, saj se lahko plačilna sposobnost kaj hitro spremeni in jo je zato potrebno spremljati večkrat letno.

5.3.2.2. Finančna stabilnost

Finančno ravnotežje je izraz dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja in s tem temeljni finančni cilj. Pri ugotavljanju finančne stabilnosti gre predvsem za primerjavo dolgoročnih sredstev in obveznosti do virov teh sredstev. Najpomembnejši kazalec dolgoročnega finančnega ravnovesja je finančna stabilnost (Bošnjak, 1998, str. 28). Finančno stabilnost podjetja lahko analiziramo s pomočjo temeljnih kazalnikov vodoravnega finančnega ustroja, in sicer s kapitalsko pokritostjo osnovnih sredstev, kapitalsko pokritostjo dolgoročnih sredstev, kapitalsko in dolgoročno pokritostjo dolgoročnih sredstev – kazalec finančne stabilnosti ter s kapitalsko in dolgoročno pokritostjo dolgoročnih sredstev in zalog.

V nadaljevanju sem podrobneje prikazala finančno stabilnost podjetja, ki jo lahko imenujemo tudi finančno ravnotežje, saj je koeficient finančne stabilnosti najpomembnejši kazalnik dolgoročnega finančnega ravnovesja. Kaže nam pokritost dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri. Kot dolgoročni viri so upoštevani kapital, dolgoročne rezervacije in dolgoročne obveznosti, kot dolgoročna sredstva pa so upoštevana stalna sredstva in dolgoročne terjatve iz poslovanja. Če je vrednost koeficienta 1 ali večja od 1, je upoštevano tako imenovano zlato bilančno pravilo, ki pravi, da morajo biti dolgoročna sredstva dolgoročno financirana. Če pa je vrednost tega koeficienta pod 1, bo podjetje verjetno imelo težave pri ohranjanju likvidnosti, saj del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi sredstvi. Kolikšna je finančna stabilnost oziroma solventnost podjetja, nam kaže primerjava dolgoročnih virov sredstev in dolgoročno vezanih sredstev.

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

Finančno stabilnost za proučevano podjetje sem izračunala v Tabeli 25.

Tabela 25: Finančna stabilnost podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004

ELEMENT	Leto 2002	Leto 2003	Leto 2004	I 03/02	I 04/03
1. Dolgoročni viri sredstev (v 000 SIT)	8.715.646	8.514.793	8.487.263	97,70	99,68
2. Dolgoročno vezana sredstva (v 000 SIT)	6.608.421	6.584.506	6.346.621	99,64	96,39
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,32	1,29	1,34	97,73	103,88

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., za leta 2002, 2003 in 2004.

Iz Tabele 25 izhaja, da se je vrednost kazalnika finančne stabilnosti v vseh proučevanih letih gibala nekoliko nad ena, kar pomeni, da je bilo izpolnjeno zlato bilančno pravilo. V letu 2004 se je glede na leto 2003 koeficient finančne stabilnosti povečal za 3,88 % in dosegel vrednost 1,34. To je bilo z vidika podjetja ugodno, saj je bilo sposobno financirati vsa dolgoročna sredstva z dolgoročnimi viri sredstev in pokriti celo del kratkoročnih sredstev. Tako je podjetje v proučevanem obdobju izkazovalo solventnost oziroma finančno stabilnost.

6. UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI V POSLOVANJU PODJETJA

Na osnovi analize poslovanja v tem poglavju predstavljam nekatere prednosti in slabosti v poslovanju podjetja ter predlagam možne rešitve za odpravo slabosti. Prednosti, ki neposredno izhajajo iz analize poslovanja podjetja in pozitivno vplivajo na njegovo uspešnost poslovanja so povečanje prodaje na tujih trgih in trgih bivše Jugoslavije, povečanje produktivnosti dela, povečanje finančne varnosti in povečanje čistega dobička. Slednje sem podrobneje predstavila že v predhodnih poglavjih in zato v nadaljevanju izpostavljam prednosti oziroma nefinančne kazalce, ki so tudi pozitivno vplivali na uspešnost poslovanja Tosame, in sicer skrb za razvoj in počutje zaposlenih, uvajanje sistema stalnih izboljšav ter družbeno odgovornost podjetja.

Eden izmed ključnih dejavnikov uspeha podjetja so zagotovo zaposleni in njihova znanja oziroma danes so uspešna podjetja, ki vlagajo in namenjajo veliko sredstev v razvoj svojih zaposlenih. Tega se dobro zavedajo tudi v Tosami, saj podjetje omogoča svojim zaposlenim delavcem dobro delovno okolje, možnost osebnega razvoja in napredovanja, skrbi za izobraževanje in usposabljanje zaposlenih ter zaposlenim ponuja veliko družabnih in rekreativnih dejavnosti izven obveznega delovnega časa. Z namenom povečanja poslovne uspešnosti je podjetje v proučevanih treh letih veliko pozornosti namenilo usposabljanju in dodatnemu izobraževanju zaposlenih. Tako je Tosama v letu 2004 za izobraževanje zaposlenih namenila okrog štirinajst milijonov tolarjev in uspešno izvršila letni načrt usposabljanja za kakovost, saj se je 83 organiziranih oblik usposabljanja udeležilo kar 541

delavcev (vodstveni delavci, tehnični delavci, delavci v proizvodnji in režiji). Še več, na področju informiranja zaposlenih podjetje vsake tri mesece izdaja glasilo Tosamin občasnik, tedensko pa zaposlene informira preko Tedenskih novic. V podjetju so v proučevanem obdobju precej aktivnosti usmerili v aktiviranje delovanja sistema stalnih izboljšav ter v njegovo informacijsko podporo. V Tosami so tudi mnenja, da je družabno življenje pomemben dejavnik produktivnosti in motivacije zaposlenih in zato podjetje v sodelovanju s sindikatom skrbi za športno rekreacijsko dejavnost in družabnost delavcev, v obliki vsakoletnih sindikalnih izletov, različnih srečanj in možnostjo letovanja v njenih počitniških kapacitetah.

Namen uvajanja sistema stalnih izboljšav je nadgraditi celotno organizacijsko strukturo z aktivnim odvijanjem stalnih izboljšav, kar pomeni prizadevanje vseh zaposlenih na vseh ravneh podjetja v smeri delovanja bolje-hitreje-ceneje. Kljub temu, da jim je uvedba do sedaj uspela na vodstvenem in strokovnem nivoju, si prizadevajo, da bi sistem v prihodnje pričel delovati tudi na nižjih organizacijskih ravneh. Nadalje so delovanje organizacijskega sistema pričeli izboljševati s sistematičnim uvajanjem projektnega vodenja in timskega dela, za kar so načrtno usposabljali ključne zaposlene za tovrstno delo in postavili ustrezno metodološko podporo. Tosama je tudi družbeno odgovorno podjetje, saj veliko sredstev prostovoljno namenja za širše družbene potrebe in tako je njena prioriteta družbena odgovornost skrb za zaposlene ter njihovo stabilno socialno stanje. Poleg tega namenja tudi veliko sredstev za donacije in sponzoriranja v okviru zdravstvenega segmenta družbe ter v skladu s svojimi možnostmi prisluhne lokalnim potrebam. V povezavi s slednjim je Tosama v letu 2003 namenila Zdravstvenemu domu Domžale sredstva v obliki sofinanciranja nakupa mobilnega defibrilatorja (Letno poročilo podjetja Tosama d.d., 2003, str. 17).

V podjetju so v proučevanem obdobju kljub zgoraj navedenim prednostim obstajale tudi nekatere slabosti, ki so imele negativen vpliv na uspešnost poslovanja. Te slabosti oziroma problemi so visoka stopnja odpisanosti sredstev, zmanjšanje koeficientov obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev, pomanjkanje mladih perspektivnih delavcev in slabša plačilna sposobnost podjetja.

Visoka stopnja odpisanosti predstavlja problem in ima neugodne posledice na uspešnost poslovanja, saj zastarelost in dotrajanost sredstev opozarjata na to, da bo moralo podjetje v kratkem času investirati oziroma zamenjati in posodobiti osnovna sredstva ter tako slediti tehnološkemu napredku. Koeficienti obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev so se v proučevanem obdobju zmanjševali in imeli negativen vpliv na uspešnost poslovanja podjetja. Vzrok za zmanjšanje koeficientov je v največji meri posledica povečanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja, zaradi neplačevanja kupcev v dogovorjenem roku, in zalog proizvodov ter ostalega osnovnega materiala. Podjetje bi lahko ta problem rešilo z intenzivnejšo politiko izterjevanja plačil zapadlih terjatev in z možnostjo zmanjšanja zalog s prodajo še iztržljivih proizvodov ter uporabo odvečnega materiala v proizvodnji nekega drugega proizvoda. Plačilna sposobnost je naslednji problem, na katerega sem naletela pri

analiziranju poslovanja podjetja. Slednje bi v podjetju lahko rešili z zaračunavanjem zamudnih obresti za zapadli znesek plačila in z agresivnejšo prodajno politiko, s čimer bi vplivali na manjše zamujanje kupcev s plačili oziroma zagotovili večjo plačilno disciplino ter s tem posledično izboljšali plačilno sposobnost. Ker pa se plačilna sposobnost podjetja lahko že v naslednjem obdobju spremeni, mora biti podjetje na to še posebej pozorno in jo zato spremljati tudi večkrat letno.

V Tosami so v proučevanih treh letih prevladovali zaposleni iz starostnih razredov nad 30 do 40 let in nad 40 do 50 let. To morebiti kaže na trend staranja zaposlenih v podjetju oziroma na pomanjkanje mladih perspektivnih zaposlenih v prihodnje, kar ima posledično z višjimi stroški dela negativen vpliv na poslovanje podjetja. Za rešitev tega problema bo moralo podjetje v prihodnosti nadomestiti odhajajoče zaposlene predvsem z zaposlovanjem študentov in mladih pripravnikov.

SKLEP

Analizo poslovanja podjetja Tosama d.d. zaključujem s sklepnim poglavjem, iz katerega izhaja, da je bilo leto 2004 za Tosamo po ustvarjenem čistem dobičku zelo uspešno, saj je bil dosežen največji dobiček v zadnjih petnajstih letih (Letno poročilo podjetja Tosama d.d., 2004, str. 5).

Podjetje je konec poslovnega leta 2004 poslovalo uspešno in izkazovalo čisti dobiček, ki se je v primerjavi s predhodnim letom povečal za 31,77 %. Ustvarjen pozitiven poslovni izid je posledica dobička iz poslovanja, saj je podjetje v letu 2004 doseglo izgubo iz financiranja in izgubo iz izrednega delovanja. Produktivnost dela se je v letu 2004 glede na leto 2003, predvsem zaradi povečanja prihodkov od prodaje, povečala za okrog 15 %. Kazalca ekonomičnosti v letu 2004 kažeta na ekonomično poslovanje podjetja, kot tudi na dejstvo, da se ekonomičnost podjetja ni veliko spremenila. Tudi izračun kazalcev rentabilnosti je pokazal, da je podjetje Tosama v letu 2004 poslovalo uspešno, saj so se rentabilnost sredstev, rentabilnost kapitala in dobičkovnost prihodkov povečali predvsem iz razloga povečanja čistega dobička v letu 2004.

Pri analizi sredstev podjetja Tosama je opaziti, da so se v letu 2004 glede na preteklo leto celotna sredstva podjetja povečala za 7,19 %. Razlog je predvsem v povečanju deleža gibljivih sredstev, kot posledice vpliva povečanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja in zalog, ter zmanjšanja deleža stalnih sredstev, predvsem na račun zmanjšanja opredmetenih osnovnih sredstev, v strukturi celotnih sredstev podjetja. Iz tega sledi, da podjetje ne vlaga dovolj v povečanje proizvodnih sredstev oziroma to na dolgi rok vpliva na povečevanje stopnje odpisanosti stalnih sredstev. Tudi koeficienti obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev so se v letu 2004 glede na preteklo leto zmanjšali in tako imeli negativen vpliv na uspešnost poslovanja.

Analiza zaposlenih je pokazala, da se je povprečno število zaposlenih, izračunano kot povprečje stanja na začetku in ob koncu posameznega leta, v letu 2004 glede na leto 2003 povečalo za 1,11 %. Slednje je zgolj posledica povečanja začasno zaposlenih delavcev pri izdelavi kompletov za prvo pomoč zaradi povečanega obsega proizvodnje. Pri številu zaposlenih tako ni prišlo do večjih sprememb, kar kaže na to, da je podjetje delovalo v skladu s svojimi prizadevanji, da naj se število zaposlenih ne poveča. Za izobraževanje zaposlenih je podjetje v letu 2004 namenilo veliko sredstev, saj stremi k povečanju njihove izobrazbene strukture. To investiranje v zaposlene se je podjetju zagotovo obrestovalo, saj se je število zaposlenih s VII. stopnjo izobrazbe v letu 2004 glede na preteklo leto povečalo za 42,86 % oziroma za 9 zaposlenih. Kljub temu dejstvu v podjetju še vedno prevladuje, zaradi samega proizvodnega procesa, visok delež nižje kvalificiranih delavcev, kar je za podjetje na dolgi rok precej neugodno. V letu 2004 so okrog 70 % strukturni delež v starostni strukturi skupaj zavzemali zaposleni v starostnih razredih nad 30 do 40 let in nad 40 do 50 let. Pri slednjem je potrebno še posebej izpostaviti porast števila zaposlenih v letu 2004 za 8,11 % glede na leto 2003. Spolna struktura zaposlenih se ni bistveno spremenila in tako so tudi v letu 2004 prevladovalе ženske, kar je z vidika dela in opravil v tekstilni proizvodnji tudi ustrezna in pričakovana spolna struktura.

Bruto koeficient fluktuacije je v proučevanih letih nihal in v letu 2004 dosegel največji odstotek oziroma se je v letu 2004 glede na preteklo leto povečal za 305,87 %. V letu 2004 je bila fluktuacija visoka predvsem na račun večjega obsega proizvodnje, saj je podjetje v tem letu začasno zaposlilo dodatno potrebne delavce za izdelavo kompletov za prvo pomoč in jih že ob koncu leta zaradi spremembe Pravilnika o kompletu za prvo pomoč tudi odpustilo. Tako je bila visoka fluktuacija zgolj posledica začasnega povečanja zaposlenih, a je vseeno imela neugoden vpliv na uspešnost poslovanja, kajti novo zaposleni se počasneje privajajo in vključujejo v delovni proces ter tako dosegajo tudi manjšo produktivnost pri delu.

Proizvodnja je prikazana na podlagi analize proizvodnih stroškov. V proučevanem obdobju so se le-ti povečevali, dosegli s 7,4 milijarde SIT največjo vrednost v letu 2004 in se tako leta 2004 v primerjavi z letom 2003 povečali za 15,77 %. To povečanje je bilo predvsem na račun povečanja stroškov osnovnega materiala, ki je vsekakor vezano na povečani obseg proizvodnje in tudi dražjih surovin iz uvoza. Po drugi strani so se, posledično zaradi povečanega obsega poslovanja, povečali tudi poslovni prihodki in tako zmanjšali vpliv povečanih proizvodnih stroškov na poslovni izid podjetja. Iz tega izhaja, da je povečanje proizvodnih stroškov povzročilo manjše možno povečanje dobička v obdobju in tako tudi imelo negativen vpliv na uspešnost poslovanja podjetja Tosama.

Analiza prodaje je pokazala, da je podjetje v opazovanem obdobju na domačem trgu prodalo manjši delež proizvodov kot skupno na tujih trgih in trgih bivše Jugoslavije. Tako se je prodaja proizvodov na domačem trgu v letu 2004 zaradi pridobljenega, konec leta 2003, inkontinenčnega posla za ZZZS povečala, vendar pa je ostal delež prodaje na domačem trgu, glede na leto 2003, nespremenjen. Povedano drugače, prodaja se je v letu 2004 povečala

predvsem na račun povečanja prodaje na tujih trgih oziroma natančneje, zaradi večje prodaje odvisnemu podjetju Tosama d.o.o. Zagreb.

Finančna analiza je razkrila, da so se obveznosti do virov sredstev povečevale z vsakim naslednjim proučevanim letom in da je največji strukturni delež v obveznostih do virov sredstev predstavljal kapital. Iz tega sledi, da je financiranje podjetja z lastnim kapitalom pomenilo zanj manjše tveganje poslovanja in mu omogočalo večjo samostojnost ter konkurenčnost na trgu. V letu 2004 je podjetje 76,84 % sredstev financiralo s kapitalom, ostalih 23,16 % pa s tujimi viri. Stopnja kapitalizacije se je iz leta v leto zmanjševala oziroma obratno se je stopnja zadolženosti v opazovanem obdobju povečevala. To povečanje je bilo predvsem na račun povečanja prodaje in s tem tudi terjatev, večjih zalog ter investiranja v dva nova tamponska stroja in sodoben avtomatski pakirnik higienskih tamponov. Kljub povečanju stopnje zadolženosti, je bila le-ta še vedno nižja od stopnje kapitalizacije, kar kaže na to, da je bila naložba v podjetje za upnika manj tvegana.

Vrednosti kazalcev plačilne sposobnosti so se v opazovanem obdobju zmanjševale in v letu 2004 celo padle pod minimalno priporočljivo vrednost. Vzrok za to, da se je Tosama konec leta 2004 nahajala na meji plačilne sposobnosti, je bil predvsem v povečanju plačilne nediscipline oziroma odprtih terjatev s strani kupcev. V podjetju se je vrednost koeficienta finančne stabilnosti, v vseh treh proučevanih letih, gibala nekoliko nad optimalno mejo in leta 2004 je Tosama izkazovala največjo vrednost le-te. Z drugimi besedami to pomeni, da je bilo podjetje sposobno financirati vsa dolgoročna sredstva z dolgoročnimi viri sredstev ter celo pokriti tudi del kratkoročnih sredstev. Slednje dejstvo kaže na to, da podjetje presega priporočljivo vrednost finančne stabilnosti in da bi bilo v prihodnosti cenovno smotrnejše kratkoročna sredstva financirati s kratkoročnimi viri sredstev.

Ob zaključku diplomskega dela moram še izpostaviti, da sem imela pri analizi poslovanja podjetja Tosama oziroma predvsem pri analiziranju poslovnih funkcij težave s kakovostno pomanjkljivimi in nedostopnimi podatki. Zaradi slednjega so nekatere analize opravljene le v okviru danih omejitev oziroma posledično nabave celo ni bilo mogoče analizirati. Iz tega izhaja, da bi bilo mogoče brez navedenih omejitev poslovanje obravnavanega podjetja še podrobneje predstaviti in tako dobiti še realnejši ter zanesljivejši vpogled vanj.

LITERATURA

1. Boltavzer Zdenka: Ekonomika podjetij. Maribor : Doba, 2000. 100 str.
2. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in ravnanje podjetja in temelji managementa.. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 45 str.
3. Dodge Roy: Foundation of Cost and Management Accounting. London : Chapman and Hall, 1994. 419 str.
4. Glas Miroslav: Ekonomija. Ljubljana : Državna založba Slovenije, 1992. 213 str.
5. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 268 str.
6. Ivanko Štefan, Bergant Bogomil: Poslovanje podjetja. Novo mesto : Visoka šola za upravljanje in poslovanje, 1999. 239 str.
7. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1997. 343 str.
8. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : ČGP Delo - Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
9. Maurič Ervin et al.: Ekonomika podjetja za pravnike. Spremenjena in dopolnjena izd. Maribor : Pravna fakulteta, 2003. 218 str.
10. Mihelčič Miran: Poslovne funkcije. 4. popravljena in dopolnjena izdaja. Ljubljana : Fakulteta za računalništvo in informatiko, 2004. 363 str.
11. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
12. Olve Nils-Göran, Roy Jan, Wetter Magnus: Performance Drivers – A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard. Chichester : John Wiley&Sons Ltd., 1999, 347 str.
13. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 289 str.
14. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 335 str.
15. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga: Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1992. 344 str.
16. Ross A. Stephen, Westerfield N. Randolph, Jaffe F. Jeffrey: Corporate Finance. 3rd edition. Irwin : Homewood, 1993. 912 str.
17. Slovenski računovodski standardi 2001. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
18. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Popravljena 1. izd. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001. 841 str.
19. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. 3. dopolnjena izd. Kranj : Moderna organizacija, 1994. 492 str.
20. Usenik Marjana: Računovodstvo in finančno poslovanje. 2. dopolnjena izd. Novo mesto : Ekonomska šola Novo mesto, 2001. 160 str.
21. Žnidaršič Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna : Dej, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilanca stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12.2002.
2. Bilanca stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12.2003.
3. Bilanca stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12.2004.
4. Domača stran podjetja Tosama d.d. [URL: <http://www.tosama.si>], 22.10.2005.
5. Izkaz poslovnega izida podjetja Tosama d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2002.
6. Izkaz poslovnega izida podjetja Tosama d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2003.
7. Izkaz poslovnega izida podjetja Tosama d.d. za obdobje od 1.1. do 31.12.2004.
8. Letno poročilo podjetja Tosama d.d. za leto 2003.
9. Letno poročilo podjetja Tosama d.d. za leto 2004.
10. Pravilnik o kompletu za prvo pomoč, ki spada v obvezno opremo motornih vozil (Uradni list RS, št. 106/04).
11. Statistični urad RS. [URL: http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=429], 18.1.2005.

PRILOGE

Priloga 1: Sredstva podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

ELEMENT	Leto 2004	Leto 2003		Leto 2002	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
SREDSTVA	11.093.402	10.349.146	10.028.242	9.882.209	9.158.674
A. STALNA SREDSTVA	6.344.048	6.580.355	6.376.313	6.603.634	6.120.143
I. NEOPREDM. DOLG. SREDSTVA	48.660	53.946	52.273	58.562	54.275
1. Dolgoročno odloženi stroški	21.725	29.287	28.379	33.822	31.346
2. Dolgoročne premoženjske pravice	26.935	24.659	23.894	24.740	22.929
II. OPREDM. OSNOVNA SREDSTVA	5.667.377	5.899.836	5.716.895	5.864.347	5.434.983
1. Zemljišča in zgradbe	3.148.436	3.309.977	3.207.342	3.577.306	3.315.390
a) Zemljišča	989.045	1.020.694	989.045	1.065.462	987.453
b) Zgradbe	2.159.391	2.289.282	2.218.297	2.511.844	2.327.937
2. Proizvajalne naprave in stroji	2.446.694	2.469.926	2.393.339	2.119.397	1.964.223
3. Druge naprave in oprema	15.636	10.831	10.495	11.841	10.974
4. Predujmi za pridobitev osnovnih sredstev	20.431	78.678	76.238	131.425	121.803
5. Opredm. osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	36.180	30.424	29.481	24.378	22.593
III. DOLG. FINANČNE NALOŽBE	628.011	626.574	607.145	680.725	630.885
1. Deleži podjetij v skupini	458.253	450.880	436.899	475.743	440.911
2. Drugi dolgoročni deleži	169.758	175.694	170.246	183.607	170.164
3. Druge dolgoročne fin. terjatve	0	0	0	21.375	19.810
B. GIBLJIVA SREDSTVA	4.749.354	3.768.791	3.632.762	3.278.572	3.034.237
I. ZALOGE	2.197.071	1.768.929	1.714.079	1.626.618	1.507.524
1. Material	868.281	691.119	669.689	696.382	645.396
2. Nedokončana proizvodnja, polproizvodi	323.862	384.920	372.985	339.010	314.189
3. Proizvodi in trgovsko blago	985.173	685.886	664.618	591.226	547.939
4. Predujmi za zaloge	19.755	7.004	6.787	0	0
II. POSLOVNE TERJATVE	2.347.899	1.846.127	1.788.883	1.536.561	1.424.062
1. Dolgoročne poslovne terjatve	2.573	4.150	4.021	4.787	4.437
a) Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	2.573	4.150	4.021	4.787	4.437
2. Kratkoročne poslovne terjatve	2.345.326	1.841.978	1.784.862	1.531.774	1.419.624
a) Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	1.777.635	1.613.780	1.563.740	1.279.544	1.185.861
b) Kratkoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini	516.326	128.095	124.123	116.552	108.019
c) Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	51.365	100.103	96.999	135.678	125.744
III. KRATKOROČNE FIN. NALOŽBE	46.791	71.033	68.830	0	0
1. Kratkoročne fin. naložbe pri/do drugih	46.791	71.033	68.830	0	0
IV. DENARNA SREDSTVA	136.384	62.921	60.970	110.760	102.651
1. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	136.384	62.921	60.970	110.760	102.651
V. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	21.209	19.780	19.167	4.633	4.294
ZUNAJBILANČNA SREDSTVA	970.120	949.555	920.111	675.150	625.718

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004.

Priloga 2: Obveznosti do virov sredstev podjetja Tosama d.d., na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

ELEMENT	Leto 2004	Leto 2003		Leto 2002	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	11.093.402	10.349.146	10.028.242	9.882.209	9.158.674
A. KAPITAL	8.487.210	8.514.739	8.250.716	8.715.592	8.077.472
I. VPOKLICANI KAPITAL	2.956.700	3.051.314	2.956.700	3.190.279	2.956.700
1. Osnovni kapital	2.956.700	3.051.314	2.956.700	3.190.279	2.956.700
II. KAPITALSKE REZERVE	18.100	18.679	18.100	19.530	18.100
III. REZERVE IZ DOBIČKA	847.799	753.153	729.799	695.738	644.799
1. Zakonske rezerve	573.799	592.161	573.799	619.129	573.799
2. Druge rezerve iz dobička	274.000	160.992	156.000	76.609	71.000
IV. PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID	509.232	434.461	420.989	376.486	348.921
V. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA	118.494	91.067	88.243	77.760	72.067
VI. PREVREDNOTOVALNI POPRAVKI KAPITALA	4.036.885	4.166.065	4.036.885	4.355.799	4.036.885
B. REZERVACIJE	48.140	64.366	62.370	0	0
I. DRUGE REZERVACIJE	48.140	64.366	62.370	0	0
C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	2.558.052	1.770.041	1.715.156	1.166.002	1.080.632
I. DOLGOROČNE FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	53	54	52	54	50
1. Dolgoročne fin. in posl. obveznosti do drugih	53	54	52	54	50
II. KRATKOROČNE FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	2.557.999	1.769.987	1.715.104	1.165.948	1.080.582
1. Kratkoročne fin. obveznosti do bank	1.305.000	650.160	630.000	187.257	173.547
2. Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	1.915	8.377	8.117	12.998	12.046
3. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	754.683	599.080	580.504	361.572	335.099
4. Kratkoročne fin. in posl. obveznosti do podjetij v skupini	195.482	206.587	200.181	220.227	204.103
5. Kratkoročne fin. in posl. obveznosti do drugih	300.919	305.784	296.302	383.894	355.787
D. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	615	570
ZUNAJBILANČNE OBVEZNOSTI	970.120	949.555	920.111	675.150	625.718

Vir: Bilance stanja podjetja Tosama d.d. na dan 31.12., v letih 2002, 2003 in 2004.

Priloga 3: Poslovni izid iz poslovanja podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

ELEMENT	Leto 2004	Leto 2003		Leto 2002	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	7.430.695	6.411.215	6.188.432	6.150.224	5.621.777
a) Čisti prih. od prodaje na domačem trgu iz razmerij do podjetij v skupini	38.360	38.100	36.776	40.174	36.722
b) Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	3.423.668	2.948.974	2.846.500	2.983.629	2.727.266
c) Čisti prihodki iz prodaje na tujem trgu iz razmerij do podjetij v skupini	734.753	199.124	192.205	237.802	217.369
č) Čisti prihodki iz prodaje na tujem trgu	3.233.914	3.225.017	3.112.951	2.888.619	2.640.420
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOK. PROIZVODNJE	287.370	181.868	175.548	29.866	27.300
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	12.789	20.344	19.637	13.360	12.212
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	40.676	57.419	55.424	52.399	47.897
5. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA (1+2+3+4)	7.771.530	6.670.846	6.439.041	6.245.849	5.709.186
6. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	4.417.329	3.658.194	3.531.075	3.389.490	3.098.254
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	3.502.562	2.870.191	2.770.455	2.634.373	2.408.019
b) Stroški storitev	914.767	788.002	760.620	755.117	690.235
7. STROŠKI DELA	2.195.016	2.070.131	1.998.196	2.012.083	1.839.198
a) Stroški plač	1.549.196	1.467.908	1.416.900	1.442.807	1.318.836
b) Stroški socilanih in pokojnin. zavarovanj	287.043	273.502	263.998	250.972	229.408
c) Drugi stroški dela	358.777	328.721	317.298	318.304	290.954
8. ODPISI VREDNOSTI	828.187	693.654	669.550	649.750	593.921
a) Amort. in prevrednot. posl. odh. pri neopredmet. dolg. sredstvih in opredmet. OS	756.185	667.429	644.237	639.615	584.657
b) Prevrednot. posl. odh. pri obratnih sredstvih	72.002	26.224	25.313	10.135	9.264
9. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	58.526	56.310	54.353	45.742	41.812
10. POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA (5-6-7-8-9)	272.472	192.558	185.867	148.785	136.001

Vir: Izkazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.

Priloga 4: Čisti poslovni izid podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004, v tekočih in stalnih cenah (v 000 SIT)

ELEMENT	Leto 2004	Leto 2003		Leto 2002	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
11. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	30.038	26.381	25.464	17.802	16.272
a) Finančni prih. iz deležev v podj. v skupini	2.498	767	740	4.304	3.934
b) Drugi finančni prihodki iz deležev	27.540	25.614	24.724	13.498	12.338
12. FINANČNI PRIHODKI IZ KRATKOROČNIH TERJATEV	41.079	49.766	48.037	56.319	51.480
a) Finančni prih. iz obresti in kratkoročnih terjatev do podj. v skupini	53	212	205	160	146
b) Drugi fin. prih. iz obresti in kratk. terjatev	41.026	49.554	47.832	56.159	51.334
13. FINANČNI ODHODKI ZA ODPISE DOLG. IN KRATK. FINANČNIH NALOŽB	5.837	5.072	4.896	0	0
a) Prevrednotovalni finančni odhodki pri financiranju naložb v podjetja v skupini	5.318	4.926	4.755	0	0
b) Drugi prevrednotovalni finančni odhodki	519	146	141	0	0
14. FINANČNI ODHODKI ZA OBRESTI IN IZ DRUGIH OBVEZNOSTI	95.722	86.396	83.394	62.669	57.284
a) Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti do podjetij v skupini	9.861	14.555	14.049	17.087	15.619
b) Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	85.861	71.841	69.345	45.581	41.665
15. ČISTI POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA (10+11+12-13-14)	242.030	177.237	171.078	160.237	146.469
16. IZREDNI PRIHODKI	968	2.943	2.841	2.519	2.303
17. IZREDNI ODHODKI	6.504	700	676	6.241	5.705
18. POSLOVNI IZID ZUNAJ REDNEGA POSLOVANJA (16-17)	-5.536	2.243	2.165	-3.722	-3.402
19. DAVEK IZ DOBIČKA	0	0	0	0	0
20. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (15+16-17-19)	236.494	179.480	173.243	156.515	143.067

Vir: Izrazi poslovnega izida podjetja Tosama d.d. v letih 2002, 2003 in 2004.