

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,
MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA RAČUNOVODSKIH IZKAZOV PODJETJA X, D. O. O., OD LETA 2004 DO 2008

Kandidatka: Jadviga Kolarič

Študentka študija ob delu

Štev. indeksa: 11190122475

Program: Računovodja

Mentorica: mag. Tatjana Kolenc

Maribor, avgust 2011

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKE NALOGE

Podpisana študentka Jadviga Kolarič, št. indeksa 11190122475, sem avtorica diplomske naloge z naslovom Analiza računovodskih izkazov podjetja X, d. o. o., od leta 2004 do 2008, ki sem jo napisala pod mentorstvom mag. Tatjane Kolenc.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predložena diplomska naloga izključno rezultat mojega dela,
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia,
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili,
- skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomske naloge na spletnem portalu šole.

Maribor, avgust 2011

Podpis: _____

ZAHVALA

Rada bi se zahvalila možu in hčerki za podporo in potrpežljivost, mentorici mag. Tatjani Kolenc za pomoč, potrpežljivost in nasvete pri pisanju diplomske naloge in ravnateljici mag. Mirjani Ivanuša Bezjak za spodbudo ter izhod iz »črne luknje«, kot sama imenuje položaj, ko študentje ne najdemo več rdeče niti. Hvala lektorici mag. Nataši Koražija za opravljeno delo, sestri Jerici in vsem, ki ste mi kakorkoli pomagali pri pisanju naloge. Še posebna zahvala gre sodelavkama in sošolkama Nevenki Polič in Renati Petek za spodbudo in pomoč pri študiju.

POVZETEK

Temeljna naloga posloводства je zagotoviti trajen obstoj in razvoj podjetja. Računovodske informacije so podlaga za sprejemanje finančnih odločitev znotraj in zunaj podjetja. Letno poročilo je temeljni dokument, s katerim se podjetje predstavi javnosti. Računovodske informacije pridobijo na pomenu, ko jih uporabimo v analizi poslovanja, finančni analizi in pri izračunu računovodskih kazalnikov. Osnovo za izračun kazalnikov najdemo v temeljnih računovodskih izkazih: bilanci stanja, izkazu poslovnega izida in izkazu finančnih tokov. Izjemo pomembno je, da posloводство, lastniki, strokovno usposobljeni kadri in ostali uporabniki računovodskih informacij razumejo pomen kazalnikov, ki nam kažejo sliko podjetja – finančno stabilnost in zdravje podjetja in nam hkrati nakazujejo kako se v prihodnosti odločati.

Analiza poslovanja nam omogoča, da presodimo ekonomski položaj podjetja, to je njegovo uspešnost, učinkovitost, premoženjsko in finančno stabilnost.

Odločitve, ki jih pridobimo s finančno analizo, omogočajo racionalnejše odločanje, pravočasno in pravilno ukrepanje glede bodočega poslovanja.

Za presojanje finančnega zdravja podjetja obstaja več različnih kazalnikov, med najpogostejše uporabljene sodijo kazalniki financiranja, investiranja, obračanja, donosnosti, gospodarnosti in plačilne sposobnosti.

KLJUČNE BESEDE: računovodske informacije, računovodski izkazi, analiza poslovanja, analiza financiranja, računovodski kazalniki, kazalniki financiranja, kazalniki likvidnosti in plačilne sposobnosti, kazalniki obračanja, kazalniki učinkovitosti in gospodarnosti, kazalniki donosnosti.

ABSTRACT

A company management's responsibility is to provide stable existence and development of the company. Accounting information is the bases for financial decision makers inside and outside the company. Annual report is the basic document that represents the company in public. Accounting information acquires the meaning if it is used with analysis of operations, financial analysis and different indicators. Indicators are derived from data, which are found in basic accounting statements: company balance sheet, income statement and cash flow statement. It is exceptionality important that management, owners and different users are qualified and understand the meaning of business indicators, which demonstrate financial statement of company - financial stability financial balance and situation in the company and in the same time indicate henceforth decisions.

Analysing the operation enables a judgment on company's economic position, which means its success, efficiency, pecuniary and financial stability.

Conclusions, that are gained through financial analysis enable better and more rational deciding, timely and correctly take measures regarding henceforth company's performance.

For judging the financial health of the company we can use many different financial ratios and the most frequently used are financing ratios, efficiency ratios, profitability ratios and liquidity ratios.

KEYWORDS: accounting information, financial statements, analysing of operations, financial analysis, financial ratios, liquidity ratios, efficiency ratio leverages ratios, profitability rations

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	9
1.1	OPREDELITEV OBRAVNAVANE ZADEVE	9
1.2	NAMEN, CILJI IN OSNOVNE TRDITVE DIPLOMSKEGA DELA.....	10
1.3	PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE.....	11
1.4	PREDVIDENE METODE RAZISKOVANJA	11
2	OPREDELITEV POJMA ANALIZA POSLOVANJA	12
2.1	VRSTE ANALIZE POSLOVANJA.....	13
2.2	NAMEN ANALIZIRANJA POSLOVANJA	13
2.3	METODE ANALIZE POSLOVANJA	14
2.3.1	<i>Metode analize.....</i>	<i>15</i>
2.4	PODATKI KOT PODLAGA ZA ANALIZO POSLOVANJA	16
2.5	FINANČNA ANALIZA S POMOČJO MODELOV	17
3	PREDSTAVITEV PODJETJA X, D. O. O.	18
3.1	PREDSTAVITEV PODJETJA	18
3.2	VIZIJA PODJETJA	19
3.3	REFERENCE PODJETJA IN DRUGE PREDNOSTI.....	19
3.4	OSNOVNI CILJI PODJETJA	19
4	OPREDELITEV POJMA FINANČNA ANALIZA IN RAČUNOVODSKA ANALIZA.....	20
4.1	FINANČNA ANALIZA	20
4.2	RAČUNOVODSKA ANALIZA	21
4.3	ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	23
4.4	ANALIZA PRIHODKOV	23
4.4.1	<i>Analiza odhodkov</i>	<i>27</i>
4.4.2	<i>Analiza poslovnega izida</i>	<i>29</i>
4.5	ANALIZA SREDSTEV.....	34
4.5.1	<i>Analiza dolgoročnih sredstev</i>	<i>37</i>
4.5.2	<i>Analiza kratkoročnih sredstev</i>	<i>40</i>
4.6	ANALIZA FINANCIRANJA.....	42
4.6.1	<i>Analiza obveznosti do virov sredstev.....</i>	<i>42</i>
5	OPREDELITEV POJMA ANALIZA S KAZALNIKI.....	45
6	RAČUNOVODSKI KAZALNIKI NA PRAKTIČNEM PRIMERU	47
6.1	TEMELJNI KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA (VLAGANJA)	47
6.2	TEMELJNI KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA (NALOŽBENA).....	51
6.3	TEMELJNI KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA.....	55
6.4	KAZALNIKI OBRAČANJA	60
6.5	KAZALNIKI GOSPODARNOSTI	64
6.6	KAZALNIKI DONOSNOSTI	66
6.7	KAZALNIKI PRODUKTIVNOSTI IN DOHODKOVNOSTI	70
7	SKLEP	73
8	LITERATURA IN VIRI	77
9	PRILOGE.....	79

KAZALO SLIK

SLIKA 1: TRIJE VIDIKI DOLOČANJA NAMENA ANALIZE POSLOVANJA	14
SLIKA 2: VRSTE IN NAČINI UGOTAVLJANJA TEMELJNEGA POSLOVNEGA IZIDA IN NEKATERIH RAZŠIRJENIH POSLOVNIH IZIDOV	30

KAZALO TABEL

TABELA 1 : KLASIFIKACIJA VRST ANALIZE POSLOVANJA ... NAPAKA! ZAZNAMEK NI DEFINIRAN.	
TABELA 2: PRIMERJAVA ZASNOVE UPORABNE ANALIZE POSLOVANJA GLEDE NA DVA TEMELJNA PRISTOPA	15
TABELA 3: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) PRIHODKOV PODJETJA X, D. O. O.	25
TABELA 4: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v%) PRIHODKOV PANOGE V OBDOBJU	25
TABELA 5: PRIHODKI PODJETJA X, D. O. O. IZRAŽENI Z ODSOTNIMI INDEKSI PODJETJA X, D. O. O. IN PANOGE	25
TABELA 6: PLANIRANI PRIHODKI PODJETJA X, D. O. O. IN PRIMERJAVA REALIZACIJE PODJETJA X, D. O. O. S PLANOM	26
TABELA 7: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v%) ODHODKOV PODJETJA X, D. O. O.	28
TABELA 8: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v%) ODHODKOV PANOGE	28
TABELA 9: ODHODKI PODJETJA X, D. O. O. IZRAŽENI Z ODSOTNIMI INDEKSI IN PRIMERJAVA S PANOGO	29
TABELA 10: PLANIRANI ODHODKI PODJETJA X, D. O. O. V EUR PRIMERJAVA REALIZACIJE S PLANOM	29
TABELA 11: POSLOVNI ZID PODJETJA X, D. O. O. V ODSOTNIH INDEKSIH	31
TABELA 12: POSLOVNI IZID PODJETIJ V PANOGI V ODSOTNIH INDEKSIH	32
TABELA 13: RAZMERJE MED POSLOVNIM IZIDOM PODJETJA X, D. O. O. IN V PANOGI ODSOTNIH INDEKSIH	32
TABELA 14: PLANIRANI POSLOVNI IZID PODJETJA X, D. O. O. V ODSOTNIH INDEKSIH	33
TABELA 15: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v%) SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O.	35
TABELA 16: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) SREDSTEV V PANOGI	35
TABELA 17: STRUKTURA (v %) SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O. IN PANOGI NAPAKA! ZAZNAMEK NI DEFINIRAN.	
TABELA 18: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) DOLGOROČNIH SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O.	38
TABELA 19: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) DOLGOROČNIH SREDSTEV V PANOGI	39
TABELA 20: STRUKTURA (v %) DOLGOROČNIH SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O. IN PANOGI ...	39
TABELA 21: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) KRATKOROČNIH SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O.	40
TABELA 22: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) KRATKOROČNIH SREDSTEV V PANOGI	41
TABELA 23: STRUKTURA (v %) KRATKOROČNIH SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O. IN PANOGI .	41
TABELA 24: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O.	43
TABELA 25: OBSEG V EUR IN STRUKTURA (v %) OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV V PANOGI	44
TABELA 26: STRUKTURA (v %) OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV V PODJETJU X, D. O. O. IN PANOGI	44
TABELA 27: FINANČNI KAZALNIKI, RAZDELJENI GLEDE NA RAZLIČNE UPORABNIKE	45
TABELA 28: KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA ZA PODJETJE X, D. O. O.	48
TABELA 29: KAZALCI STANJA FINANCIRANJA ZA PODJETJE Y, D. O. O.	48
TABELA 30: KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA ZA PODJETJE X, D. O. O.	52
TABELA 31: KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA ZA PODJETJE Y, D. O. O.	53

TABELA 32: KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA ZA PODJETJE X, D. O. O.	56
TABELA 33: KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA ZA PODJETJE Y, D. O. O.....	56
TABELA 34: KAZALNIKI OBRAČANJA ZA PODJETJE X, D. O. O.	61
TABELA 35: KAZALNIKI OBRAČANJA ZA PODJETJE Y, D. O. O.	61
TABELA 36: VEZAVA SREDSTEV V PREMOŽENJU PODJETJA X, D. O. O.	62
TABELA 37: VEZAVA SREDSTEV V PREMOŽENJU PODJETJA Y, D. O. O.	62
TABELA 38: KAZALNIKI GOSPODARNOSTI ZA PODJETJE X, D. O. O.	64
TABELA 39: KAZALNIKI GOSPODARNOSTI ZA PODJETJE Y D.O.O.....	64
TABELA 40: KAZALNIKI DONOSNOSTI ZA PODJETJE X, D. O. O.	66
TABELA 41: KAZALNIKI DONOSNOSTI ZA PODJETJE Y, D. O. O.	67
TABELA 42: KAZALNIKI PRODUKTIVNOSTI IN DOHODKOVNOSTI ZA PODJETJE X, D. O. O.	70
TABELA 43: KAZALNIKI PRODUKTIVNOSTI IN DOHODKOVNOSTI ZA PODJETJE Y, D. O. O.	71

KAZALO GRAFOV

GRAF 1: PRIHODKI NA ZAPOSLENEGA PODJETJA X, D. O. O., PODJETJA Y, D. O. O.	26
GRAF 2: POSLOVNI IZID PLANA, REALIZACIJE PODJETJA X, D. O. O. IN PANOGE	33
GRAF 3: SREDSTVA PODJETJA X, D. O. O. IN PANOGE V	36
GRAF 4: PRIMERJAVA LASTNIŠKOSTI IN DOLŽNIŠKOSTI FINANCIRANJA ZA PODJETJE X, D. O. O. IN Y D.O.O.	50
GRAF 5: PRIMERJAVA DOLGOROČNEGA IN KRATKOROČNEGA FINANCIRANJA PODJETJA X, D. O. O. IN Y D.O.O.	51
GRAF 6: PRIMERJAVA OSNOVNOSTI IN OBRATNOSTI INVESTIRANJA PODJETJA X, D. O. O. IN Y, D. O. O.	54
GRAF 7: GRAFIKON PRIKAZA KAZALNIKOV LIKVIDNOSTI ZA PODJETJE X, D. O. O.	60
GRAF 8: GRAFIKON PRIKAZA KAZALNIKOV LIKVIDNOSTI ZA PODJETJE Y, D. O. O.	60
GRAF 9: PRIMERJAVA KAZALNIKOV DONOSNOSTI KAPITALA IN SREDSTEV V PODJETJU X D.O.O IN Y D.O.O.	69

1 UVOD

1.1 *Opredelitev obravnavane zadeve*

Podjetje v okolju, v katerem deluje, za seboj pušča sledi, tisti, ki ga to posebej zanima, različni notranji in zunanji uporabniki pa zbirajo informacije o podjetju in jih analizirajo. S pomočjo analize ugotavljajo uspešnost in učinkovitost njegovega delovanja. Uspešnost ocenjujemo na osnovi podatkov poslovanja. Splošna slika poslovanja podjetja je prikazana v temeljnih računovodskih izkazih. Vsaka poslovna odločitev ima svoje finančne posledice, odločitve pa so odvisne od ciljev poslovanja in interesov posamezne skupine v podjetju.

Temeljna naloga posloводства je zagotoviti trajen obstoj in razvoj podjetja. Zagotavljanje uspešnosti in učinkovitosti pa terja učinkovito analizo poslovanja. Podjetje z izvajanjem analize dosega boljšo kakovost poslovanja, boljšo učinkovitost, uspešnost in premoženjsko in finančno stabilnost, zunaj podjetja pa zmanjšuje tveganja, povečuje ugled, neodvisnost ter gospodarsko moč.

V teoretičnem delu diplomske naloge bom predstavila analizo poslovanja, ki zajema proučevanje ugodnosti poslovnih procesov in stanj ter iskanje možnih izboljšav kot podlaga za prihodnje poslovanje. S finančno analizo kot del analize poslovanja podjetje proučuje poslovanje s finančnega zornega kota, kar pomeni proučevanje denarnih in finančnih tokov oziroma procesov in stanj, ki se povezujejo z vlaganji in financiranjem. Če pa želimo še globlje proučiti in presoditi stanje in uspešnost poslovanje podjetja, na podlagi računovodske analize preučimo računovodske obračune in predračune ter ugotovimo odmike, razloge zanje ter predlagamo izboljšanja poslovnih procesov in stanj.

Raziskovalni del moje diplomske naloge se nanaša na računovodsko analizo poslovanja trgovskega podjetja X, d. o. o. Na podlagi podatkov v temeljnih računovodskih izkazih, predvsem na osnovi podatkov v bilanci stanja in izkaza poslovnega izida, sem po sklopih predstavila posamezne vrste najbolj pogostih kazalnikov za obdobje od leta 2004 do 2008 ter jih primerjala s povprečjem panog in sorodnim podjetjem.

Iz bilance stanja, ki prikazuje sredstva – premoženje družbe in obveznosti do virov sredstev ter lastniško podobo podjetja – sem izračunala temeljne kazalnike stanja financiranja,

investiranja, kazalnike vodoravnega finančnega ustroja ter kazalnike obračanja (le-te tudi ob upoštevanju podatkov iz izkaza poslovnega izida), ki nam kažejo dneve obračanja določenih kategorij iz bilance stanja.

Izkaz poslovnega izida je prikaz prihodkov in odhodkov skupaj s poslovnim izidom podjetja za določeno obdobje. Kazalniki dobičkonosnosti nam kažejo uspešnost naložb, kazalniki gospodarnosti in donosnosti pa nam pokažejo ekonomičnost poslovne uspešnosti in pojasnjujejo dosežene poslovne rezultate.

Dobljene rezultate sem razložila in jih primerjala po posameznih letih, s planom, sorodnim podjetjem in povprečjem panoge. Za problematične kazalnike sem predlagala ukrepe ter možne rešitve predvsem pri kazalnikih vodoravnega finančnega ustroja za izboljšanje likvidnosti podjetja.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve diplomskega dela

Namen izbrane teme diplomskega dela je analizirati poslovanje trgovskega podjetja X, d. o. o., oceniti uspešnost poslovanja ter primerjati uspešnost podjetja v letu 2008 v primerjavi:

- z leti 2007, 2006, 2005 in 2004 na podlagi računovodskih izkazov bilance stanja in izkaza poslovnega izida,
- s planom,
- s sorodnim podjetjem,
- s povprečjem panoge.

Na osnovi teh primerjav sem ugotovila, kakšne rezultate je podjetje doseglo glede na vložena sredstva, kakšna so odstopanja in kaj in kje so vzroki za le-te.

Cilj naloge je, da obravnavane podatke ne le analiziram, temveč da razkrijem dejavnike, ki so na poslovanje vplivali negativno in pozitivno, ter skušam predlagati ukrepe za izboljšanje uspešnosti poslovanja. Analizo, ki sem jo opravila, pa želim poslovodstvu predstaviti na pregleden, sistematičen in razumljiv način.

Osnovne trditve so, da je podjetje X, d. o. o. glede na izračunane kazalnike in v primerjavi s sorodnim podjetjem in povprečjem panoge uspešno ter dolgoročno rastoče podjetje, žal pa so

trendi v zadnjem času takšni, da majhna trgovska podjetja težko konkurirajo velikim trgovskim centrom in da se zadnja leta srečujejo z vse večjo finančno nedisciplino.

1.3 Predpostavke in omejitve

Za analizo računovodskih izkazov bom uporabila prilagojene podatke iz računovodskih izkazov podjetja X, d.o.o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 ter posameznih knjigovodskih listin in internih dokumentov podjetja, razpoložljive podatke o poslovanju sorodnega podjetja ter podatke o poslovanju v panogi. Podatki, ki so na voljo, so v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi in prikazujejo resnično in pošteno stanje premoženja podjetja. Podatki so izraženi nominalno v EUR.

Za izračunane kazalnike ne moremo vedno pričakovati, da bodo izražali pravilno sliko podjetja, kajti potrebno je analizirane podatke primerjati med posameznimi leti, s primerljivimi podjetji oziroma s podjetji s podobno dejavnostjo – konkurenčna podjetja in s povprečjem panoge, v kateri deluje podjetje. Prikazala sem le temeljne in najbolj značilne kazalnike, da bi izdelala okvirno sliko o poslovanju podjetja.

1.4 Predvidene metode raziskovanja

Pri teoretičnem delu sem uporabila domačo in tujo literaturo s področja analize poslovanja, ki sem jo dobila v knjižnici, uporabila sem tudi internetne vire, ki se nanašajo na obravnavano temo, ter podatke za izbrano podjetje X, d. o. o., in sorodna podjetja na podlagi izkazov bilance stanja ter poslovnega izida za različna obdobja.

V praktičnem delu naloge sem na podlagi Letnih poročil za leta 2004, 2005, 2006, 2007 ter 2008 izračunala najbolj značilne računovodske kazalnike, izračune sem analizirala, jih primerjala med leti in panogo, prikazala optimalne vrednosti, ugotovila odmike ter skušala predlagati ukrepe za izboljšanje negativnih kazalnikov.

Pri izdelavi diplomske naloge sem uporabila klasične metode analiziranja, statične metode, metodo opisovanja ter matematične metode.

2 OPREDELITEV POJMA ANALIZA POSLOVANJA

Podjetje je od okolja razmejena in zaokrožena celota, ki se ukvarja s poslovanjem. Pri poslovanju podjetja poslovodstvo analizira poslovanje, s preučevanjem in dejavnostjo teži k čim večjemu dobičku in s tem k uspešnosti poslovanja in učinkovitosti vloženih prvin delovnega procesa.

Analizo poslovanja je v svojih delih proučevalo več priznanih analitikov, v nadaljevanju bomo navedli le nekaj primerov.

Analiza poslovanja – proučevanje poslovanja je proučevanje ugodnosti poslovnih procesov in stanj ter iskanje možnosti izboljšav pri njih kot podlage za usmerjanje poslovanja (Turk, 2000, 604).

Analiza poslovanja podjetja je osnova za sprejemanje in kontrolo uresničevanja ciljev. Presoja poslovanja je proces spoznavanja podjetja in je priprava za odločanje v podjetju o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Lipovec, 1983, 31).

V podjetju se stalno sprašujemo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi kako to storiti, iskanje na to vprašanje je predmet znanstvene discipline, ki jo imenujemo analiza poslovanja (Pučko, 2001, 3).

Analiza poslovanja ne zajema kompleksne problematike poslovanja; dejansko gre za analizo bilance oziroma za proučevanje stanja in sprememb sredstev in virov ter analizo rezultatov poslovanja z ustreznimi kazalniki v določenih časovnih razmikih (Jurejevčič, 1990, 2).

Glede na različna pojmovanja analize poslovanja različnih avtorjev so naslednje sestavine značilne za analizo poslovanja (Pučko, 2001, 6):

- je proces ali dejavnost,
- cilj analize poslovanja je spoznavanje in odkrivanje pogojenosti v poslovanju podjetja,
- namen analize je ocena analiziranega objekta ter napor po izboljšanju poslovanja,
- je metoda kot določena pot do spoznanja.

2.1 Vrste analize poslovanja

Analizo poslovanja razvrščamo po različnih merilih, ki jih razvrščamo v različne klasifikacije po vrstah poslovanja. Analize poslovanja so razvrščene v devet klasifikacij po naslednjih merilih: glede na ekonomsko določenost namena analize, organizacijsko določenost namena, uporabniško določenost, sestavine splošnega modela, pogostost izdelave analiz, preteklost oz. prihodnost, vrsto gospodarske dejavnosti, vrsto pravne osebe, dolžino časovnega obdobja.

Klasifikacija glede na merilo:	Vrste analize poslovanja
I. Ekonomska določenost namena analize poslovanja	1. Analiza poslovanja ekonomske organizacije 2. Analiza poslovanja zdravstvene organizacije 3. Analiza poslovanja šolske organizacije itd.
II. Organizacijska določenost namena analize poslovanja	1. Celovita analiza poslovanja 2. Posebna analiza poslovanja
III. Uporabniška določenost namena analize poslovanja	1. Notranje analiziranje poslovanja 2. Zunanje analiziranje poslovanja
IV. Sestavine splošnega modela analize poslovanja	1. Celotne analize poslovanja 2. Delne analize poslovanja: - spremljanje in ocenjevanje poslovanja - diagnosticiranje poslovanja - razreševanje problemov oz. planiranje
V. Pogostost izdelovanja analiz	1. Stalne analize poslovanja 2. Občasne analize poslovanja
VI. Preteklost oziroma prihodnost	1. Naknadna ekonomska kontrola poslovanja 2. Predhodna ekonomska kontrola poslovanja
VII. Vrsta gospodarske dejavnosti	1. Analiza poslovanja industrijskega podjetja 2. Analiza poslovanja kmetijske organizacije itd.
VIII: Vrsta pravne osebe	1. Analiza poslovanja gospodarske družbe 2. Analiza poslovanja zadruga itd.
IX. Dolžina zajetega časovnega obdobja	1. Kratkoročne analize poslovanja 2. Dolgoročne (razvojne) analize

Tabela 1: Klasifikacija vrst analize poslovanja

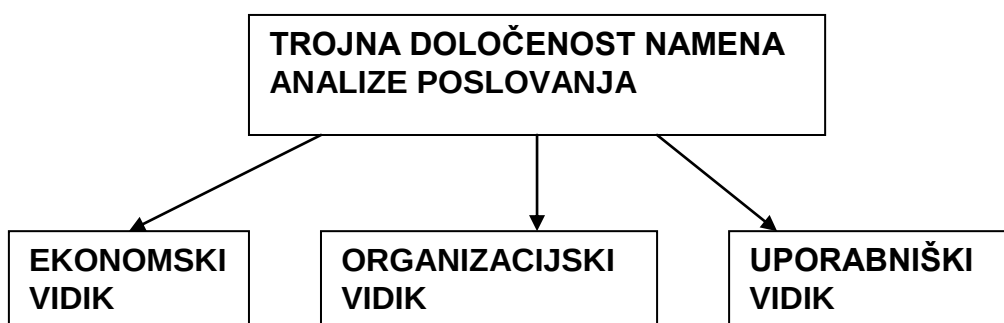
Vir: Pučko, 2001, 26

2.2 Namen analiziranja poslovanja

Namen analize poslovanja je večstransko določen. Namen analize poslovanja je vezan na ekonomski vidik, kajti analiza poslovanja nam pomaga izboljšati ekonomsko uspešnost poslovanja; le-ta je vezana na maksimizacijo doseganja gospodarjenja in uspešnosti na dolgi rok.

Organizacija podjetja omogoča doseganje smotrnosti doseganja ciljev. Brez poglobljanja v vprašanja organizacije ni mogoče izkoristiti vseh možnosti za povečanje ekonomske uspešnosti poslovanja. Tako je namen analize poslovanja opredeljen tudi z organizacijskega vidika.

Namen vsake analize je odvisen od interesov uporabnikov analize. Tako govorimo o uporabniškem namenu analize poslovanja. Kot uporabniki nastopajo tako notranji in zunanji subjekti v podjetju, katerih interes je uspešnost poslovanja podjetja.



Slika 1: Trije vidiki določanja namena analize poslovanja
Vir: Pučko, 2001, 7

2.3 Metode analize poslovanja

Analizo poslovanja preučujemo s kvantitativnimi ali kvalitativnimi metodami.

S kvantitativnimi metodami izvajamo analize, katerih vrednost je mogoče meriti in izraziti matematično, pri čemer analiziramo poslovanje podjetja iz preteklosti, na podlagi računovodskih izkazov iz preteklih obdobj, kot so bilanca stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz finančnih tokov.

Kvalitativne metode pa se uporabljajo za predvidevanje razvoja v prihodnje in jih uporabljamo za sprejemanje dolgoročnih odločitev o prihodnjem poslovanju (Kolenc, 2006, 44–45).

Poslovanje podjetja je kompleksno in poteka po zaporedju – fazah reprodukcijskega procesa. Rezultat reprodukcijskega procesa se kaže v poslovnem uspehu, takšno logiko zaporedja uporabimo tudi pri opazovanju poslovanja in analiziranju.

V uporabni analizi poslovanja pa lahko uporabimo možnost obratnega pristopa, tako da začnemo opazovati pri poslovnem uspehu in poslovni uspešnosti in širimo ter poglobljamo vedenje o poslovanju z opazovanjem financiranja, prodaje, proizvodnje pa vse do nabave. V spodnji tabeli sta prikazana omenjena dva pristopa glede na zaporedje faz reprodukcijskega procesa ali obratnega pristopa.

Zasnova analize poslovanja pri pristopu, ki izhaja iz zaporedja faz reprodukcijskega procesa	Zasnova analize poslovanja, ki izhaja iz ocenjevanja poslovnega uspeha in uspešnosti
1. Analiza sredstev podjetja: 1.1 Stalna sredstva 1.2 Gibljiva sredstva 2. Analiza zaposlenih 3. Analiza faz poslovnega procesa 3.1 Nabava 3.2 Proizvodnja 3.3 Prodaja 3.4 Financiranje 4. Analiza poslovnega uspeha in uspešnosti: 4.1 Poslovni uspeh 4.2 Poslovna uspešnost	1. Analiza poslovnega uspeha in uspešnosti: 1.1 Poslovni uspeh 1.2 Poslovna uspešnost 1.3 Izbrani dejavniki poslovne uspešnosti 2. Analiza sredstev podjetja: 2.1. Stalna sredstva 2.2 Gibljiva sredstva 3. Analiza zaposlenih 4. Analiza faz poslovnega procesa 4.1 Nabava 4.2 Proizvodnja 4.3 Prodaja 4.4 Financiranje

Tabela 2: Primerjava zasnove uporabne analize poslovanja glede na dva temeljna pristopa

Vir: Pučko, 2001, 44

2.3.1 Metode analize

Za spremljanje in ocenjevanja poslovanja uporabljamo naslednje razvite metode in tehnike:

- analitične metode v ožjem smislu z metodami razčlenjevanja, primerjanja (komparacije), izločanja (eliminiranje), osamljenja (izolacije), strnjenja (sinteze),
- statične metode analize pojasnjujejo, kako variirajo pojavi, kakšne so zakonitosti pojavov, kakšne sestavine vplivajo na dinamiko pojavov,

- matematične metode, kot so odstotni račun, obrestni račun, metoda sedanje vrednosti, metoda interne stopnje donosnosti, ekonomske funkcije, elastičnost, osnovna input – output analiza,
- metode operacijskega raziskovanja – uporabo znanstvenih metod tehnik, sredstev z namenom pridobitve optimalne rešitve z mrežnim planiranjem – metoda kritične poti, modeli zalog (Jurejevčič, 1990, str. 39–92).

2.4 Podatki kot podlaga za analizo poslovanja

Zgodovinsko je analiza poslovanja črpala podatke iz knjigovodskih evidenc v podjetju. Knjigovodstvo sistematično evidentira poslovne dogodke in jih začetno obdeluje. Stopnja analitične razčlenitve knjigovodskih evidenc, hitrost obdelave podatkov, stopnja strokovnosti tega dela so danosti, iz katerih analitik izhaja pri svojem delu. Analiza poslovanja pa se ne more zadovoljiti le z računovodskimi podatki, ampak pribira še druge operativne evidence v podjetju. To so kadrovske evidence, tržne in prodajne evidence, proizvodni operativni podatki, podatki o pogojih financiranja in mnogi drugi.

Za vire podatkov ne smemo pozabiti na podatke, kot so standardi, normativi, norme, sestavnice, spiski potrebnih operacij, operativni in drugi načrti, predračuni in programi kot primerjalne osnove. Med vire podatkov sodijo tudi zunanji podatki, to so podatki, ki jih začetno obdelujejo drugi subjekti izven podjetja. To so podatki o drugih podjetjih, o dobaviteljih, o odjemalcih, financerjih, o tujih trgih, o izjemnih poslovnih dosežkih itd. Takšne baze podatkov so dosegljive na AJ PES-u, na Banki Slovenije, Gospodarski zbornici Slovenije, Statističnem uradu RS, Obrtni zbornici Slovenije, na internetnih straneh in v strokovnih časopisih in revijah.

Razpoložljiv obseg podatkov in kakovost podatkov

Analitik ima vedno opraviti z nezadostno količino podatkov za izdelavo boljše analize. Določen obseg podatkov, ki pa ga ima na voljo pa mora tudi včasih dodatno pribirati, da bi realno ocenil poslovanje. Podatke, ki jih ima na voljo, mora oceniti glede na njihovo kakovost (Pučko, 2001, 36–39).

Analiza panoge in konkurence

Ker se bomo pri analizi podjetja X, d.o.o., v opazovanem obdobju 2004 do 2008 srečali s primerjavo podjetja s panogo in konkurenco, si v nadaljevanju pogledimo, katera so tista podjetja, ki se uvrščajo v panogo in konkurenco.

Pojem panoga pomeni različno veliko skupino podjetij, katerih izdelki so si bližnji substituti, da morajo podjetja pri zadovoljevanju potreb kupcev konkurirati med seboj. Vendar značilnosti panoge ne moremo ugotoviti kar tako, da bi prešteli podjetja, ki tvorijo ponudbeno in povpraševalno stran trga. Tega zaradi pestrosti podjetij in njihovih izdelkov pa tudi strukture kupcev ne moremo storiti, saj podjetja, kljub temu da so v isti panogi, niso primerljiva med seboj. Namen analize primerjave s panogo je, da si razložimo, kako deluje in se obnaša panoga in kakšne ekonomske sile jo ženejo, in še zlasti, kako naj se znotraj določene panoge vede naše podjetje, da bo dolgoročno uresničevalo svoje cilje (Škerbinec, Rebernik, 1990, 279).

Konkurenca so podjetja v panogi, ki so podobna po velikosti, zmogljivosti in uporabljajo strategijo, da dosežejo tržni uspeh in prednost pred tekmeci (Škerbinec, Rebernik, 1990, 286).

2.5 Finančna analiza s pomočjo modelov

V zadnjih letih je bilo poleg kazalnikov za analiziranje finančnega zdravja podjetja oblikovanih veliko modelov za analize in napovedovanje bonitete finančnega zdravja podjetja. Večina modelov je bila oblikovana na podlagi modelov MDA (multivariantska diskriminatorska analiza). Diskriminatorska funkcija preslika multidimenzionalne karakteristike v enodimenzionalno merilo. Prednost modelov je v hitri, enostavni in poceni presoji finančnega zdravja podjetja z uporabo različno tehtanih kazalnikov. Modeli so poleg analize za nazaj primerni tudi za predvidevanje vnaprej, omogočena je tudi možnost simuliranja z iskanjem najboljše kombinacije vseh kazalnikov (Rebernik in Repovž, 2000, 122). Nekaj takšnih modelov analiziranja je Altmanov model, Kraljičkova metoda MDA, sistem medsebojno povezanih kazalnikov ali t. i. Du Pontov sistem kazalnikov.

3 PREDSTAVITEV PODJETJA X, d. o. o.

3.1 Predstavitev podjetja

Analiza poslovanja se nanaša na podjetje X, d. o. o., iz Ormoža, ki se ukvarja s trgovino na drobno v drugih specializiranih prodajalnah pod standardno klasifikacijo dejavnosti G/52.488. Podjetje je družba z omejeno odgovornostjo, ki spada po razvrstitvi ZGD med mikro podjetja in glede na dejavnost predstavlja 0,07 % tržnega deleža dejavnosti. Družba je vpisana v sodni register pri registrskem sodišču na Ptuj z osnovnim kapitalom 12.519 EUR.

Podjetje X, d. o. o., podjetje za trgovino in storitve, je bilo ustanovljeno 15. 1. 1991 s sedežem na Kogu. Trgovina je pričela s poslovanjem 29. 2. 1992 in je delovala vse do konca leta 1997. Septembra leta 1995 je podjetje odprlo tudi trgovino v Ormožu, in tako je podjetje leta 1997 trgovino na Kogu zaprlo in preneslo sedež v Ormož na sedanjo lokacijo v center z drugimi specializiranimi kmetijskimi izdelki. Vzrok za izbor nove lokacije je boljša dostopnost do kupcev in vse večje povpraševanje ter kupna moč iz sosednje Hrvaške.

Družba X, d. o. o., oskrbuje vinogradnike in kletarje z vinogradniško opremo in repromaterialom. Z njimi deli izkušnje, spoznanja in novosti in tako sledi njihovim željam ter novim potrebam za dobre rezultate, ki jih mora vinogradnik in kletar vložiti v končni proizvod. V trgovini ponujajo še kmetijsko mehanizacijo, velik izbor strojev in pripomočkov za vrtničkarje ter enološko svetovanje z analizo vina.

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo je tudi to podjetje prestopilo meje in pridobilo nekatera zastopstva za tuja podjetja za Slovenijo ter področja bivše Jugoslavije.

Na rast in razvoj podjetja X, d. o. o., so vplivali predvsem naslednji dejavniki:

- izbira nove lokacije v Ormožu,
- bližina meje z Republiko Hrvaško, ki je privabila nove kupce – fizične osebe iz te države,
- širitev programa in celostna ponudba za ta program,
- prodaja artiklov z visoko kakovostjo, prepoznavnih imen in dobrih blagovnih znamk,
- prav tako pa tudi pridobitev ekskluzivnih zastopstev dobaviteljev in prilagajanje potrebam kupcev.

3.2 Vizija podjetja

Vizija podjetja X, d. o. o., je postati v Sloveniji vodilno podjetje pri prodaji blaga za vinogradništvo, kletarstvo in drobno kmetijsko mehanizacijo z razširjeno ponudbo storitev pakiranja, enoloških sredstev, ki jih druga podjetja ne opravljajo glede na potrebe kupcev na trgu.

Zraven tega želi podjetje ponuditi kompleksno ponudbo za stranke na enem mestu, to je od nakupa opreme in enoloških sredstev do storitev svetovanja in opravljanja analiz pridelovalcev vina od tistih malih pridelovalcev do velikih kleti ter postati glavni dobavitelj teh proizvodov za velike tržne verige in sisteme.

3.3 Reference podjetja in druge prednosti

Reference podjetja se kažejo predvsem v tem, da je podjetje X, d. o. o., pridobilo na račun dobre prodaje ter nadaljnjega uspešnega vključevanja vse večji tržni delež v severno-vzhodni Sloveniji in na Hrvaškem vrsto zastopstev. Dodatno referenco si lahko podjetje pripiše tudi s pridobitvijo kupca velikega trgovskega sistema Mercator, d. d.

Storitve podjetje opravi hitro in kakovostno, podjetje se ponaša s širino ponudbe, tržni delež se je povečal s ponudbo enoloških sredstev in edina konkurenca podjetju X, d. o. o., je Jurana, d. o. o., ki je do leta 1990 bilo edino podjetje na tem tržnem segmentu.

3.4 Osnovni cilji podjetja

Osnovni cilji, ki jih podjetje zasleduje pri svojem poslovanju, so:

- povečati obseg prodaje storitev in blaga ter s tem zagotoviti rast podjetja ter zaposlenost,
- intenzivno razvijati glede na potrebe trga dodatne nove storitve in nuditi kupcem blago, ki ni dosegljivo v takšnih trgovinah, kjer se zagotavlja prodaja enoloških sredstev kletarske opreme in drobne kmetijske mehanizacije za vinogradništvo in vrtnarstvo,
- doseči prepoznavnost podjetja po prijaznem in strokovnem osebnem pristopu do kupcev, ugodnih cenah ter celostni ponudbi za kletarstvo in vinogradništvo,
- med temeljnimi cilji je tudi izgradnja novih poslovnih prostorov, ki bodo v neposredni bližini sedanje lokacije, saj bo na tak način lažje razširiti ponudbo in pridobiti nove kupce.

4 OPREDELITEV POJMOV FINANČNA ANALIZA IN RAČUNOVODSKA ANALIZE

Računovodsko preučevanje je računovodsko presojanje kakovosti pojavov in računovodskih podatkov iz njih; obsega preučevanje, ki je povezano s sestavljanjem računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih (SRS 2006, standard 29, 171).

Celotno proučevanje podjetja se deli na:

- finančno analizo,
- računovodsko analizo.

Računovodska in finančna analiza se medsebojno prekrivata, obe analizi skupaj preučujeta poslovanje poslovanja in se dopolnjujeta z drugimi analizami (kadrov, gibanje vrednosti ...).

4.1 *Finančna analiza*

Finančna analiza preučuje podjetje z finančnega področja z denarnega toka, to je z vidika prejemkov in izdatkov oziroma procesov in stanj, ki so povezana z vlaganjem (financiranjem) in (naložbenem) investiranjem.

Finance podjetja predstavljajo finance v ožjem pomenu. Bistvo financ in finančne funkcije je financiranje, gospodarjenje z finančnimi sredstvi in iz financiranja izvirajoči finančni odnosi (Mramor, 1993, 19).

Finančna analiza se nanaša na analizo:

- temeljnih ciljev financiranja – predvsem glede povečanja finančne moči in s tem povezane delitve finančnega izida,
- posameznih kategorij – razmerja med sredstvi, naložbami, likvidnostjo in izidom,
- medsebojnih finančnih odnosov med deli podjetja in znotraj podjetja,
- povezanosti s širšim finančnim okoljem.

Primerjanje posameznih preteklih in bodočih finančnih stanj podjetja, finančnih tokov in finančnih izidov ter ugotavljanje odmikov od želenega, vodi do raziskovanja vzrokov in

popravljanju pogojev financiranja. Namen finančne analize je s predvidevanjem in spoznavanjem financ boljše odločati, boljše izvajati in nadzirati financiranje ter ugotavljati boniteto podjetja.

Orodje za analizo so kazalniki kot zgoščene informacije o stanju in gibanju določenih kategorij. Večina kazalnikov je namenjena ugotavljanju likvidnosti, plačilne sposobnosti, učinkovitosti, ravnotežju in uspešnosti v financiranju (Repovž, 1997, 337).

Za analiziranje finančnih kazalnikov se najpogosteje uporabljata dve metodi:

- vodoravna in
- navpična analiza.

Pri vodoravni analizi ugotavljamo vrednostni znesek in odstotek spremembe določene postavke v računovodskih izkazih. Osnovo za primerjanje vzamemo postavke v prejšnjem obdobju, ki jih primerjamo s postavkami zadnjega leta. Tako dobljene informacije nam služijo za ugotavljanje velikosti, smeri in spremembe posameznih postavk. Te informacije so podlaga za ugotovite ali se stanje v podjetju izboljšuje ali slabša ter predlagamo rešitve (povz. po Kolenc, Logar, 2007, 64).

Pri navpični analizi primerjamo posamezne postavke v računovodskih izkazih z izbrano osnovo znotraj istega leta, prikazuje nam relativni delež. Kot osnovo na aktivni strani bilance izberemo stalna sredstva, medtem ko na pasivni strani bilance izberemo celotne obveznosti do virov sredstev. Navpična analiza nam omogoča primerjavo konkurenčnih podjetij ne glede na njihovo velikost. Tako lahko primerjamo majhna podjetja z velikimi podjetji (Hočevár, Igličar, Zaman, 2000, 401).

4.2 *Računovodska analiza*

Računovodska analiza (preučevanje) je povezana s sestavljanjem računovodskih izkazov o uresničenih in načrtovanih stanjih ter procesih in je preučevanje celotnega delovanja podjetja.

Računovodsko analiziranje je sestavina:

- finančnega računovodstva (obravnavá računovodske podatke in ravni celotnega

podjetja z razmerji do drugih),

- stroškovnega računovodstva (računovodski podatki za podrobno notranje delovanje),
- poslovnega računovodstva (za potrebe odločanja poslovnega) (Kolenc, Logar, 2007, 54).

Računovodsko analiziranje je analiziranje predračunanih sprememb in stanj gospodarskih kategorij, analiziranje uresničenih sprememb in stanj gospodarskih kategorij in analiziranje odmikov, ki izhajajo iz razlik med predračunanimi spremembami in stanji gospodarskih kategorij poslovnega sistema glede na uresničene (Melavc, Milost, 2003).

Računovodska analiza poteka v dveh smereh.

Prva smer pojasnjuje, zakaj je bilo uresničevanje poslovnega izida v poslovnem letu drugačno od tistega, ki je bilo upoštevani kot sodilo, ugotavljamo odmike od uresničenega in načrtovanega. Druga smer pa pojasnjuje vrste kazalnikov kot razmerja med ekonomskimi kategorijami v gospodarski družbi in na tej podlagi oblikuje sodbo (Turk, Kavčič, Koželj, Kokotec-Novak, 1996, 352).

Kazalnike delimo na stopnjo udeležbe (ali odstotno stopnjo udeležbe), na indekse dane velikosti, na koeficiente kot razmerja med raznovrstnimi velikostmi (Turk, Melavc, 2001, 508).

Na podlagi računovodskih izkazov podjetje lahko izračuna stanje in poslovanje podjetja.

Podjetja za izvedbo računovodske analize uporabijo naslednje skupine kazalnikov:

- kazalniki likvidnosti in plačilne sposobnosti (liquidity ratios),
- kazalniki učinkovitosti in gospodarnosti (efficiency ratios),
- kazalniki finančnega položaja podjetja (leverages ratios),
- kazalniki uspešnosti (profitability ratios),
- ostali kazalniki (Kolenc, 2006, 47).

4.3 Analiza poslovnega uspeha

Temeljni smisel obstoja in poslovanja podjetja je ustvarjanje poslovnega uspeha. Dilema pa nastopi, ko hočemo konkretizirati, kaj je to poslovni uspeh ali je to ustvarjen dobiček? Ali je to kosmati ali čisti dobiček? Ali je to dobiček ustvarjen v kratkem ali daljšem obdobju? Ta vprašanja nakazujejo, da obstaja razlika med ekonomskim uspehom poslovanja in tradicionalnim, ki ga ugotavlja računovodstvo. Analiza poslovnega uspeha se trudi ugotavljati ekonomski uspeh poslovanja, in je enak razliki med končno in začetno vrednostjo vloženega kapitala (Pučko, 2001, 65).

Uspešnost poslovanja izražamo z več denarnimi merami oziroma kazalci uspešnosti poslovanja, in sicer s:

- **produktivnostjo dela** (proizvodnost) je razmerje med količino poslovnih učinkov in povprečno število zaposlenih oz. ure dela,
- **ekonomičnostjo** (gospodarnost) je razmerje med ustvarjeno količino poslovnih učinkov in porabljenimi prvinami izraženi kot stroški. Poslovni sistem posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov, čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki večja je gospodarnost (Turk, Melavc, 2001, 525),
- **donosnostjo** (rentabilnost) je razmerje med dobičkom in zanj vloženim povprečnim kapitalom. Poslovanje poslovnega sistema je donosnejše, če poslovni sistem ustvari v obračunskem obdobju večji čisti dobiček kot je vložek lastnikov (Turk, Melavc, 2001, 526).

Poslovanje podjetja v nekem časovnem obdobju se odraža z določenim poslovnim rezultatom, uspehom, ki pa je lahko obrazložena na različne načine, in sicer kot: dobiček, prodaja, tržni delež, preživetje, doseganje zadovoljive ravni dobička (Mramor, 1993, 7).

Poslovni uspeh proučimo tako, da najprej proučimo prihodke, nato odhodke in na koncu še poslovni izid.

4.4 Analiza prihodkov

Prihodki so nasprotje odhodkom in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Opredeljeni so s prodajno vrednostjo prodanih količin (brez DDV), zajemajo pa tudi nekatere izredne postavke, ki prav tako povečujejo poslovni izid.

Slovenski računovodski standardi 2006, standard 18, razčlenjujejo prihodke na:

- poslovne prihodke: to so prihodki od prodaje in drugi poslovni prihodki, povezani s poslovnimi učinki,
- finančne prihodke: so prihodki naložbenja in se pojavljajo v zvezi s finančnimi naložbami in terjatvami,
- druge prihodke sestavljajo neobičajne postavke (izredni prihodki) in ostali prihodki, ki povečujejo poslovni izid (SRS 2006,18.2–18.10).

Prihodke presojamo, da ugotovimo njihovo ugodnost. V analizi poslovne uspešnosti prihodke ugotavljamo z vidika obsega, strukture in dinamike. Z analizo želimo ugotoviti, kakšen obseg in sestavo prihodkov je poslovni sistem v preteklih letih ustvaril. Zanima nas, ali se je obseg prihodkov ostal isti, ali se je zmanjšal ali pa povečal. Pri analizi prihodkov uporabljamo naslednje kazalnike:

- kazalnik primernosti prihodkov (kazalnik izkazuje velikost prihodkov na enoto uporabljenih sredstev, ali kazalnik, ki izkazuje velikost prihodkov na zaposlenega, na enoto zmogljivosti, ali količino prodanih učinkov),
- obračanje sredstev (razmerje med prihodki in povprečno uporabljenimi sredstvi),
- delež podjetja na tržišču (razmerje med prihodki in prihodki v dejavnosti),
- povprečna prodajna vrednost (razmerje med prihodki in prodano količino učinkov),
- prihodek na zaposlenega (razmerje med prihodki in številom zaposlenih),
- delež čistega denarnega toka v prihodkih (razmerje med čistim denarnim tokom in prihodki).

Podjetje X, d. o. o., je v letih 2005 in 2007 beležilo 6 % tržni delež glede na trgovsko dejavnost, v letu 2004, 2006 in 2008 pa 7 % tržni delež. Primerjano podjetje Y, d. o. o., pa je od 2004 do 2007 doseglo 5 % tržni delež, v letu 2008 pa 7 %.

V nadaljevanju predstavljam analizo strukture prihodkov podjetja X, d. o. o., v primerjavi s planom in panogo. Podatke bom medsebojno primerjala, medtem ko bom ostale kazalnike, ki se nanašajo na prihodke podrobneje, predstavila v 6. poglavju.

Prihodki	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Poslovni prihodki	757.489	99,1	688.668	99,2	910.183	99,6	821.085	99,0	915.465	99,9
Finančni prihodki	1.537	0,2	1.027	0,1	1.485	0,2	1.014	0,1	346	0,0
Drugi prihodki	4.986	0,7	4.538	0,7	2.219	0,2	7.505	0,9	726	0,1
Skupaj	764.012	100,00	694.232	100,00	913.887	100,0	829.605	100,00	916.537	100,00

Tabela 3: Obseg v EUR in struktura (v %) prihodkov podjetja X, d. o. o., v obdobju od 1. 1. do 31. 12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Prihodki	Panoga –Majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Poslovni prihodki	325.339	98,1	309.732	98,8	354.457	98,7	373.293	98,7	302.736	98,7
Finančni prihodki	3.126	0,9	2.224	0,7	2.447	0,7	2.839	0,8	2.547	0,8
Drugi prihodki	3.180	1,0	1.695	0,5	2.296	0,6	2.229	0,6	1.449	0,5
Skupaj	331.644	100,00	313.651	100,00	359.200	100,0	378.361	100,00	306.732	100,00

Tabela 4: Obseg v EUR in struktura (v%) prihodkov panoge v obdobju od 1.1. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Prihodki	Podjetje X, d. o. o.				Podjetje X, d. o. o./Panoga				
	I05/04	I06/05	I07/06	I08/07	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni prihodki	91	132	90	112	233	222	257	220	302
Finančni prihodki	67	144	68	34	49	46	61	36	14
Drugi prihodki	91	49	338	7	157	268	97	337	50
Skupaj	91	131	91	110	230	221	254	219	299

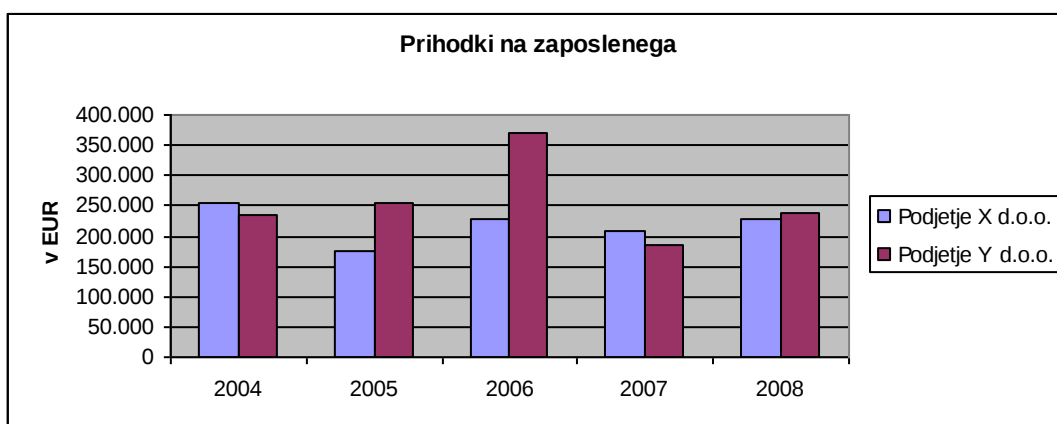
Tabela 5: Prihodki podjetja X, d. o. o. izraženi z odstotnimi indeksi primerjani z leti 2005/2004, 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007 in primerjava podjetja X, d. o. o. s panogo izražena v odstotnih indeksi v obdobju od 1.1 do 31.12 v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Planirani Prihodki	Plan -Podjetje X, d. o. o.					Realizacija/Plan Podjetje X, d. o. o.				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni prihodki	750.804	759.852	875.437	879.931	903.134	101	90	104	93	101
Finančni prihodki	1.610	940	1.312	1.112	564	95	109	113	91	61
Drugi prihodki	3.600	200	1.700	3.200	620	138	2269	130	234	117
Skupaj	756.014	796.992	878.449	884.243	904.318	101	87	104	94	101

Tabela 6: Planirani prihodki podjetja X, d. o. o. v EUR in primerjava realizacije podjetja X, d. o. o. s planom izražena v odstotnih indeksih v obdobju od 1.1. do 31.1. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008



Graf 1: Prihodki na zaposlenega podjetja X, d. o. o., podjetja Y, d.o.o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR

Vir: iBON podjetja X, d. o. o. in podjetja Y, d. o. o. v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Analiza prihodkov podjetja X, d. o. o., nam pokaže, da skupni prihodki sicer naraščajo, saj so prihodki leta 2008 v primerjavi z letom 2004 narasli za 19,9 %. V letu 2005 in 2007 je podjetje beležilo manjšo prodajo in s tem posledično zmanjšanje skupnih prihodkov. Tako so se prihodki leta 2005 v primerjavi z letom 2004 zmanjšali za 9 % v letu 2007 v primerjavi z letom 2006 pa za 10 %. Glavnino skupnih prihodkov podjetja znašajo poslovni prihodki, ki so leta 2004 znašali 99,1 % vseh prihodkov in so naraščali, tako da v letu 2008 znašajo poslovni prihodki 99,9 % vseh prihodkov. Ta delež dokazuje, da se podjetje ukvarja le z osnovno dejavnostjo.

Pri prihodkih iz financiranja in drugih prihodkih podjetje beleži le neznameniten delež. Delež prihodkov iz financiranja je znašal 0,2 % v letu 2004, v letu 2008 je delež neznameniten. Podjetje zaradi težav z likvidnostjo na dolgi in kratki rok nima viškov denarnih sredstev, tako jih ne more plasirati v finančne naložbe. Drugi prihodki so v podjetju nastali predvsem zaradi

manjših odškodnin od zavarovalnice. Delež drugih prihodkov je v letu 2004 znašal 0,7 %, v letu 2008 pa le še 0,1 %.

V primerjavi s panogo (Tabela 5) ugotovimo, da je podjetje X, d. o. o., doseglo v letu 2004 za 130 % večje skupne prihodke, v letu 2008 pa 199 % večjo rast prihodkov kot podjetja iste dejavnosti. Primerljiva podjetja dosegajo nekoliko večji delež prihodkov iz financiranja in drugih prihodkov. Podjetje X, d. o. o., je v letu 2008 doseglo za 86 % manjše prihodke iz financiranja kot podjetja v panogi.

Tabela 6 prikazuje primerjavo prihodkov podjetja X, d. o. o., s planiranimi prihodki v istem obdobju. Podjetje v letu 2004 in 2008 ne beleži bistvenih odmikov realiziranih prihodkov glede na plan, saj ta odmik znaša le 1%. V letih 2005 in 2007 pa podjetje beleži občuten padec prodaje, saj je v letu 2005 prodaja bila za 13 % nižja glede na plan, v letu 2007 pa za 6 %. Padec je odraz nerealiziranih sklenjenih kupoprodajnih pogodb za zastopstva za tuje partnerje.

Graf 1 prikazuje povprečne prihodke na zaposlenega za podjetje X, d. o. o., v primerjavi s podjetjem Y, d. o. o.. V podjetju X, d. o. o., povprečni mesečni poslovni prihodki naraščajo, saj so leta 2004 znašali 63.124 EUR, v letu 2008 pa 76.289 EUR, kar je za 21 % več, glede na plan pa ni bistvenih odstopanj. Medtem ko je podjetje Y, d. o. o., v letu 2004 doseglo 39.231 EUR prihodkov od prodaje, v letu 2008 pa 78.659 EUR, kar predstavlja 49-odstotno rast povprečnih mesečnih prihodkov od prodaje. V podjetju X, d. o. o., znašajo povprečni prihodki na zaposlenega 229.134 EUR, v podjetju Y, d. o. o., pa 236.397 EUR. V letu 2008 ima primerjano podjetje Y, d. o. o., za 3 % večje prihodke na zaposlenega.

4.4.1 Analiza odhodkov

Odhodki se nanašajo na prodane količine. Iz tega sledi, da so odhodki sicer povezani s stroški, vendar jih ne smemo istovetiti z njimi. Zajemajo tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid (Hočevár, Igličar, Zaman, 2000, 98).

Z analizo odhodkov proučujemo primernost vseh ali posameznih vrst odhodkov. Analizo primernosti opravimo na podlagi podatkov iz izkaza uspeha, podatke preoblikujemo v koeficiente, deleže in druga relativna števila.

Odhodki	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Poslovni odhodki	747.609	99,5	687.688	99,8	896.614	99,7	809.039	99,8	881.501	99,5
Finančni odhodki	3.591	0,5	1.153	0,2	1.902	0,2	1.908	0,2	4.482	0,5
Drugi odhodki	308	0,0	237	0,0	885	0,1	25	0,0	196	0,0
Skupaj	751.509	100,00	689.078	100,00	899.371	100,0	810.972	100,0	886.179	100,0

Tabela 7: Obseg v EUR in struktura (v%) odhodkov podjetja X, d. o. o., v obdobju od 1.1. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Celotni odhodki podjetja X, d. o. o., v letu 2004 znašajo 751.509 EUR, v letu 2005 so se zmanjšali za 8 %, v letu 2008 znašajo odhodki 886.179 EUR, kar je za 9% več kot preteklo leto.

Glavnina skupnih odhodkov podjetja znašajo poslovni odhodki, ki so leta 2004 in 2008 znašali 99,5 % vseh prihodkov. Poslovni odhodki so v letih 2005, 2006, 2007 znašali 99,8 %, kar je za 0,3 % več kot leta 2004.

Pri odhodkih iz financiranja in drugih odhodkih podjetje beleži le neznameniten delež. Podjetje X, d. o. o., je imelo v strukturi odhodkov v letu 2006 drugih odhodkov samo 0,1 % na račun izrednih postavk iz preteklega leta. V drugih opazovanih letih podjetje ni imelo tovrstnih odhodkov.

Odhodki	Panoga –Majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Poslovni odhodki	319.737	97,3	305.065	97,7	349.859	97,7	363.750	98,4	296.961	98,4
Finančni odhodki	7.641	2,3	6.037	1,9	6.148	1,7	4.618	1,2	4.097	1,4
Drugi odhodki	1.258	0,4	1.155	0,4	1.950	0,5	1.146	0,3	641	0,2
Skupaj	319.737	100,00	312.257	100,00	357.956	100,0	369.514	100,00	301.699	100,00

Tabela 8: Obseg v EUR in struktura (v %) odhodkov panoge v obdobju od 1.1. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Odhodki	Podjetje X, d. o. o.				Podjetje X, d. o. o./Panoga				
	I05/04	I06/05	I07/06	I08/07	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni odhodki	92	130	90	109	234	225	256	222	297
Finančni odhodki	32	165	100	235	47	19	31	41	109
Drugi odhodki	77	373	3	784	24	21	44	2	31
Skupaj	92	131	90	109	229	221	251	219	294

Tabela 9: Odhodki podjetja X, d. o. o., izraženi z odstotnimi indeksi primerjani z leti 2005/2004, 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007, in primerjava podjetja X, d. o. o., s panogo izražena v odstotnih indeksih v obdobju od 1.1. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

V primerjavi s panogo ugotovimo, da je podjetje X, d. o. o., doseglo v letu 2004 za 129 % večje skupne odhodke, v letu 2008 pa 194 % večjo rast odhodkov kot podjetja iste dejavnosti. Primerljiva podjetja dosegajo nekoliko večji delež odhodkov iz financiranja in drugih odhodkov.

Planirani Odhodki	Plan -Podjetje X, d. o. o.					Realizacija/Plan Podjetje X, d. o. o.				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni odhodki	741.899	784.693	861.105	864.615	882.416	101	88	104	94	99
Finančni odhodki	2.450	1.567	2.296	2.405	4.320	146	74	83	79	104
Drugi prihodki	485	400	555	670	345	63	59	159	4	457
Skupaj	744.834	786.660	863.956	867.690	887.081	101	88	104	93	99

Tabela 10: Planirani odhodki podjetja X, d. o. o., v EUR, primerjava realizacije podjetja X, d. o. o., s planom izražena v odstotnih indeksih v obdobju od 1.1. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Podjetje X, d. o. o., v letih 2004, 2006 in 2008 ne ugotavlja večjih odmikov planiranih in realiziranih odhodkov. V letih 2005 in 2007 pa so odhodki manjši od plana predvsem zaradi manjše prodaje, kajti največji delež v skupnih odhodkih predstavljajo stroški prodanega blaga in materiala, ki so spremenljivi in so odvisni predvsem od prodaje poslovnih učinkov.

4.4.2 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki podjetja v nekem obračunskem obdobju. Glede na upoštevanje različnih prihodkov in odhodkov. Poznamo temeljne in razširjene

poslovne izide. Temeljni poslovni izid je čisti dobiček, od katerega smo že obračunali davke, ali izguba. Dobiček je pozitivni izid, ki je razlika med vsemi prihodki in odhodki, če so prihodki večji. Negativni izid je izguba (Jezernik, 2005, 28–29).

Prihodki	–	odhodki	= Poslovni izid
Vsi	–	vsi	= Celotni poslovni izid ali izguba Temeljni poslovni izid
Vsi	–	vsi, razen danih obresti	= Dobiček (povečan) ali (zmanjšan) za dane obresti
redni	–	redni	= dobiček ali izguba iz rednega delovanja
poslovni	–	poslovni	= dobiček ali izguba iz poslovanja
od prodaje učinkov	–	proizvajalni stroški v prodanih učinkih	= kosmati dobiček
od prodaje učinkov	–	spremenljivi stroški v prodanih učinkih	= prispevek za kritje
od prodaje trgovskega blaga	–	nabavna vrednost prodajnega trgovskega blaga	= razlika v ceni
vsi	–	vsi, razen stroškov dela, danih obresti in drugih nadomestil tujim virom in davkov	= Dohodek/dodana vrednost

Slika 2: Vrste in načini ugotavljanja temeljnega poslovnega izida in nekaterih razširjenih poslovnih izidov

Vir: Jezernik, 2005, 29: povz. po Turk, Melavc, Korošec, 2004

Presojanje poslovnega izida proučujemo glede na njegovo velikost. Pri proučevanju uspešnosti razkrivamo in ocenjujemo velikost izida glede na uporabljena sredstva in njihove vire financiranja. Za poslovodstvo je pa zanimivo in koristno poročilo, koliko ugodnih ali neugodnih izidov je podjetje doseglo, kaj so glavni tvorci teh (ne)uspehov. Zanima jih uspešnost proizvodno-prodajnih programov, prodajnih poti, tržišč informacije po različnih poslovnih obdobjih znotraj poslovnega leta.

Sestavo celotnega poslovnega izida lahko presodimo s pomočjo naslednjih kazalnikov:

- udeležba poslovnega izida v poslovni dejavnosti (razmerje med čistim poslovnim izidom iz poslovne dejavnosti in celotnim čistim poslovnim izidom),
- udeležba poslovnega izida v finančni dejavnosti (razmerje med čistim poslovnim izidom iz finančne dejavnosti in celotnim poslovnim izidom),

- udeležba poslovnega izida zunaj rednega delovanja (razmerje med čistim izidom zunaj rednega delovanja in celotnim čistim poslovnim izidom) (Koletnik, 2006, 212).

Podjetje X, d. o. o., uporablja različico I., kjer so stroški prikazani po naravnih vrstah.

Poslovni izid	Podjetje X, d. o. o.									
	2004		2005	I05/04	2006	I06/05	2007	I07/06	2008	I08/07
Poslovni prihodki	757.489		688.668		910.183		821.085		915.465	
Poslovni odhodki	747.609		687.688		896.614		809.039		881.501	
Dobiček iz poslovanja	9.880		980	9,9	13.569	1384	12.046	89	33.964	282
Finančni prihodki	1.537		1.027		1.485		1.014		346	
Finančni odhodki	3.591		1.153		1.902		1.908		4.482	
Dobiček/izguba iz financiranja	-2.054		-126	6	-417	330	-894	214	-4.136	462
Drugi prihodki	4.986		4.538		2.219		7.505		726	
drugi odhodki	308		237		885		25		196	
Dobiček/izguba iz izrednega delovanja	4.446		4.301	96	1.334	26	7.480	560	530	7
Celotni prihodki	764.012		694.232		913.887		829.605		916.537	
Celotni odhodki	751.509		689.078		899.371		810.972		886.179	
Celotni dobiček	12.503		5.154	41	14.516	282	18.633	128	30.358	163
Davek od dobička	630		739		3.387		3.999		7.983	
Čisti dobiček	11.873		4.415	37	11.129	252	14.634	131	22.375	153

Tabela 11: Poslovni izid podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR ter odstotni indeksi, primerjani z leti 2005/2004, 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007

Vir: Izkaz poslovnega izida in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Iz Tabele 11 je razvidno, da je podjetje X, d. o. o., v vseh letih zaključilo poslovanje s pozitivnim rezultatom. Iz prikazanega stopenjskega poslovnega izida vidimo, da je dobiček nastal iz različnega delovanja podjetja. Podjetje zaide v težave v letu 2005, zmanjšala se je prodaja za 9,9 % in s tem dobiček iz poslovanja ter celotni dobiček. Celotni dobiček se je v letu 2005 v primerjavi z letom 2004 zmanjšal za 59 %. Podjetje je s pravim pristopom pospeševanja prodaje v letu 2006 uspelo eliminirati negativne vplive iz leta 2005. Čisti dobiček v letu 2008 je v primerjavi z letom 2007 porasel kar za 53 %, celotni dobiček leta 2008 pa je kar za 88 % večji v primerjavi z letom 2004.

Poslovni izid	Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004		2005	I05/04	2006	I06/05	2007	I07/06	2008	I08/07
Poslovni prihodki	325.339		309.732		354.457		373.293		302.736	
Poslovni odhodki	319.737		305.065		349.859		363.750		296.961	
Dobiček iz poslovanja	5.602		4.667	83	4.598	98	9.543	207	5.775	61
Finančni prihodki	3.126		2.224		2.447		2.839		2.547	
Finančni odhodki	7.641		6.037		6.148		4.618		4.097	
Dobiček/izguba iz financiranja	-4.515		-3.813	84	-3.701	97	-1.779	49	-1.550	87
Drugi prihodki	3.180		1.695		2.296		2.229		1.449	
drugi odhodki	1.258		1.155		1.950		1.146		641	
Dobiček/izguba iz izrednega delovanja	1.922		540	28	346	64	1.083	313	808	75
Celotni prihodki	331.644		313.651		359.200		378.361		306.732	
Celotni odhodki	319.737		312.257		357.956		369.514		301.699	
Celotni dobiček	3.010		1.394	46	1.244	89	8.847	711	5.033	57
Davek od dobička	1.149		1.173		1.592		2.173		2.128	
Čisti dobiček	1.861		222	12	-348	-156	6.674	1.917	2.905	43

Tabela 12: Poslovni izid podjetij v panogi v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR ter odstotni indeksi primerjani z leti 2005/2004, 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 in iBON za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.

V Tabeli 12 so prikazani podatki za enako primerjana leta za v panogi sorodna podjetja. Ugotovimo, da sta prav tako v panogi leti 2005 in 2006 povezani z gospodarsko krizo na področju celotne Slovenije.

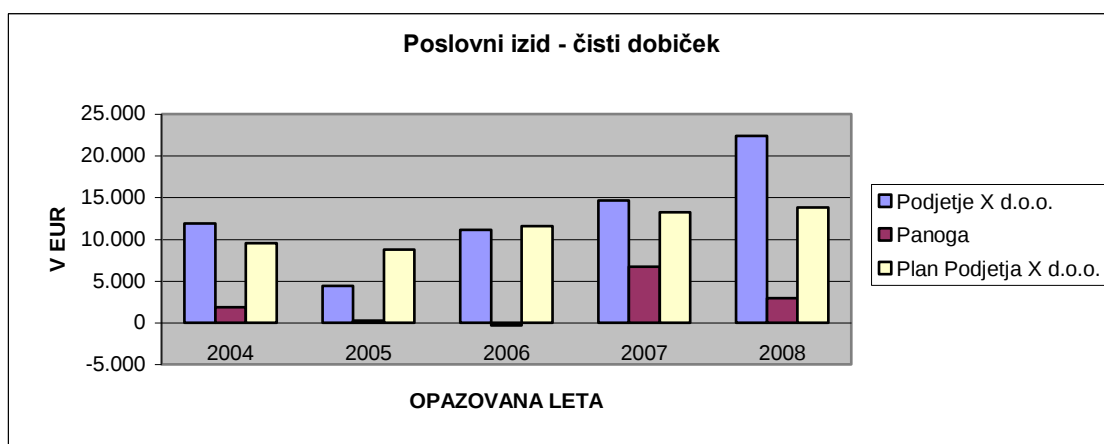
Poslovni izid	Podjetje X, d. o. o. /Panoga –Majhne družbe, G/52.4					
	2004	2005	2006	2007	2008	
Dobiček izguba iz poslovanja	176	21	295	126	588	
Dobiček izguba iz financiranja	45	3	11	50	266	
Dobiček/ izguba iz izrednega delovanja	243	796	385	690	65	
Dobiček pred obdavčitvijo	415	369	1166	210	603	
Čisti dobiček	638	1989	3197	219	702	

Tabela 13: Razmerje med poslovnim izidom podjetja X d.o.o. in podjetij v panogi v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v odstotnih indeksih

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 in iBON za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Planirani poslovni izid	Podjetje X d.o.o.									
	2004		2005	I05/04	2006	I06/05	2007	I07/06	2008	I08/07
Poslovni prihodki	750.804		795.852		875.437		879.931		903.134	
Poslovni odhodki	741.899		784.693		861.105		864.615		882.416	
Dobiček iz poslovanja	8.905		11.159	125	14.332	128	15.316	107	20.718	135
Finančni prihodki	1.610		940		1.312		1.112		564	
Finančni odhodki	2.450		1.567		2.296		2.405		4.320	
Dobiček/izguba iz financiranja	-840		-627	75	-984	157	-1.293	131	-3.756	290
Drugi prihodki	3.600		200		1.700		3.200		620	
drugi odhodki	485		400		555		670		345	
Dobiček/izguba iz izrednega delovanja	3.115		-200	-6	1.145	-573	2.530	221	275	11
Celotni prihodki	756.014		796.992		878.449		884.243		904.318	
Celotni odhodki	744.834		786.660		863.956		867.690		887.081	
Celotni dobiček	11.180		10.332	92	14.493	140	16.553	114	17.237	104
Davek od dobička	1.677		1.550		2.899		3.311		3.447	
Čisti dobiček	9.503		8.782	92	11.594	132	13.242	114	13.790	104

Tabela 14: Planirani poslovni izid podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR ter odstotnimi indeksi, primerjani z leti 2005/2004, 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007
Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008



Graf 2: Poslovni izid plana, realizacije podjetja X, d. o. o., in panoge v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR

Vir: Izkaz poslovnega izida in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

V Tabeli 13 je primerjan poslovni izid podjetja X, d. o. o., po posameznih letih s podjetji v panogi. Podjetje X, d. o. o., ima v letu 2004 kar za 5,38-krat večji celotni poslovni izid od podjetij v panogi, v letu 2008 pa za kar 6-krat. Podjetje X, d. o. o., in podjetja v sorodni panogi imajo izgubo iz financiranja, kar je posledica najemanja dragih kreditov in s tem

povezanimi finančnimi odhodki za obresti. Trgovska podjetja se srečujejo z vse večjo finančno nedisciplino, zato se morajo posluževati kreditov, da lahko poravnajo sprotne obveznosti. Podjetja v sorodni panogi se zaradi davčne zakonodaje in izvzemanja davčno priznanih odhodkov ter zmanjševanjem davčnih olajšav srečujejo z večjo efektivno stopnjo obdavčitve kot je nominalna stopnja po Zakonu od dohodkov pravnih oseb. V letu 2008 je tako bila efektivna stopnja, po kateri so plačala davek od dohodka podjetja v sorodni panogi, kar 42 %, za leto 2008 pa je bila določena 25-odstotna nominalna stopnja. V podjetju X, d. o. o., so v tem letu bili obdavčeni po 26-odstotni efektivni davčni stopnji.

4.5 Analiza sredstev

Sredstva predstavljajo premoženje podjetja oziroma kaj podjetje v določenem trenutku ima v svoji lasti. Podlaga za analizo sredstev je bilanca stanja, kjer je na aktivni strani prikazan takšen obseg sredstev, da podjetje lahko nemoteno uresničuje svoje cilje. Znesek in sestava sredstev je odvisna od vrste in obsega dejavnosti. Tako je za trgovska podjetja, ki jih proučujemo v nalogi, značilno, da prevladujejo kratkoročna sredstva, v industrijski dejavnosti pa prevladujejo dolgoročna sredstva.

Poslovni sistem mora vedno razpolagati z denarjem, da bi z njimi poravnal različne obveznosti. Čim hitreje je vrednost delovnih sredstev, predmetov dela in storitev prenesena na poslovne učinke, čim hitreje so poslovni učinki prodani in nastale terjatve do kupcev poravnane, tem hitreje pride poslovni sistem ponovno do denarnih sredstev.

Sredstva imajo v preučevanem trenutku pojavne oblike stvari, pravic in denarja, ki se spreminjajo v svoje pojavne oblike del hitreje, del pa počasneje (Turk, Melavc, 2001, 92–94).

V SRS 24 so sredstva razporejena glede na čas njihovega preoblikovanja. Tako delimo sredstva na dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva in aktivne časovne razmejitev. Po namenu delimo sredstva na stalna in gibliva sredstva.

SREDSTVA	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Dolgoročna sredstva	45.074	18,3	45.274	17,7	38.012	13,9	38.405	12,4	27.303	7,8
Kratkoročna sredstva	201.762	81,7	210.816	82,3	234.121	85,6	270.575	87,2	319.659	91,7
Aktivne časovne razmejitev	43	0,0	46	0,0	1.281	0,5	1.114	0,4	417	0,5
Skupaj	246.878	100,0	256.136	100,0	273.414	100,0	310.094	100,0	348.606	100,0

Tabela 15: Obseg v EUR in struktura (v%) sredstev v podjetju X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Tabela 15 prikazuje sredstva podjetja X, d. o. o., po njihovi ročnosti oziroma času, v katerem se pretvorijo nazaj v denarna sredstva. Vrednost celotnih sredstev se povečuje skozi vsa opazovana leta, vendar na račun kratkoročnih sredstev. Delež celotnih sredstev od leta 2004 do 2008 se je povečal za 41 % in sledi trendu konstantnega naraščanja. Kratkoročna sredstva v letu 2004 znašajo v podjetju X, d. o. o., kar 81,7 %, v letu 2008 pa že 91,7 %, kar je za 10,% več. Delež dolgoročnih sredstev je v letu 2004 18,3 %. Takšen majhen delež le značilen za trgovska podjetja, kajti večina sredstev je v zalogah – v kratkoročnih sredstvih. Dolgoročna sredstva se v naslednjih letih zmanjšujejo zaradi amortizacije oziroma prenosa dela stroškov uporabe tega sredstva na poslovne učinke. Tako delež stalnih sredstev znaša v letu 2008 le še 7,8 % kar je za 10,5 % manj kot leta 2004.

SREDSTVA	Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Dolgoročna sredstva	94.138	39,3	82.927	38,9	99.432	41,0	114.239	41,9	77.985	36,5
Kratkoročna sredstva	143.833	60,0	128.789	60,4	141.888	58,5	156.834	57,5	130.877	61,3
Aktivne časovne razmejitev	1.591	0,	1.572	0,7	1.394	0,6	1.544	0,6	7.869	2,2
Skupaj	239.562	100,00	213.289	100,00	242.713	100,0	272.618	100,0	213.555	100,00

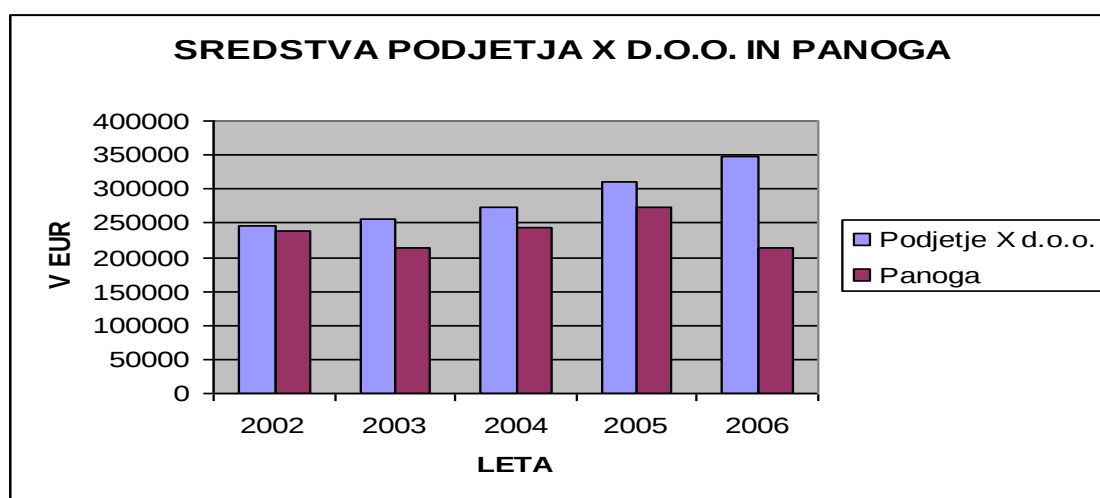
Tabela 16: Obseg v EUR in struktura (v %) sredstev v panog na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o. v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

SREDSTVA	Podjetje X d.o.o / Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	X, d. o. o.	Panoga	X, d. o. o.	Panoga	X, d. o. o.	Panoga	X, d. o. o.	Panoga	X,d.o.o.	Panoga
Dolgoročna sredstva	18,3	39,3	17,7	38,9	13,9	41,0	12,4	41,9	7,8	36,5
Kratkoročna sredstva	81,7	60,0	82,3	60,4	85,6	58,5	87,2	57,5	91,7	61,3
Aktivne časovne razmejitve	0,0	0,7	0,0	0,7	0,5	0,6	0,4	0,6	0,5	2,2
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,00	100,0	100,00	100,00

Tabela 17: Struktura (v %) sredstev v podjetju X, d. o. o. in panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o. v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008



Graf 3: Sredstva podjetja X, d. o. o., in panoge v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008 v EUR

Vir: Bilanca stanja podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 in iBON za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.

Tabela 16 prikazuje obseg in strukturo sredstev v panogi za enako primerjano obdobje. Podjetja v panogi imajo nekoliko manj sredstev, v letu 2004 je ta razlika 3%. Leta 2008 pa ima podjetje X, d. o. o., že 39% več sredstev kot panoga. V strukturi pa imajo podjetja v panogi večji delež stalnih sredstev. Ta razlika znaša v letu 2004 kar 21 %, v letu 2008 pa 28,7 %. Tudi v panogi se delež dolgoročnih sredstev zmanjšuje v korist kratkoročnih sredstev. Podjetja v panogi imajo nekoliko večji delež AČR in znašajo v letu 2008 za 1,7 % več. Podjetje X, d. o. o., ima manjši delež dolgoročnih sredstev, ker ima poslovne prostore v najemu in tako v sredstvih nima zgradbe in zemljišča.

4.5.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Dolgoročna sredstva so sredstva, katerih rok preoblikovanja je daljši od leta dni. Med dolgoročna (stalna) sredstva uvrščamo:

- opredmetena osnovna sredstva,
- neopredmetena dolgoročna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe,
- dolgoročne poslovne terjatve (Turk, 2000, 89).

V okviru analize dolgoročnih sredstev lahko analiziramo obseg in strukturo, odpisanosti osnovnih sredstev in tehnično opremljenost dela.

Odpisanost osnovnih sredstev nam nakaže zastaranje osnovnih sredstev. Odpisano vrednost osnovnih sredstev spremljamo s pomočjo stopnje odpisanosti, ki je razmerje med popravkom vrednosti osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo osnovnih sredstev.

Učinkovitost uporabe/izkoriščenost osnovnih sredstev je razmerje med razpoložljivim obsegom zmogljivosti osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo tega sredstva. Višji kot je kazalnik, boljše je poslovanje podjetja. Na vrednost kazalnika vpliva vrsta dejavnosti, saj je vrednost kazalnika nižja pri podjetjih z visoko vrednostjo osnovnih sredstev (železarne), višja pa pri podjetjih z nizko vrednostjo osnovnih sredstev (svetovalna podjetja) (Mramor, 1993, 167).

Za obseg in strukturo dolgoročnih sredstev trgovskih podjetij je značilno, da imajo večji delež sredstev vezanih v kratkoročnih sredstvih. Glede na prikazane deleže je težko reči, da je takšen obseg stalnih sredstev zadovoljiv. Tako lahko kazalnik investiranja pove, ali je zmanjšanje kazalnika posledica povečanja tekočega poslovanja in s tem povečanje kratkoročnih sredstev ali je zmanjšanje kazalnika investiranja opozorilo na dezinvestiranje oz. neobnavljanje osnovnih sredstev. Prav tako lahko s kazalnikom odpisanosti osnovnih sredstev ugotavljamo, ali so pri majhnih vrednosti kazalnika osnovna sredstva že zastarela (Igličar, Hočevár, 1997, 234–236).

DOLGOROČNA SREDSTVA	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Neopredmetena osnovna sredstva	921	2,1	1.141	2,5	813	2,1	893	2,3	538	1,9
Opredmetena osnovna sredstva	44.153	97,9	44.133	97,5	37.198	97,9	37.512	97,7	26.765	98,1
Dolgoročne finančne naložbe	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Dolgoročne poslovne terjatve	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Odložene terjatve za davek	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Skupaj	45.074	100,0	45.274	100,0	38.012	100,0	38.405	100,0	27.303	100,0

Tabela 18: Obseg v EUR in struktura (v %) dolgoročnih sredstev v podjetju X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o. v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Med dolgoročnimi sredstvi podjetja X, d. o. o., kot to prikazuje Tabela 18, prevladujejo opredmetena osnovna sredstva, katerih delež v vseh sredstvih je približno vsa leta 98 %. Opredmetena osnovna sredstva predstavljajo v večini oprema za trgovino in tovorno vozilo. Neopredmetena osnovna sredstva predstavljajo 2 % vseh dolgoročnih sredstev, to so predvsem računalniški programi za vodenje trgovinskih evidenc. Podjetje nima viškov denarnih sredstev, zato nima dolgoročnih finančnih naložb. Podjetje v opazovanem obdobju ni investiralo v opremo ali zgradbe, kajti knjigovodska vrednost osnovnih sredstev se zmanjšuje zaradi amortiziranja in s tem tudi zastarelosti obstoječe opreme.

DOLGOROČNA SREDSTVA	Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Neopredmetena osnovna sredstva in aktivne časovne razmejitve	3.673	3,8	3.200	3,8	3.799	3,8	3.978	3,5	3.658	4,7
Opredmetena osnovna sredstva	85.000	88,6	73.898	88,4	81.724	81,6	95.109	82,9	58.672	75,2
Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	5.464	5,7	5.829	7,0	13.909	13,9	15.152	13,2	15.259	19,6
Dolgoročne poslovne terjatve	1.852	1,9	633	0,8	710	0,7	521	0,4	380	0,5
Odložene terjatve za davek	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	16	0,0
Skupaj	95.990	100,00	83.560	100,00	100.142	100,0	114.760	100,0	77.985	100,00

Tabela 19: Obseg v EUR in struktura (v %) dolgoročnih sredstev v panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Celotna panoga kot prikazuje Tabela 19 ima v strukturi dolgoročnih sredstev največji delež opredmetena osnovna sredstva, v letu 2004 88,6 %, medtem ko ta delež upada predvsem na račun dolgoročnih finančnih naložb, katera so bila v letu le 5,7 %, medtem ko so je delež letih v letu 2008 ponovno že 19,6%.

DOLGOROČNA SREDSTVA	Podjetje X d.o.o. / Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga
Neopredmetena osnovna sredstva in aktivne časovne razmejitve	2,1	3,8	2,5	3,8	2,1	3,8	2,3	3,5	1,9	4,7
Opredmetena osnovna sredstva	97,9	88,6	97,5	88,4	97,9	81,6	97,7	82,9	98,1	75,2
Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	0,0	5,7	0,00	7,0	0,0	13,9	0,0	13,2	0,0	19,6
Dolgoročne poslovne terjatve	0,0	1,9	0,00	0,8	0,0	0,7	0,0	0,4	0,0	0,5
Odložene terjatve za davek	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,00	100,0	100,00	100,00

Tabela 20: Struktura (v %) dolgoročnih sredstev v podjetju X, d. o. o. in panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja, X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Podjetje X, d. o. o., bo v prihodnje investiralo v lastne poslovne ter skladiščne prostore z opremo, zato se bo struktura kratkoročnih in dolgoročnih sredstev v celotnih sredstvih bistveno spremenila.

Podjetje je zaradi atraktivne lokacije ob nakupovalnem središču kupilo zemljišče, na katerem naj bi leta 2009 zgradilo lastne poslovne prostore s parkiriščem. Poslovni prostori bodo zajemali lastno skladišče ter razstavne prostore za kmetijsko, kletarsko mehanizacijo ter vrtno opremo. Ta poslovna odločitev bo vplivala na povečanje prodaje ter zadovoljila dosedanje povpraševanje na tem območju, ki je iz zgoraj navedenih razlogov bilo sedaj omejeno.

4.5.2 Analiza kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so tista katerih cikel preoblikovanja je praviloma krajši od leta dni, mednje spadajo:

- kratkoročna sredstva za prodajo,
- zaloge,
- kratkoročne poslovne terjatve,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva in
- kratkoročne aktivne časovne razmejitve (Turk, 2000, 231).

Kratkoročna (obratna) sredstva kot stvari razumemo vse zaloge, kot pravice kratkoročne poslovne terjatve, kot denar pa dobroimetje pri bankah in gotovino. Kratkoročna sredstva v obliki stvari se v celoti prenesejo svojo vrednost na poslovne učinke.

V okviru kratkoročnih sredstev bomo analizirali obseg in strukturo, hitrost obračanja kratkoročnih sredstev pa v poglavju 6.

KRATKOROČNA SREDSTVA	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Zaloge	101.584	50,3	112.654	53,4	130.718	55,6	195.417	71,9	176.833	55
Kratkoročne poslovne terjatve	63.908	31,2	69.183	32,8	100.241	42,6	74.227	27,4	124.161	38,7
Denarna sredstva	11.686	5,8	21.437	10,2	3.145	1,3	0,00	0,00	18.248	5,7
Kratkoročne finančne naložbe	24.584	12,2	7.542	3,6	17	0,00	931	0,3	417	0,1
Aktivne časovne razmejitve	43	0,1	46	0,0	1.281	0,5	1.114	0,4	1.644	0,5
Skupaj	201.805	100,0	210.862	100,00	235.402	100,0	271.689	100,0	321.303	100,00

Tabela 21: Obseg v EUR in struktura (v %) kratkoročnih sredstev v podjetju X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o. , v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Obseg kratkoročnih sredstev v podjetju X, d. o. o., se je v letu 2008 povečal za 59 % glede na leto 2004, zaloge imajo kar 55-odstotni delež v kratkoročnih sredstvih v letu 2008. Povečanje zalog je imelo negativen vpliv na uspešnost poslovanja, ker so sredstva vezana v zalogah, ki s časom izgubljajo na vrednosti in ne v najbolj likvidnih denarnih sredstvih. Dejstvo pa je, da

podjetje X, d. o. o., vodi politiko povečevanja zalog, kar je posledica tudi širitve ponudbe blaga in vrste blaga, saj podjetje ob koncu leta že pripravlja nov prodajni program, ki ga ponuja že na začetku leta.

Kratkoročne poslovne terjatve so se v letu 2008 v primerjavi z letom 2004 povečale za 94 %. Delež kratkoročnih poslovnih terjatev v kratkoročnih sredstvih konstantno narašča, v letu 2008 znaša 38,7 %. Povečanje poslovnih terjatev je posledica finančne nediscipline, ta pa vodi do nelikvidnosti podjetja.

Denarna sredstva predstavljajo 5,7 % vseh kratkoročnih sredstev, medtem ko so finančne naložbe in AČR v zanemarljivih odstotkih.

KRATKOROČNA SREDSTVA	Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Zaloge	69.895	48,7	63.142	48,7	67.664	47,5	75.783	48	62.126	45,8
Kratkoročne poslovne terjatve	49.593	34,5	46.044	35,5	52.121	36,6	55.231	34,9	47.750	35,2
Denarna sredstva	11.859	8,3	10.412	8,0	11.755	8,2	13.529	8,6	13.132	9,7
Kratkoročne finančne naložbe	10.634	7,4	8.558	6,6	9.638	6,8	11.770	7,5	7.869	5,8
Aktivne časovne razmejitev	1.591	1,1	1.572	1,2	1.394	0,9	1.544	1,0	4.693	3,5
Skupaj	143.572	100,0	129.728	100,0	142.672	100,0	157.857	100,0	135.570	100,0

Tabela 22: Obseg v EUR in struktura (v %) kratkoročnih sredstev v panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

KRATKOROČNA SREDSTVA	Podjetje X d.o.o / Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	X.d.o.o	Panoga	X d.o.o	Panoga	X d.o.o	Panoga	X d.o.o	Panoga	X, d. o. o.	Panoga
Zaloge	50,3	48,7	53,4	48,7	55,6	47,5	71,9	48	55	45,8
Kratkoročne poslovne terjatve	31,2	34,5	32,8	35,5	42,6	36,6	27,4	34,9	38,7	35,2
Denarna sredstva	5,8	8,3	10,2	8,0	1,3	8,2	0,00	8,6	5,7	9,7
Kratkoročne finančne naložbe	12,2	7,4	3,6	6,6	0,00	6,8	0,3	7,5	0,1	5,8
Aktivne časovne razmejitev	0,1	1,1	0,0	1,2	0,5	0,9	0,4	1,0	0,5	3,5
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabela 23: Struktura (v %) kratkoročnih sredstev v podjetju X, d. o. o., in panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Podjetja v panogi imajo, kot prikazujeta Tabela 22 in 23, v letu 2008 skoraj za 10 % nižje zaloge kot v podjetju X, d.o.o. Delež zalog za podjetja v panogi imajo skozi opazovana leta trend padanja. Tako kot opazovano podjetje, se tudi panoga srečuje z naraščanjem deleža poslovnih terjatev, ki predstavljajo v letu 2008 kar 35,2 % vseh sredstev. Zaključimo lahko, da se trgovska podjetja soočajo z začaranim krogom finančne nediscipline in nelikvidnosti.

4.6 Analiza financiranja

Obveznosti do virov sredstev oblikujejo pasivno stran bilance stanja, iz katere izhaja oblika financiranja sredstev v aktivih.

Obveznosti do virov sredstev so razmerja poslovnega sistema do drugih pravnih in fizičnih oseb, kakor tudi do lastnikov poslovnega sistema. To pomeni, da če nam sredstva v aktivih bilance stanja dajo odgovor na vprašanje »kaj«, nam viri sredstev v pasivi bilance stanja dajo odgovor na vprašanje »od kod« (Zadravec, 2003, 81, povzeto po Turk, Melavc, 1994, 100).

Do vseh virov ima podjetje obveznosti: ene je treba vrniti, drugim pa ohraniti svojo vrednost in jih kapitalizirati. Kapitala ni potrebno vrniti, to so lastni viri, druge vire pa vračamo in jih uvrščamo med tuje vire ali dolgove, po roku zapadlosti na kratkoročne in dolgoročne obveznosti. Sestava sredstev pogojuje sestavo obveznosti do virov financiranja, kajti podjetje si zagotovi likvidnost, če ima stalna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri financiranja ali v lastnih virih financiranja (Zadravec, 2003, 82).

4.6.1 Analiza obveznosti do virov sredstev

S proučevanjem sestave virov sredstev ugotavljamo njeno ustreznost po izvoru (kapital in dolgovi), zapadlosti (kratkoročni in dolgoročni tuji viri), namembnosti (viri financiranja za potrebna in nepotrebna poslovna sredstva), po kraju virov (notranji, zunanji) in stroških financiranja. Uporabimo koeficiente, ki izražajo zadolženost in finančno sposobnost pravne osebe. Pri tem pa je treba upoštevati načela umnega gospodarjenja, kot so: učinkovitost, gospodarnost, uspešnost (donosnost) in plačilno sposobnost (Koletnik, 2006, 263).

Kazalniki, ki so povezani z obveznostmi do virov sredstev, so:

- kazalniki finančne neodvisnosti (razmerje med kapitalom in obveznostmi), tega bi lahko imenovali stopnjo finančne neodvisnosti, ki naj bi bila čim večja;
- kazalniki finančnega kritja obveznosti (to so kazalniki plačilne sposobnosti);
- kazalnik finančnega kritja sredstev (ti kazalniki kažejo kako so financirane posamezne skupine sredstev) (Turk, Melavc, 2001, 524).

Ker bomo zgoraj navedene kazalnike predstavili v 6. Poglavju, se bomo v nadaljevanju opredelili na sestavo obveznosti za podjetje X, d. o. o., in panogo za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.

OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	Podjetje X, d. o. o.									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Kapital	63.335	25,6	66.031	25,8	76.319	27,9	91.007	29,3	113.362	32,5
Rezervacije in dolgoročne PCR	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	4.191	1,7	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	26.160	7,5
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	179.352	72,7	190.105	74,2	197.094	72,1	219.087	70,7	209.084	60,0
Pasivne časovne razmejitev	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Skupaj	246.878	100,	256.136	100,0	273.414	100,0	310.094	100,0	348.606	100,0

Tabela 24: Obseg v EUR in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev v podjetju X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Iz Tabele 24 je razvidno, da obveznosti podjetja X, d. o. o., naraščajo, saj so leta 2008 v primerjavi z letom 2004 za 41 % večje. Največji delež v skupnih obveznosti predstavljajo kratkoročne obveznosti, ki so leta 2004 znašale 72,7 %, v letu 2008 pa 60 % vseh obveznosti. Do zmanjšanja kratkoročnih obveznosti je prišlo zaradi povečanja kapitala in dolgoročnih obveznosti. Kapital se je v letu 2008 v primerjavi z letom 2004 povečal za 79 %, tako da delež kapitala v vseh virih sredstev znaša 32,5 %, kar pomeni, da podjetje financira 32,5 % vseh sredstev z lastnimi viri.

OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Kapital	69.691	29,1	55.141	25,9	56.446	23,2	67.051	24,6	49.612	23,2
Rezervacije in dolgoročne PČR	1.747	0,7	1.724	0,8	1.510	0,6	1.212	0,4	490	0,3
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	31.636	13,2	35.049	16,4	48.619	20,3	59.861	22	39.475	18,5
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	135.334	56,5	120.040	56,3	134.977	55,5	143.024	52,5	123.023	57,6
Pasivne časovne razmejitev	1.153	0,5	1.335	0,6	1.162	0,4	1.470	0,5	956	0,4
Skupaj	239.561	100,00	213.289	100,00	242.714	100,0	272.618	100,0	213.555	100,00

Tabela 25: Obseg v EUR in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev v panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o. , v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	Podjetje X, d.o.o. / Panoga majhne družbe, G/52.4									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	X,d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d.o.o.	Panoga	X, d. o. o.	Panoga
Kapital	25,6	29,1	25,8	25,9	27,9	23,2	29,3	24,6	32,5	23,2
Rezervacije in dolgoročne PČR	0,0	0,7	0,00	0,8	0,0	0,6	0,0	0,4	0,0	0,3
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	1,7	13,2	0,00	16,4	0,0	20,3	0,0	22	7,5	18,5
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	72,7	56,5	74,2	56,3	72,1	55,5	70,7	52,5	60,0	57,6
Pasivne časovne razmejitev	0,0	0,5	0,0	0,6	0,0	0,4	0,0	0,5	0,0	0,4
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Vir: Tabela 26: Struktura (v %) obveznosti do virov sredstev v podjetju X, d. o. o., in panogi na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

V panogi se stopnja pokritosti z lastnimi viri zmanjšuje; v letu 2008 je znašala le 23,2 %, zadolženost pa narašča. Stopnja zadolženosti podjetja X, d. o. o., v letu 2004 znaša 74,7 %, v letu 2008 pa 67,5 %. V kolikor stopnja zadolženosti preseže 70 %, ima lahko podjetje težave z likvidnostjo. Podjetje X, d. o. o., se je do leta 2007 financiralo v celoti s kratkoročnimi tujimi viri, v letu 2008 pa je znašala zadolženost s kratkoročnimi tujimi viri 88,9 %, z dolgoročnimi obveznostmi pa le 11,1 %.

5 OPREDELITEV POJMA ANALIZA S KAZALNIKI

Za podrobnejšo analizo poslovanja podjetja moramo v računovodsko analizo vključiti tudi kazalnike. Računovodski kazalniki temeljijo na računovodskih izkazih kot izraz predračunavanja in obračunavanja. Analiza na podlagi kazalnikov nam omogoča razumevanje informacij o poslovanju podjetja, primerljivost s preteklimi izidi, konkurenčnimi podjetji, ugotavljanje odmikov, napoved za prihodnje izboljšanje uspešnosti. Razumevanje omenjenega je lahko opozorilo za krizne razmere in poda informacije, da se lahko poslovodstvo odloča o dobičkonosnosti, plačilni sposobnosti, rasti, razvoju, uspešnosti in učinkovitosti.

Hefert je razdelil računovodske kazalnike glede na pomembnost za posamezne uporabnike:

POSLOVDSTVO	LASTNIKI	UPNIKI
Analiza poslovanja - stroški prodaje - stopnja čiste dobičkonosnosti prihodkov od prodaje - delež raznih stroškov v prodaji	Dobičkonosnost - koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala - dobiček na delnico	Plačilna sposobnost - kratkoročni koeficient - pospešeni koeficient - analiza oblike denarnega toka
Obvladovanje sredstev - koeficient obračanja sredstev - koeficient obračanja zalog - koeficient obračanja terjatev - produktivnost	Razpolaganje z zaslužkom - dividenda na delnico - kapitalski donos na delnico - razmerje med ceno delnice in zaslužkom - prispevek za kritje izplačila dividend	Finančni vzvod - stopnja dolžniškosti financiranja - koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja
Dobičkonosnost - koeficient dobičkonosnosti sredstev - koeficient čiste dobičkonosnosti sredstev	Tržni kazalci - razmerje med ceno delnice in zaslužkom na delnico - razmerje med tržno in knjižno vrednostjo delnice	Obvladovanje dolgov - mnogokratnik stroškov obresti - analiza denarnih tokov

Tabela 27: Finančni kazalniki, razdeljeni glede na različne uporabnike
Vir: Helferd, 1991, 84

Glede na uporabo različnih analiz se predstavitev kazalnikov in opredelitev v skupine razlikuje od analitika do analitika, od učbenikov, letnega poročila, zato je potrebno izbrati, izračunati in razumeti kazalnike glede na različna sodila:

- notranje in zunanje uporabnike (poslovodstvo, zaposleni, lastniki, dobavitelji, kupci, posojilodajalci, država);
- kazalniki glede na računovodsko dejavnost (kazalniki finančnega, stroškovnega, poslovnega računovodstva);

- kazalniki glede na vsebino pojavov, ki jih pojasnjujejo; takšni so tudi kazalniki po SRS 29, ki jih pripravlja finančno računovodstvo (Kavčič, 2002, 163–169).

Za notranje potrebe izbere računovodske kazalnike podjetje samo, za zunanje poročanje pa kazalnike predpisuje SRS 30 v točki 30.28.

V nadaljevanju smo se opredelili na računovodske kazalnike, kot jih pojasnjujejo SRS 29, glede na analiziranje pojavov z vidika različnih uporabnikov računovodskih informacij. Računovodski kazalniki so relativna števila, ki se nanašajo na gospodarje kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Lahko so koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi. Dobimo jih s primerjavo dveh kategorij. Če količnik pomnožimo s 100, dobimo odstotni koeficient, odstotek udeležbe ali odstotni indeks (SRS 29.25, 2006).

Računovodski kazalniki se delijo na:

- kazalniki stanja financiranja (vlaganja),
- kazalniki stanj investiranja (naložbena),
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki gospodarnosti,
- kazalniki dobičkonosnosti,
- kazalniki dohodkovnosti,
- kazalniki denarne tokovnosti.

6 RAČUNOVODSKI KAZALNIKI NA PRAKTIČNEM PRIMERU

Izračun kazalnikov je najpreprostejši del analize, bolj zapleteno pa je izbrati primerne ekonomske kategorije in jih postaviti v medsebojna razmerja, opredeliti vsebino kazalnikov ter opredeliti podlage za ukrepanje. Tako bomo v nadaljevanju za podjetje X, d. o. o., opravili analizo trenda – gibanje kazalnikov v daljšem obdobju od leta 2004 do 2008 ter primerjali s panožno primerjalno analizo naše podjetje X, d. o. o., z vrednostmi istovrstnih kazalnikov drugega podjetja Y, d. o. o. Analizirali smo tiste vrste kazalnikov po spodaj navedenih skupinah, za katere smo lahko pridobili ustrezne podatke.

6.1 Temeljni kazalniki stanja financiranja (vlaganja)

Kazalniki financiranja prikazujejo pasivno stran – vire premoženja v bilanci stanja, kjer nas zanima delež kapitala, dolgov in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov. Ti kazalniki nam kažejo lastniško in dolžniško strukturo virov. Kazalniki stanja financiranja nam hkrati kažejo stopnjo finančne neodvisnosti podjetja. Zato so ti kazalniki zanimivi tako za lastnike in posojilodajalce, ki kažejo tveganost glede vračila glavnice in obresti (Hočevár, Igličar, Zaman, 2000, 408).

Izbrane kazalnike stanja financiranja bomo izračunali po naslednjih formulah:

$$\text{1. Delež kapitala v financiranju} = \text{kapital} / \text{obveznosti do virov sredstev sredstva} \\ (\text{Stopnja lastniškosti financiranja})$$

$$\text{2. Delež dolgov v virih sredstev} = \text{dolgovi} / \text{obveznosti do virov sredstev sredstva} \\ (\text{Stopnja dolžniškosti financiranja})$$

$$\text{3. Stopnja dolgoročnosti financiranja} = \text{kapital} + \text{dolgoročne rezervacije} + \text{dolgoročni dolgovi} / \\ \text{obveznosti do virov sredstev}$$

$$\text{4. Stopnja kratkoročnosti financiranja} = \text{kratkoročni dolgovi} / \text{obveznosti do virov sredstev}$$

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Skupni dolgovi (kratkoročni in dolgoročni)	183.543	190.105	197.094	219.087	235.244
Osnovni kapital	13.028	12.675	12.513	12.522	12.519
Kapital	63.335	66.031	76.319	91.007	113.362
Kratkoročni dolgovi	179.352	190.105	197.094	219.087	209.084
Dolgoročni dolgovi	4.191	0	0	0	26.160
Dolgoročne rezervacije	0	0	0	0	0
Pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Obveznosti do virov sredstev	246.878	256.136	273.414	310.094	348.606
1. Stopnja lastniškosti financiranja v %	25,65%	25,78%	27,91%	29,35%	32,52%
2. Stopnja dolžniškosti financiranja v %	74,35%	74,22%	72,09%	70,65%	67,48%
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v %	27,35%	25,78%	27,91%	29,35%	40,02%
4. Stopnja kratkoročnosti financiranja v %	72,65%	74,22%	72,09%	70,65%	59,98%

Tabela 28: Kazalniki stanja financiranja za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Bilanca stanja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Skupni dolgovi (kratkoročni in dolgoročni)	105.338	181.604	215.902	287.525	385.424
Osnovni kapital	9.155	8.906	36.633	42.191	42.180
Kapital	23.890	37.813	60.882	82.604	110.282
Kratkoročni dolgovi	91.472	167.489	185.040	266.342	378.088
Dolgoročni dolgovi	13.866	14.115	30.862	21.183	7.336
Dolgoročne rezervacije	0	0	0	0	0
Pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Obveznosti do virov sredstev	129.228	219.418	276.784	370.130	495.706
1. Stopnja lastniškosti financiranja v %	18,49%	17,23%	22,00%	22,32%	22,25%
2. Stopnja dolžniškosti financiranja v %	81,51%	82,77%	78,00%	77,68%	77,75%
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v %	29,22%	23,67%	33,15%	28,04%	23,73%
4. Stopnja kratkoročnosti financiranja v %	70,78%	76,33%	66,85%	71,96%	76,27%

Tabela 29: Kazalci stanja financiranja za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Delež kapitala v virih sredstev (stopnja lastniškosti financiranja) – kazalnik prikazuje razmerje med zneskom celotnega kapitala (osnovni kapital, kapitalske rezerve, nerazdeljenega čistega dobička ali izgube preteklih let) ter celotnimi obveznostmi do virov sredstev. Pove nam, v kolikšnem deležu se podjetje financira z lastnim kapitalom, v kolikšnem delu je finančno samostojno. Vrednost kazalnika 1 oziroma 100 % bi pomenila, da podjetje nima dolgov oziroma da so vsa sredstva financirana s kapitalom (Hočevar, Igličar, Zaman 2000, 408).

V letu 2004 je imelo podjetje X, d. o. o., 25,65 % sredstev financiranih z lastnim kapitalom. Tako ugotovimo, da ima 74,35 % vseh sredstev financirano s tujimi viri. V letu

2005 se je delež kapitala povečal za 0,13 odstotne točke, v primerjavi z letom 2008 pa za 6,87 odstotne točke. V letu 2008 podjetje financira 32,52 % vseh sredstev z lastnim kapitalom. Pri primerljivi dejavnosti trgovine pod standardno klasifikacijo G/52.4 v letu 2008 ta delež znaša 23 %. Podjetje je v letu 2008 zaradi prenosa nerazporejenega dobička preteklih let, kar 32,52% vseh sredstev financira z lastnim kapitalom, kar je za 6,25 odstotne točke več kot primerljiva dejavnost.

Tabela 29 prikazuje konkurenčno podjetje Y, d. o. o., za katerega kazalnik lastniškosti financiranja postopoma narašča. V letu 2004 je lastniškost financiranja znašala 18,49 % in je do leta 2008 porasla na 22,25 %, kar je za 3,76 odstotne točke več. Vendar če primerjamo obe podjetji, je v podjetju X, d. o. o., za 10,27 % več sredstev financiranih z lastnim kapitalom, kar kaže tudi na njegovo nižjo stopnjo zadolženosti.

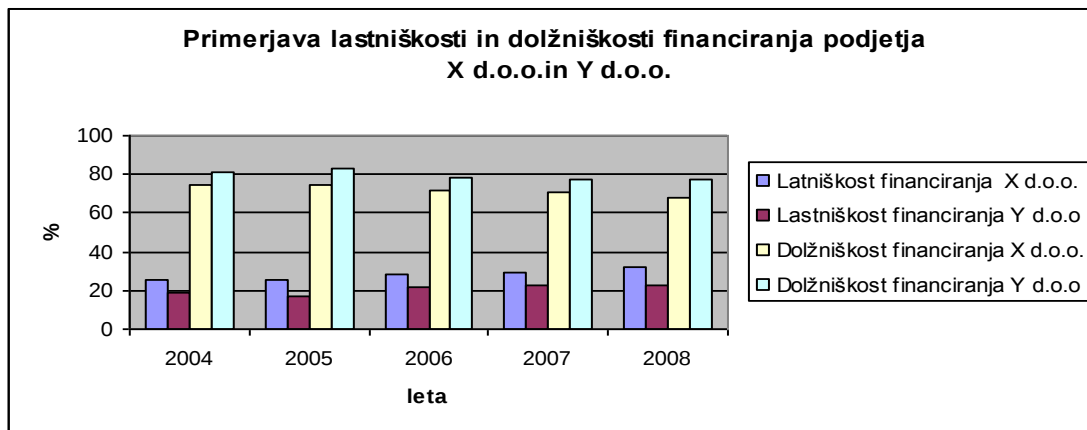
Optimalno vrednost kazalnika je težko določiti, kajti interes lastnikov je, da se v financiranju ne uporablja preveč velik delež kapitala. S strani bank in upnikov pa visoka stopnja lastniškosti pomeni zanesljivo vračilo glavnice in obresti ter manjše tveganje za posojena sredstva.

Kazalnik delež dolgov v financiranju (stopnja dolžniškosti financiranja) prikazuje razmerje med celotnimi kratkoročnimi in dolgoročnimi dolgi. Kazalnik prikazuje, kolikšen delež sredstev je financiran s tujimi viri in se dopolnjuje s prejšnjim kazalnikom. Pove nam, v kolikšnem deležu je podjetje odvisno od zunanjih virov (Hočevár, Igličar, Zaman, 2000, 409).

V letu 2004 se je podjetje X, d. o. o., financiralo 74,35 % s tujimi viri. Večji kot je ta koeficient, večje je tveganje za naložbe upnikov. V opazovanem obdobju 2004–2008 pa vrednost tega kazalnika pada.

Stopnja dolžniškosti financiranja podjetja Y, d. o. o., v primerjavi s podjetjem X, d. o. o., je nekoliko večja, za leto 2004 znaša 81,51 %, kar je za 7,16 odstotne točke več, vendar postopoma pada, tako da do leta 2008 doseže 77,75 %. Če primerjamo obe podjetji, je ta kazalnik za podjetje X, d. o. o., dosti bolj ugoden, saj je podjetje X, d. o. o., za 10,27 odstotne točke manj zadolženo. Kazalnik dolžniškosti financiranja za celotno panogo v letu 2008 znaša 77 %. S strani lastnikov je ta kazalnik ugoden, ker se podjetje ne financira samo z lastnim

kapitalom, glede na visoko stopnjo zadolženosti celotne panoge pri podjetju X, d. o. o., načeloma naj ne bi bile težave pri najemu posojila.



Graf 4: Primerjava kazalnika lastniškosti in dolžniškosti financiranja za podjetje X, d. o. o., in Y, d. o. o., v obdobju 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izrazi podjetja X, d. o. o., in Y, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kazalnik stopnje dolgoročnosti financiranja kaže odstotek financiranja sredstev z dolgoročnimi viri. Višina kazalnika je zelo odvisna od deleža stalnih sredstev med sredstvi podjetja. Osnovno pravilo financiranja je, da podjetje financira stalna in del gibljivih sredstev z dolgoročnimi viri (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, 410).

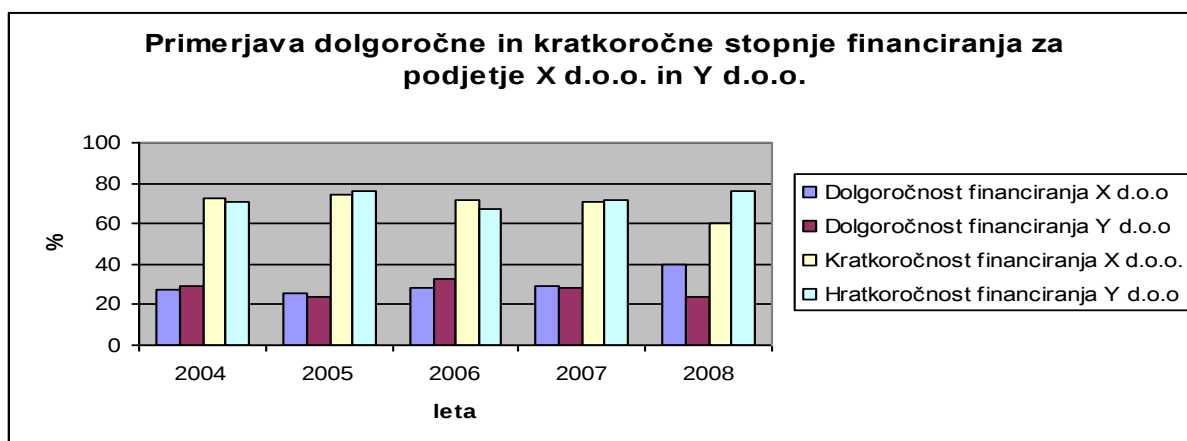
V letu 2004 je podjetje X, d. o. o., imelo 27,35 % vseh sredstev financiranih z dolgoročnimi viri, v letu 2008 pa 40,02 %. Podjetje je v primerjavi z letom 2004 imelo za 12,85 odstotnih točk več sredstev financiranih z dolgoročnimi viri.

Iz primerjave kazalnika v opazovanem obdobju petih let je razvidno, da se delež dolgoročnih virov povečuje delno zaradi povečanja kapitala in tudi povečanja dolgoročnih dolgov. Družba X, d. o. o. je v letu 2004 v celoti pokrila stalna sredstva ter 43,18% zalog s kapitalom v letu 2008 pa znaša ta delež 55%.

Podjetje Y, d. o. o. ima v letu 2004 delež dolgoročnih virov 29,22%, v letu 2008 pa 23,73%. Podjetje ima v letu 2004 pokrite stalna sredstva in 40,95% zalog z dolgoročnimi viri, medtem ko ta delež za celotno panogo znaša 42,48%, v letu 2008 je ta delež nekoliko večji saj znaša za podjetje Y, d. o. o. 44,58%, v panogi pa se ta delež zmanjšuje saj znaša le 35,5%.

Delež kratkoročnosti financiranja prikazuje razmerje med kratkoročnimi dolgovi in pasivnimi časovnimi razmejitvami ter celotnimi obveznostmi. Kazalnik pove, koliko sredstev je financiranih s kratkoročnimi viri. Kazalnika kratkoročne in dolgoročne stopnje financiranja skupaj znašata 1 oziroma 100 %.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2004 imelo 72,65 % sredstev financiranih s kratkoročnimi viri. Ta delež v letu 2008 znaša 59,98 % in je za 12,67 odstotne točke manjši kot leta 2004. Delež financiranja z dolgoročnimi viri se je povečal, podjetje pa se še vedno v pretežni meri financira s kratkoročnimi viri, kar povečuje tveganje za plačilno nesposobnosti na kratek rok. V letu 2004 ima podjetje Y, d. o. o., 70,78 % vseh sredstev financiranih s kratkoročnimi obveznostmi; ta odstotek se nekoliko poveča do leta 2008, ki znaša 76,27 %, kar je za 16,29 odstotne točke več od podjetja X, d. o. o., kjer znaša le 59,98 %. Podjetje X, d. o. o., je v letu 2008 poseglo po dolgoročnih posojilih, ki so cenejši glede na kratkoročno kreditiranje.



Graf 5: Primerjava dolgoročne in kratkoročne stopnje financiranja za podjetji X, d. o. o., in Y, d. o. o.

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in Y, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

6.2 Temeljni kazalniki stanja investiranja (naložbena)

Kazalniki investiranja omogočajo presojo ugodnosti sestave sredstev gospodarske družbe, torej opazujemo aktivno stran bilance stanja. Kazalnike investiranja ali navpičnega finančnega ustroja naložb dobimo s primerjavo ožjih delov sredstev z njihovimi širšimi deli.

S kazalniki naložbenja računamo delež trajnih sredstev, obratnih sredstev, zalog, terjatev v povprečnem stanju sredstev. Izračunani kazalniki so odvisni od posamezne dejavnosti in jih moramo primerjati s panogo (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, 412).

Kazalnike bomo izračunali po naslednjih formulah:

$$1. \text{ Stopnja osnovnosti investiranja} = \text{dolgoročna sredstva} / \text{sredstva}$$

$$2. \text{ Stopnja obratnosti investiranja} = \text{obratna sredstva –gibljava brez kr. fin. naložb} / \text{sredstva}$$

$$3. \text{ Stopnja finančnosti investiranja} = \text{dolgoročna in kratkoročne finančne naložbe} / \text{sredstva}$$

$$4. \text{ Stopnja dolgoročnosti investiranja} = \text{osnovna sredstva} + \text{dolgoročne finančne naložbe} + \text{dolgoročne poslovne terjatve} / \text{sredstva}$$

$$5. \text{ Stopnja kratkoročnosti investiranja} = \text{kratkoročna sredstva in AČR} / \text{sredstva}$$

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Dolgoročna sredstva	45.074	45.274	38.012	38.094	27.303
Osnovna sredstva	44.153	44.134	37.198	37.512	26.765
Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
Kratkoročna sredstva	201.761	210.816	234.122	270.575	319.659
Kratkoročne finančne naložbe	24.584	7.542	17	931	417
Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0	0
Aktivne časovne razmejitve	43	46	1.281	1.114	1.644
Sredstva	246.878	256.136	273.414	310.094	348.606
1. Stopnja osnovnosti investiranja v %	18,26%	17,68%	13,90%	12,28%	7,83%
2. Stopnja obratnosti investiranja v %	71,77%	79,36%	85,62%	86,96%	91,58%
3. Stopnja finančnosti investiranja v %	9,96%	2,94%	0,01%	0,30%	0,12%
4. Stopnja dolgoročnosti investiranja v %	17,88%	17,23%	13,61%	12,10%	7,68%
5. Stopnja kratkoročnosti investiranja v %	81,74%	82,32%	86,10%	87,62%	92,17%

Tabela 30: Kazalniki stanja investiranja za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja in iBON podjetja X, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2006, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Dolgoročna sredstva	16.746	62.575	81.429	95.147	68.248
Osnovna sredstva	16.746	45.325	64.398	78.105	65.377
Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
Kratkoročna sredstva	112.482	156.842	195.355	274.982	427.458
Kratkoročne finančne naložbe	0	6.337	0	0	23.623
Dolgoročne finančne naložbe	0	17.250	17.031	17.043	0
Dolgoročne poslovne terjatve	13.866	14.115	30.862	21.183	0
Aktivne časovne razmejitve	0	0	0	0	0
Sredstva	129.228	219.418	276.784	370.130	495.706
1. Stopnja osnovnosti investiranja v %	12,96%	28,52%	29,42%	25,71%	13,77%
2. Stopnja obratnosti investiranja v %	87,04%	68,59%	70,58%	74,29%	81,47%
3. Stopnja finančnosti investiranja v %	0,00%	10,75%	6,15%	4,60%	4,77%
4. Stopnja dolgoročnosti investiranja v %	36,84%	38,17%	29,42%	25,71%	13,19%
5. Stopnja kratkoročnosti investiranja v %	87,04%	71,48%	70,58%	74,29%	86,23%

Tabela 31: Kazalniki stanja investiranja za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

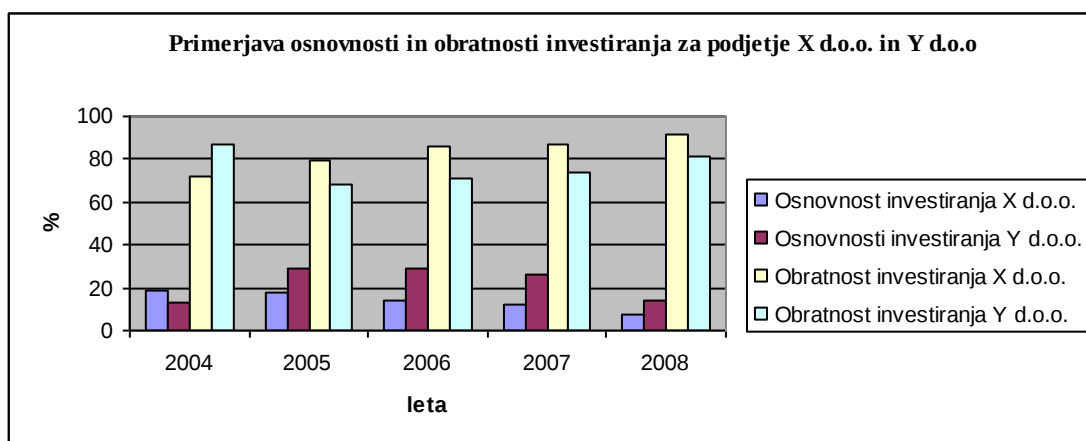
Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kazalnik osnovnosti investiranja (delež stalnih sredstev v sredstvih) izračunamo tako, da primerjamo opredmetena sredstva in neopredmetena sredstva po knjigovodski vrednosti s celotnimi sredstvi. Na velikost kazalnika vpliva dejavnost, s katero se podjetje ukvarja, ter hitrost obračanja gibljivih sredstev.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2008 imelo med vsemi sredstvi 18,26 % dolgoročnih sredstev. Delež dolgoročnih sredstev v letu 2008 se je zmanjšal za 10,43 odstotne točke v primerjavi z letom 2004. Padec kazalnika je posledica dezinvestiranja osnovnih sredstev, kajti delež se zmanjšuje zaradi odpisanosti osnovnih sredstev. Glede na dejavnost, s katero se podjetje ukvarja – trgovsko dejavnostjo – podjetje ne potrebuje toliko stalnih sredstev kot v tehnološko intenzivnih panogah; podjetje ima večji delež sredstev vezanih v kratkoročnih sredstvih, predvsem v zalogah. Kazalnik je ob začetku delovanja bistveno večji zaradi neodpisanosti osnovnih sredstev in se zmanjšuje po nekaj letih delovanja. Kazalnik podjetja je v primerjavi s panogo manjši, ker znaša stopnja osnovnosti investiranja 39,2 % za leto 2004, za leto 2008 pa 36,5 %. Na nižjo vrednost kazalnika vpliva tudi dejstvo, da podjetje nima lastnih poslovnih prostorov in zanje plačuje najemnino. Primerljivo podjetje Y, d. o. o., je v letih 2005, 2006, 2007 investiralo v nova osnovna sredstva, ker kazalnik narašča, padec kazalnika v letu 2008 pa je delno posledica večjega deleža kratkoročnih sredstev v celotnih sredstvih, delno pa staranja opreme.

Kazalnik stopnje obratnosti investiranja (delež gibljivih sredstev) je komplementaren stopnji osnovnosti investiranja. Je razmerje med obratnimi sredstvi, brez kratkoročnih finančnih naložb, in celotnimi sredstvi.

Podjetje X, d. o. o., ima v letu 2004 delež gibljivih sredstev v vseh sredstvih 71,77 %. Ta delež se povečuje in znaša 91,58 % v letu 2008, kar je za 19,81 odstotne točke več. Iz strukture gibljivih sredstev razberemo, da se le-ta povečuje na račun povečanja zalog, ki so se v letu 2008 povečale za 74 % v primerjavi z letom 2004, in pa kratkoročnih poslovnih terjatev, ki so se povečale za 94 %. Za obe obravnavani podjetji velja, da imata visok delež gibljivih sredstev, medtem ko velja za povprečje panoge, da znaša v letu 2008 ta delež 57,6 %.



Graf 6: Primerjava kazalnika osnovnosti in obratnosti investiranja za podjetje X, d. o. o., in Y, d. o. o., v obdobju 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in Y, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Stopnja finančnosti financiranja je razmerje med dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami ter naložbenimi nepremičninami v sredstvih. Kazalnik kaže, kolikšna je udeležba tistih sredstev, ki pri poslovanju niso prihodki iz poslovanja, temveč financiranja. Ta kazalnik je pri majhnih podjetjih neznamen, ker majhna podjetja redko plasirajo v finančne naložbe.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2004 imelo 9,96-odstoten delež kratkoročnih in dolgoročnih finančnih naložb v vseh sredstvih, kar pomeni, da 9,96 % sredstev ne sodeluje pri ustvarjanju prihodkov iz poslovanja, temveč v prihodkih iz financiranja.

Podjetje Y, d. o. o., ni imelo v letu 2004 finančnih naložb, največji delež naložb je doseglo podjetje v letu 2005, ko so znašale finančne naložbe 10,75 %. Delež finančnih naložb v panogi postopoma narašča, saj v letu 2008 znaša 10,8 %.

6.3 *Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja*

Te kazalnike dobimo s primerjavo aktivne strani bilance s pasivno in so pomembni za poslovodstvo in banke. Kazalnike bi lahko razdelili na dve skupini:

- v 1. skupini so kazalniki izračunani v točkah 1 in 2 in zajemajo kazalnika finančnega kritja sredstev; tukaj so zbrani kazalniki, s katerimi pokažemo, kako so financirane posamezne skupine sredstev,
- v 2. skupini pa so izračunani kazalniki v točkah 3, 4 in 5 in zajemajo kazalnike finančnega kritja obveznosti ali likvidnostne kazalnike, ki prikazujejo, kako je podjetje sposobno pokrivati svoje kratkoročne obveznosti (Zadravec, 2003, 156-158).

Zmanjšanje kazalnikov v več zaporednih obdobjih je znak poslabšane likvidnosti podjetja.

Z likvidnostjo podjetja razumemo, kako hitro in s kakšnimi stroški se lahko posamezni del aktive podjetja preoblikuje v denar kot najbolj likvidno obliko premoženja.

Plačilna sposobnost pa pomeni, sposobnost podjetja, da v naprej dogovorjenih pogodbenih rokih poravnava svoje obveznosti (Filipič, Mlinarič, 1999, 64).

1. Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev = kapital/osnovna sredstva

**2. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev = kapital + dolgoročni
dolgovi + dolgoročne rezervacije / dolgoročna sredstva**

3. Stopnja finančnosti investiranja = dolgoročna in kratkoročne finančne naložbe / sredstva

**4. Stopnja dolgoročnosti investiranja = osnovna sredstva + dolgoročne finančne
naložbe + dolgoročne poslovne terjatve / sredstva**

**5. Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti = kratkoročna
(Kratkoročni koeficient) sredstva/ kratkoročne obveznosti**

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
1. Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	1,41	1,46	2,01	2,37	4,15
2. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	1,50	1,46	2,01	2,39	5,11
3. Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti - HITRI KOEFICIENT	0,07	0,11	0,02	0,00	0,09
4. Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti - POSPEŠENI KOEFICIENT	0,56	0,52	0,52	0,34	0,68
5. Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti - KRATKOROČNI KOEFICIENT	1,12	1,11	1,19	1,24	1,53
Osnovna sredstva	45.074	45.275	38.011	38.405	27.303
likvidna sredstva	11.686	21.437	3.145	0	18.248
Kratkoročne terjatve	88.492	76.725	100.258	75.158	124.578
Kratkoročna sredstva	201.761	210.816	234.122	270.575	319.659
dolgoročna sredstva	45.074	45.274	38.012	38.094	27.303
Kapital	63.335	66.031	76.319	91.007	113.362
Dolgoročni dolgovi	4.191	0	0	0	26.160
Dolgoročne rezervacije	0	0	0	0	0
Kratkoročne obveznosti	179.352	190.105	197.094	219.087	209.084

Tabela 32: Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
1. Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	1,43	0,83	0,95	1,06	1,62
2. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	2,25	0,83	1,13	1,09	1,72
3. Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti - HITRI KOEFICIENT	0,01	0,00	0,00	0,03	0,02
4. Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti - POSPEŠENI KOEFICIENT	0,78	0,50	0,54	0,48	0,66
5. Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti - KRATKOROČNI KOEFICIENT	1,23	0,94	1,06	1,03	1,13
Osnovna sredstva	16.746	45.325	64.398	78.105	68.248
likvidna sredstva	1.051	224	321	8.311	7.870
Kratkoročne terjatve	69.849	84.118	98.968	120.061	240.486
Kratkoročna sredstva	112.482	156.842	195.355	274.982	427.458
dolgoročna sredstva	16.746	62.575	81.429	95.147	68.248
Kapital	23.890	37.813	60.882	82.604	110.282
Dolgoročni dolgovi	13.866	14.115	30.862	21.183	7.336
Dolgoročne rezervacije	0	0	0	0	0
Kratkoročne obveznosti	91.472	167.489	185.040	266.342	378.088

Tabela 33: Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev je razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti, v literaturi pogosto najdemo tudi naziv kazalnik prve stopnje samofinanciranja. Prikaže lastniško financiranje osnovnih sredstev. Priporočljiva vrednost kazalnika je od 90 do 120 % ali od 0,9 do 1,2.

V letu 2004 je imelo podjetje X, d. o. o. osnovna sredstva financirana z lastniškim kapitalom, za razliko presežka kapitala v višini 41 % pa je z njim pokrivalo še druga sredstva. V začetku opazovanega obdobja je ta kazalnik nižji, ker imajo osnovna sredstva večjo vrednost po neodpisani vrednosti. Na rast kazalnika pospešeno vpliva odpisanost osnovnih sredstev in povečanje kapitala za prenesene dobičke iz prejšnjih let. V letu 2008 znaša ta koeficient 4,15, kar pomeni, da so financirana celotna osnovna sredstva po neodpisani vrednosti ter za 3,15-kratnik vrednosti kapitala se pokrivajo še ostala sredstva. Prevelika vrednost kazalnika ni ugodna, ker predstavlja večje tveganja lastnikov.

Podjetje Y, d. o. o., je v letih 2005 in 2006 imelo vrednost koeficienta pod 1, kar pomeni, je podjetje v letu 2005 vsa novo nabavljena osnovna sredstva financiralo v višini 17 % z dolžniškim kapitalom.

Podjetja v panogi v letu 2004 dosegajo stopnjo samofinanciranja 127 %, v letu 2008 pa 125 %.

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev – kazalnik pokritja druge stopnje, je razmerje med kapitalom in dolgoročnimi dolgovi in rezervacijami v primerjavi s stalnimi sredstvi in dolgoročnimi terjatvami. Imenujemo ga tudi kazalnik pokritja druge stopnje. Kazalnik prikazuje kapitalsko pokritost s stalnimi sredstvi z dolgoročnih trajnih virov financiranja. Kazalnik manjši od 1 bi pomenil kapitalsko neustreznost (podkapitaliziranost), stalna sredstva bi bila tako financirana tudi s kratkoročnimi viri, kar povzroča težave z likvidnostjo. Priporočljiva vrednost kazalnika je od 120% do 160% ali 1,2 do 1,6.

V letu 2004 je za podjetje X, d. o. o. znašal kazalnik dolgoročne pokritosti sredstev 1,50, leta 2008 pa 4,25. Vrednost kazalnika prikazuje, da ima podjetje vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri financiranja ter da se 50 % kratkoročnih sredstev financira dolgoročno. Kazalnik v primerjanih letih narašča, kajti podjetje vedno več kratkoročnih sredstev financirana z dolgoročnimi viri.

Podjetje Y, d. o. o., je imelo v letu 2004 vrednost kazalnika 2,25, kar pomeni, da je imelo vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri in tudi del kratkoročnih sredstev. V letih 2005, 2006, 2007 je kazalnik pod optimalno vrednostjo, njegova vrednost se izboljša v letu 2008.

Podjetja v panogi dosegajo vrednost kazalnika pokritja druge stopnje v letu 2004 1,14, v letu 2008 pa 0,70, kar pomeni, da imajo v povprečju podjetja v panogi kar 30 % dolgoročnih sredstev financiranih s kratkoročnimi viri, kar pa ni ugodno z vidika likvidnosti.

Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient) – koeficient 1. stopnje denarnosti je razmerje med likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi dolgovi. Priporočljiva vrednost kazalnika je med 0,5 in 0,2. Večja vrednost kazalnika priča o večji plačilni sposobnosti podjetja. V praksi ta koeficient dosega vrednosti do 50 % ali 0,5.

Podjetje X, d. o. o., je na dan 31. 12. 2004 lahko poplačalo 6,5 % vseh kratkoročnih obveznosti, na dan 31. 12. 2008 pa 8,72 %. Ta kazalnik bi moral dosegati vrednost 50 %, vendar kazalnika ne moremo komentirati, ker ima podjetje na 31.12. izkazane vse obveznosti, tudi tiste, ki še niso zapadle v plačilo. Ta kazalnik je v letu 2006 0 %, ker je podjetje imelo dovoljen limit črpanja sredstev, kar pa je po računovodskih predpisih preneseno na kratkoročne obveznosti iz financiranja in tako niso izkazana denarna sredstva. Ta razmerja so trenutna, zato je za presojo plačilne sposobnosti potrebna dnevna spremljava tega kazalnika. Stalno padanje kazalnika bi pomenilo blokado denarnih sredstev na transakcijskem računu.

Likvidno stanje v podjetju Y, d. o. o., na dan 31. 12. je še nižje, kajti na dan 31. 12. 2004 je podjetje sposobno poravnati 1 % kratkoročnih obveznosti, v letih 2005, 2006 pa podjetje nima razpoložljivih likvidnih sredstev.

Podjetja v panogi na dan 31. 12. 2004 dosegajo 8,6 % poplačljivost kratkoročnih obveznosti, na dan 31. 12. 2008 pa 10,5 %. To nas privede do spoznanja, da je celotna panoga zmožna na zadnji dan v letu poplačati le 10,5 % kratkoročnih obveznosti.

Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient) ali koeficient denarnosti 2. stopnje prikazuje razmerje med likvidnimi sredstvi s kratkoročnimi terjatvami in kratkoročnimi obveznostmi. Pri njegovem izračunu med sredstvi niso upoštevane zaloge in AČR. Vrednost kazalnika bi morala biti najmanj 1, z vnovčljivostjo kratkoročnih terjatev in likvidnimi sredstvi bi podjetje bilo sposobno poravnati vse obveznosti. Vrednost

manj kot 1 pa pomeni, da z likvidnimi sredstvi in z vnovčitvijo kratkoročnih terjatev podjetje ni sposobno poravnati vseh kratkoročnih dolgov.

Podjetje X, d. o. o., je na dan 31. 12. 2004 z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi unovčljivimi terjatvami sposobno poravnati 56 % vseh kratkoročnih obveznosti, v letu 2008 pa 68 %, kar je za 12 odstotnih točk več od leta 2004. Glede na primerljivo trgovsko dejavnost, kjer ta delež znaša 56 %, je opazovano podjetje povsem v povprečju panoge.

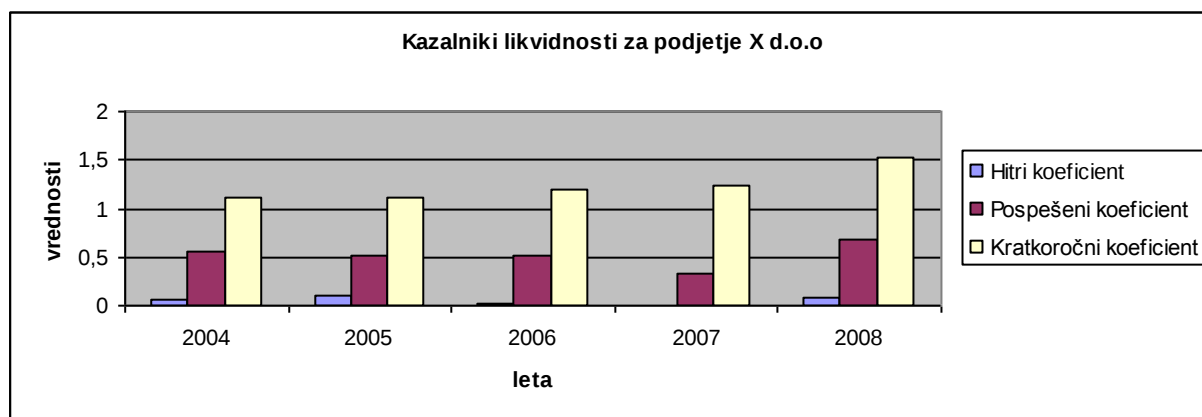
Tudi podjetje Y, d. o. o., v opazovanem obdobju ni doseglo vrednosti 100 %, v letu 2008 je vrednost obravnavanega kazalnika 66 %.

Na višino kazalnika prve in druge stopnje denarnosti vpliva predvsem dejavnost podjetja, s katero se ugotavlja, zato bi bilo nesmiselno ugotavljati »pravilno« vrednost kazalnika, saj so zaloge tudi likvidna sredstva, zato za trgovsko dejavnost velja, da je vrednost kazalnikov nižja, ker ima velik del likvidnih sredstev vezan v zalogah.

Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient) je razmerje med vsemi kratkoročnimi sredstvi in obveznostmi, imenujemo ga tudi koeficient denarnosti 3. stopnje. Priporočljiva vrednost koeficienta je med 1,5 in 2. Če bi podjetje imelo vrednost pod 0,2, bi morali podati predlog za prisilno poravnavo.

V letu 2004 je podjetje zmožno le 12 % kratkoročnih obveznosti odplačati s kratkoročnimi sredstvi, leta 2008 pa 53 %. Vrednost kazalnika v opazovanem obdobju narašča, kar je dobro, saj lahko podjetje X, d. o. o., v letu 2008 dobro polovico kratkoročnih obveznosti pokrije z unovčitvijo kratkoročnih sredstev.

Glede na panogo ta kazalnik znaša v letu 2008 1,06, kar kaže na dejstvo, da ima panoga na splošno težave z likvidnostjo.



Graf 7: Grafikon prikaza kazalnikov likvidnosti za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008



Graf 8: Grafikon prikaza kazalnikov likvidnosti za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

6.4 Kazalniki obračanja

Pri kazalnikih obračanja primerjamo postavke iz izkaza poslovnega izida in bilance stanja. Kažejo nam hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Pri dinamičnih kategorijah, kot so prihodki, odhodki, upoštevamo vrednosti le-teh v opazovanem letu, pri statičnih kategorijah pa upoštevamo povprečna stanja (povprečno vrednost dveh opazovanih let). Prikazane izračune merimo v koeficientih, ki nam prikažejo, kolikokrat se opazovano sredstvo obrne v enem letu; oziroma če koeficient delimo z dnevi v letu, dobimo dneve vezave, v katerih se določeno sredstvo obrne v letu dni.

Sredstva se stalno preoblikujejo, tj. spreminjajo svojo pojavno obliko od začetne denarne oblike preko drugih oblik končno v denarno obliko. Zato je predmet analize obrat kratkoročnih sredstev, ki je opredeljen s časovnim razdobjem izraženem v dnevih. Koeficiente obračanja izračunamo za posamezne pojavne oblike sredstev (Turk, Melavc,

2001, 520). Obračanje sredstev je primerljivo za podjetja v isti panogi. Obračanje sredstev je primerljivo za podjetja v isti panogi.

1. Koeficient obračanja obratnih sredstev = odhodki iz poslovanja / povprečno stanje obratnih sredstev

2. Koeficient obračanja terjatev do kupcev = prihodki od prodaje / povprečno stanje terjatev do kupcev

3. Koeficient obračanja zalog = prihodki od prodaje /zaloge

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Odhodki iz poslovanja	747.609	687.688	896.614	809.039	881.502
Prihodki od prodaje trgovskega blaga	757.489	688.668	910.183	821.031	915.465
Povprečne terjatve do kupcev	54.106	66.546	84.712	87.234	99.194
Povprečno stanje obratnih sredstev	199.362	206.289	222.469	252.349	295.117
Zaloge	101.582	112.654	130.719	195.416	176.832
1.Koeficient obračanja obratnih sredstev	3,75	3,33	4,03	3,21	2,99
2.Koeficient obračanja terjatev do kupcev	14,00	10,35	10,74	9,41	9,23
3.Koeficient obračanja zalog	7,46	6,43	7,48	5,03	4,92

Tabela 34: Kazalniki obračanja za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Odhodki iz poslovanja	456.800	490.299	700.187	706.341	904.448
Prihodki od prodaje trgovskega blaga	470.775	511.639	736.288	727.077	943.903
Povprečne terjatve do kupcev	0	73.815	88.375	109.515	168.462
Povprečno stanje obratnih sredstev	0	134.662	176.099	235.169	351.220
Zaloge	41.582	72.500	96.065	146.630	179.102
1.Koeficient obračanja obratnih sredstev	3,15	3,64	3,98	3,00	2,58
2.Koeficient obračanja terjatev do kupcev	5,14	6,93	8,33	6,64	5,60
3.Koeficient obračanja zalog	11,32	8,97	8,74	5,99	5,80

Tabela 35: Kazalniki obračanja za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Na podlagi izračunanih koeficientov pa lahko izračunamo zelo koristen podatek, v kolikšnem času se nam opazovana sredstva povrnejo nazaj v denarno obliko.

Dnevi vezave obratnih sredstev = 365 dni/količnik obračanja obratnih sredstev

Dnevi vezave zalog = 365 dni/koefficient obračanja zalog

Dnevi vezave terjatev do kupcev = 365 dni / koefficient obračanja terjatev do kupcev

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Dnevi obračanja obratnih sredstev	97	109	91	114	122
Dnevi vezave zalog trgovskega blaga	49	57	49	72	74
Dnevi vnovčenja terjatev	26	35	34	39	40

Tabela 36: Vezava sredstev v premoženju podjetja X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Dnevi obračanja obratnih sredstev	116	100	92	122	142
Dnevi vezave zalog trgovskega blaga	32	41	42	61	63
Dnevi vnovčenja terjatev	71	53	44	55	65

Tabela 37: Vezava sredstev v premoženju podjetja Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Koefficient obračanja obratnih sredstev je razmerje med odhodki iz poslovanja in povprečnim stanjem obratnih sredstev. Ta koefficient bi naj bil večji od ena, ker bi se sredstva obrnila v letu več kot enkrat v letu dni. Večja vrednost kazalnika pomeni hitrejšo prehajanje sredstev iz manj likvidnih oblik v denarna sredstva. Kazalnik je primerljiv v okviru dejavnosti.

V letu 2004 so se obratna sredstva v podjetju obrnila 3,75-krat, en obrat je trajal 97 dni. V letu 2008 je ta obrat le še 2,99-krat, kar znaša 122 dni. Dnevi vezave se povečujejo najbrž zaradi nespoštovanja roka zapadlosti terjatev, ki so ena iz sestavin obratnih sredstev, kar kaže na vse večjo plačilno nedisciplino.

V podjetju Y, d. o. o., v letu 2004 je čas enega obrata obratnih sredstev znašal 116 dni, kar je 19 dni več kot pri opazovanem podjetju, v panogi, v katero sodita opazovani podjetji, pa traja en obrat v letu 2004 kar 157 dni.

Koefficient obračanja terjatev do kupcev je razmerje med prihodki prodaje v letu dni in povprečnim stanjem terjatev do kupcev. Kazalnik kaže število obratov terjatev do kupcev v

denarna sredstva v enem letu. S kazalnikom analiziramo uspešnost izterjave terjatev in plačilno sposobnost ali disciplino kupcev.

V podjetju X, d. o. o., se terjatve do kupcev v letu 2004 obrnejo 14-krat letno, v letu 2008 se terjatve obrnejo 9,23-krat letno. V letu 2004 so nam kupci plačali v 26 dneh, medtem ko so v letu 2008 kupci plačevali v 40 dneh. To nakazuje na finančno nedisciplino, saj je dogovorjeni plačilni rok 30 dni. Podjetje bo doseglo večjo učinkovitost obračanja terjatev do kupcev z učinkovito izterjavo kupcev, s sklepanjem pogodb s kupci in tako z zagotavljanjem doslednosti plačilnega roka, s preverjanjem bonitete bodočih kupcev in ponujanjem finančnih popustov za predčasna plačila. Glede na to, da ima podjetje 30 dni rok za plačilo, bo moralo poslovodstvo povečati napore za pravočasno in učinkovito izterjavo.

V primerljivem podjetju Y, d. o. o., so se terjatve v letu 2004 unovčile v 71 dneh, kar je za 45 dni kasneje kot v podjetju X, d. o. o.. Povprečni plačilni rok v panogi pa v 53 dni.

Koeficient obračanja zalog trgovskega blaga je razmerje med prodanim blagom v letu s povprečnim stanjem zalog trgovskega blaga. Koeficient nam kaže hitrost obračanja zalog. Visok koeficient kaže na hitro obračanje zalog in hitro prodajo, kar pozitivno vpliva na denarni tok.

Zaloge trgovskega blaga se v letu 2004 v podjetju X, d. o. o., obrnejo v povprečju 7,46-krat oziroma v 49 dneh, v letu 2008 se zaloge obrnejo 4,92-krat ali v 74 dneh. Iz analize ugotovimo, da je v letu 2008 trgovsko blago na zalogi za 25 dni dlje kot leta 2004. V panogi se trgovsko blago v letu 2008 zadržuje na zalogi povprečno 75 dni.

V podjetju Y, d. o. o., so dnevi vezave nekoliko nižji in znašajo v letu 2004 32 dni, kar je za 17 dni manj kot v podjetju X, d. o. o. Dnevi vezave se povečujejo v opazovanem obdobju in v letu 2008 znašajo 63 dni, kar je še vedno 11 dni manj kot pri opazovanem podjetju.

S panogo in konkurenco je težko primerjati dneve obračanja zalog, ker poleg glavne ponudbe, podjetja ponujajo še različno blago, ki je bolj ali manj hitreje prodano. Vezava zalog je močno odvisna od prodajnega asortimenta, kajti prodaja vrtno opreme, žag kosilnic, kmetijske mehanizacije in kletarske opreme je sezonskega značaja, tako da je težko skrajšati dneve vezave. Podjetje pripravi posezonske popuste in tako zmanjša tveganja za neuporabno – nekurantno blago.

6.5 Kazalniki gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti (ekonomičnosti) so kazalniki, ki s tehniško tehnološkega vidika kažejo učinkovitost porabe sredstev (delati stvari »prav«), s širšega gospodarskega vidika pa poslovno uspešnost (delati »prave« stvari). Gospodarnost je večja, če podjetje izkazuje dobiček in je vrednost kazalnika nad 1 (Turk, Kavčič, Koželj, Kokotec-Novak, 1996, 375).

1. Gospodarnost poslovanja = poslovni prihodki/ poslovni odhodki

2. Celotna gospodarnost = prihodki / odhodki

3. Stopnja celotne čiste dobičkovnosti prihodkov = čisti dobiček / prihodki

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni prihodki	757.489	688.668	910.183	821.031	915.465
Poslovni odhodki	747.609	687.688	896.614	809.039	881.502
Celotni prihodki	764.012	694.232	913.887	829.605	916.537
Celotni odhodki	751.508	689.078	899.371	810.972	886.179
Čisti dobiček	11.873	4.415	11.129	14.634	22.375
1. Gospodarnost poslovanja	101,32%	100,14%	101,51%	101,48%	103,85%
2. Celotna gospodarnost	101,66%	100,75%	101,61%	102,30%	103,43%
3. Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov	1,55%	0,64%	1,22%	1,76%	2,44%

Tabela 38: Kazalniki gospodarnosti za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izrazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Poslovni prihodki	470.775	511.639	736.288	727.077	943.903
Poslovni odhodki	456.800	490.299	700.187	706.341	904.448
Celotni prihodki	471.482	512.028	737.456	739.341	945.589
Celotni odhodki	464.000	495.969	710.953	714.196	925.931
Čisti dobiček	6.414	16.059	23.529	21.684	15.210
1. Gospodarnost poslovanja	103,06%	104,35%	105,16%	102,94%	104,36%
2. Celotna gospodarnost	101,61%	103,24%	103,73%	103,52%	102,12%
3. Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov	1,36%	3,14%	3,19%	2,93%	1,61%

Tabela 39: Kazalniki gospodarnosti za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kazalnik gospodarnosti poslovanja prikazuje razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Kažejo nam učinkovitost poslovanja v dejavnosti podjetja. Z ekonomičnostjo ali gospodarnostjo ugotavljamo, koliko poslovnih učinkov ustvarimo na enoto stroškov, dani produkt moramo proizvesti s čim manj stroški. Če so prihodki večji od

odhodkov, je kazalnik večji od 1. Če bi kazalnik bil manjši od 1, bi podjetje imelo izgubo iz poslovanja. Kazalnik kaže intenzivnost odmikanja prihodkov od odhodkov, večji je odmik, boljša je gospodarnost podjetja.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2004 za 100 evrov poslovnih odhodkov ustvarilo 101,3 evroe poslovnih prihodkov oziroma 1,3 evre dobička iz poslovanja. Leta 2006 se je kazalnik izboljšal, saj je podjetje ustvarilo 1,51 evrov dobička iz poslovanja, v letu 2008 pa se je dobiček iz poslovanja povečal kar na 3,85 evrov, kar dokazuje, da se stroški v primerjavi s prihodki zmanjšujejo.

Podjetje Y, d. o. o., je v opazovanem obdobju bolj učinkovito od opazovanega podjetja, saj je v letu 2004 ustvarilo 3,06 evrov dobička iz poslovanja, kar je za 1,74 evrov več od podjetja X, d. o. o. Leta 2008 pa je doseglo 4,36 evrov dobička iz poslovanja.

Podjetja v panogi so v letu 2004 na 100 evrov poslovnih odhodkov ustvarila le 0,1 evro dobička, stanje pa se v naslednjih letih ni nič izboljšalo.

Kazalniki celotne gospodarnosti prikazujejo razmerje med celotnimi prihodki (prihodki iz poslovanja, financiranja in drugi prihodki) ter celotnimi odhodki in celotni ustvarjen dobiček. Kazalnik kaže gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2004 na 100 evrov odhodkov ustvarilo 101,66 evrov prihodkov, torej 1,66 evrov celotnega dobička. Če primerjamo kazalnik gospodarnosti s kazalnikom gospodarnosti poslovanja lahko ugotovimo, da je 0,34 evrov dobička ustvarilo iz drugih prihodov in prihodkov iz financiranja.

V panogi so podjetja v letu 2004 ustvarila 0,9 evrov dobička, v letu 2007 2,4 evre celotnega dobička, torej za 0,10 evrov več kot naše podjetje, v letu 2008 pa le 1,7 evrov kar je za 1,73 evrov manj kot opazovano podjetje. Podjetja v dejavnosti ustvarijo več dobička iz nerednega delovanja (financiranja in ostalih prihodkov) kot s poslovno dejavnostjo.

Podjetje Y, d. o. o., ima vrednost kazalnika celotne gospodarnosti nižjo kot kazalnik gospodarnosti poslovanja, v letu 2004 je podjetje ustvarilo 1,66 evrov celotnega dobička, medtem ko je dobiček iz poslovanja znašal isto leto 3,06 evrov, zmanjšanje celotnega dobička je posledica dragega financiranja in posledično visokih finančnih odhodkov. Kazalnik se v

naslednjih letih poveča, vendar odhodki financiranja zmanjšujejo celotni poslovni izid. V letu 2008 je celoten dobiček za 1,31 evra nižji kot v podjetju X, d. o. o.

Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov je razmerje med čistim dobičkom (brez davka) in celotnimi prihodki. Prikaže delež čistega dobička v skupnih prihodkih.

V letu 2004 je podjetje X, d. o. o., ustvarilo na 100 evrov prihodkov 0,0155 evrov čistega dobička, v letu 2008 pa 0,0244 kar znaša za 0,0087 evrov več kot leta 2004. Kazalnik v podjetju X, d. o. o. od leta 2006 postopno narašča.

Podjetje Y, d. o. o., je v ugodnejšem položaju, saj je dobičkonosnost prihodkov v letu 2005 in 2006 presegla 0,031 evrov na 100 evrov prihodkov, v letu 2008 pa je dobičkonosnost prihodkov za 0,0083 evrov manjša kot v našem podjetju.

6.6 Kazalniki donosnosti

Donosnost (rentabilnosti) je kazalnik uspešnosti delovanja (»kaj« je bilo doseženo z določenim vložkom). Kazalnik prikazuje produktivno moč gospodarske družbe, kajti koeficienti so večji, kadar gre za povečanje produktivnosti gospodarske družbe in s tem povečanje ekonomske učinkovitosti (Turk, Kavčič, Koželj, Kokotec-Novak, 1996, 380).

1. ROE -Kazalnik donosnosti kapitala = čisti dobiček / povprečni kapital

**2. ROA – Koeficient donosnosti sredstev = čisti dobiček iz rednega delovanja + obresti/
povprečna vrednost vseh sredstev**

**3. ROI – Koeficient donosnosti kapitala in dolgov = čisti dobiček + obresti/ povprečni kapital +
povprečni dolg. dolgovi**

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Čisti dobiček	11.873	4.415	11.129	14.634	22.375
Kapital	63.335	66.031	76.319	91.007	113.362
Povprečna vrednost dolg. dolgov	0	2.096	0	0	13.080
Obresti pov. z kratk. dolgovi	3.591	1.141	1.285	1.586	4.481
Povp. vrednost vseh (virov) sredstev	0	251.507	264.775	291.754	329.350
Povp. Vrednost kapitala	0	64.683	71.175	83.663	102.185
1. Čista donosnost kapitala - ROE	0,00%	6,83%	15,64%	17,49%	21,90%
2. Čista donosnost sredstev -ROA (brez obresti)	0,00%	1,76%	4,20%	5,02%	6,79%
2. Čista donosnost sredstev -ROA (z obrestmi)	0,00%	2,21%	4,69%	5,56%	8,15%
3. Čista donosnost kapitala in dolgov - ROI (brez obresti)	0,00%	6,61%	15,64%	17,49%	19,41%

Tabela 40: Kazalniki donosnosti za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Čisti dobiček	6.414	16.059	23.529	21.684	15.210
Kapital	23.890	37.813	60.882	82.604	110.282
Povprečna vrednost dolg. dolgov	0	13.991	22.489	26.023	14.260
Obresti pov. z kratk. dolgovi	6.983	5.459	8.255	7.851	15.411
Povprečna vrednost vseh (virov) sredstev	0	174.323	248.101	323.457	432.918
Povp. Vrednost kapitala	0	30.852	49.348	71.743	96.443
1. Čista donosnost kapitala - ROE	0,00%	52,05%	47,68%	30,22%	15,77%
2. Čista donosnost sredstev -ROA (brez obresti)	0,00%	9,21%	9,48%	6,70%	3,51%
2. Čista donosnost sredstev -ROA (z obrestmi)	0,00%	12,34%	12,81%	9,13%	7,07%
3. Čista donosnost kapitala in dolgoročnih dolgov - ROI (brez obresti)	0,00%	35,81%	32,75%	22,18%	13,74%

Tabela 41: Kazalniki donosnosti za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala – ROE (Return On Equity) je razmerje med čistim dobičkom v poslovnem letu in povprečnim kapitalom brez čistega poslovnega izida tekočega leta. Kazalnik je zanimiv za lastnike, ker kaže, koliko denarnih enot je ustvarila ena enota kapitala. Dobiček ali izguba izražata donosnost kapitala, kar je merilo donosnosti ali, kot zasledimo pogosto v literaturi, rentabilnosti.

Donosnost kapitala narašča, dokler je obrestna mera dolgov nižja od donosnosti kapitala. Če koeficient izrazimo s stopnjo donosnosti kapitala, dobimo podatek, kolikšen odstotek temeljnega poslovnega izida je bil dosežen z vloženim kapitalom oz. kakšna je podjetniška obrestna mera, ki je bila dosežena pri poslovanju podjetja. Lastniki pa lahko primerjajo razmerje med to podjetniško obrestno mero in primerljivo bančno obrestno mero, ki bi jo lahko dosegli z drugačnim investiranjem denarnih sredstev (Kolenc, 2006, 72-73).

Kazalnika za leto 2004 nismo mogli izračunati, ker nimamo podatkov za leto 2003, da bi izračunali povprečje. Podjetje je v letu 2005 doseglo 6,83-odstotno donosnost kapitala oz. na 100 evrov kapitala je ustvarilo 6,83 evrov čistega dobička, v letu 2008 pa 21,9 % donosnosti, kar je za 15,07 odstotnih točk več kot leta 2005. Lastniki so torej dosegli 21,9-odstotno podjetniško obrestno mero, ki pa je ne bi dosegli z najvišjo obrestno mero pri poslovni banki.

V panogi je bila letu 2008 donosnost kapitala 5,9 %, kar je za 16 % manj kot pri opazovanem podjetju, odraz nizke stopnje pa je majhen dobiček v panogi.

Podjetje Y, d. o. o. v začetnih letih opazovanja dosega visoko stopnjo dobičkonosnosti kapitala, v letu 2005 kar 52,05 %, ki pa je odraz začetka delovanja podjetja in še nizke vrednosti kapitala. Podjetje Y, d. o. o., v letu 2008 dosega 15,77-odstotno kapitaliziranost kapitala, kar pa je za 6,13 odstotnih točk manj od proučevanega podjetja.

Podjetniška obrestna mera nam pove, da so lastniki podjetja X, d. o. o., dobro naložili svoj denar v primerjavi s panogo, kar je odraz večje uspešnosti in kakovosti posloводства.

Kazalnik čiste donosnosti sredstev – ROA (Return On Assets) ima v števcu dinamični kategoriji iz izkaza poslovnega izida, ki ju izmerimo v leto dni. V imenovalcu pa imamo statično opredeljeno kategorijo, ki jo moramo izmeriti s povprečnim stanjem. Ker so sredstva v imenovalcu enaka vsem obveznostim do virov sredstev, ga lahko pojasnujemo tudi kot kazalnik donosnosti kapitala in dolgov (Turk, Kavčič, Koželj, Kokotec-Novak, 1996, 381).

Za naveden kazalnik SRS in Turk upoštevajo obresti v seštevku med donosi; pri izračunih kazalnikov na I-bon za navedeno podjetje obresti niso bile upoštevane.

Kazalnik v letu 2005 za podjetje X, d. o. o., nam pove, da je podjetje na 100 enot sredstev ustvarilo 1,76 evrov čistega dobička oziroma 1,76 %, panoga pa 0,1 %, leta 2008 je 100 evrov sredstev ustvarilo že 6,79 evrov čistega dobička, v panogi pa le 1 evro.

Podatke smo izračunali brez upoštevanja danih obresti, kot jih prikazuje APES, (tudi v literaturi ni enote opredelitve kazalnika) zaradi primerljivosti s panogo. Ker pa SRS narekujejo, da v števcu upoštevamo dane obresti, so vrednosti takšnega kazalnika nekoliko višje. Tako znaša vrednost kazalnika letu 2005 kar 2,21 evrov čistega dobička na 100 enot sredstev, kar je za 0,45 evrov več kot brez upoštevanja obresti, v letu 2008 pa 8,15 evrov. Ob upoštevanju danih obresti lahko ugotovimo večjo izrabo sredstev, kar pa bi pri tolmačenju in primerjanju kazalnikov z ostalimi podjetji lahko prišlo do napačnega razumevanja. Vrednost kazalnika se poveča, če podjetje povečuje dobiček, lahko pa kazalnik podjetje poveča, če odproda del sredstev, da bolje izrabi obstoječa sredstva. S tem nastanejo dodatni prihodki, v naslednjem obdobju pa bo z manj sredstvi podjetje doseglo večjo učinkovitost izrabe sredstev.

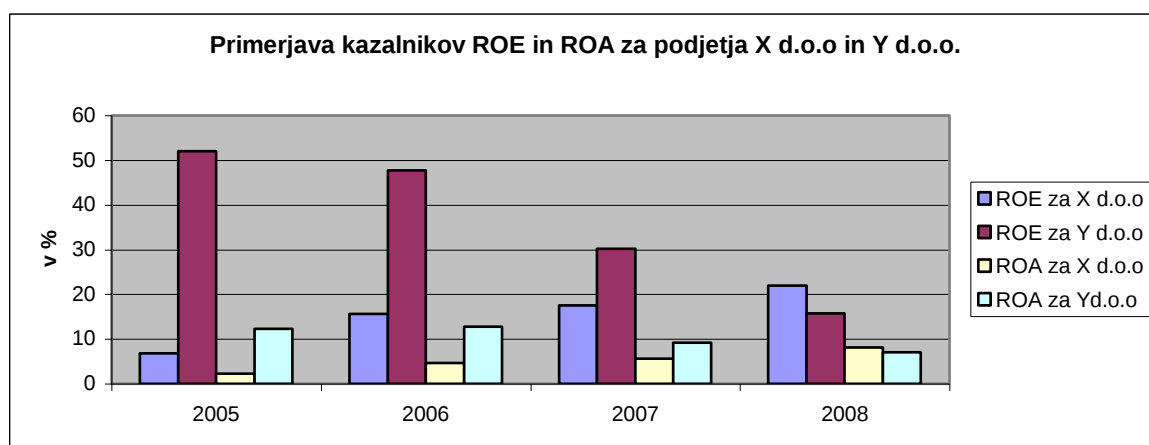
Podjetje Y, d. o. o., dosega v letu 2005 kar 12,34-odstotno učinkovitost sredstev, v letu 2008 pa za 1,08 odstotne točke manj kot opazovano podjetje.

S kazalnikom čiste donosnosti kapitala in dolgoročnih dolgov – ROI (Return On Investment) ugotavljamo donosnost naložb oz. sredstev kot razmerje med poslovnim izidom in povečanim za odhodke od obresti ter povprečno vrednostjo kapitala in dolgov ali vseh sredstev (Kolenc 2006,74).

Izrazna moč kazalnika bi bila enaka kot pri kazalniku donosnosti sredstev, kajti obveznosti do virov sredstev morajo biti enaki vsem sredstev. Po Turku pa imamo v števcu čisti dobiček povečan za dane obresti v zvezi z dolgoročnimi dolgovi, v imenovalcu pa seštevek povprečnega kapitala in povprečnih dolgoročnih dolgov. Tako je izrazna moč tega kazalnika čisto drugačna kot v prejšnjem primeru, saj so upoštevani le dolgoročni viri sredstev. Po tej navedeni formuli smo izračunali kazalnik za podjetje X, d. o. o., ker pa podjetje ni imelo dolgoročnih dolgov, razen v letih 2005 in 2008, za katere pa nimamo podatka, kolikšne so obresti, le-teh nismo upoštevali.

Za podjetje X, d. o. o., za kazalnik čiste donosnosti kapitala in dolgoročnih dolgov lahko rečemo, da postopno z leti narašča kljub prisotnosti dolgoročnih dolgov. Podjetje je v letu 2008 ustvarilo 19,41 evrov čistega dobička za 100 evrov kapitala.

Podjetje Y, d. o. o., dosega večjo donosnost kapitala in dolgoročnih dolgov v letih 2005, 2006 in 2007, največ v letu 2005, in sicer za 29, 2%. V letu 2008 se je uspešnost posloводства pri učinkoviti rabi dolgoročnih virov financiranja zmanjšala v primerjavi s podjetjem X, d. o. o., za 7,88 odstotne točke. Znižanje donosnosti je posledica (pre)dragih virov financiranja.



Graf 9: Primerjava kazalnikov donosnosti kapitala in sredstev v podjetju X, d. o. o., in Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in Y, d. o. o., v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

6.7 Kazalniki produktivnosti in dohodkovnosti

Produktivnost nam kaže učinkovitost poslovanja oz. proizvodnje. V proizvodnem procesu je smiselno ugotavljati kazalnik produktivnosti dela, ki je razmerje med proizvedenimi poslovnimi učinki in zanje vloženim delovnim časom. Takšne kazalnike primerjamo s konkurenti in na splošno s panogo. Ker pa imamo na voljo podatke le iz letnih temeljnih računovodskih izkazov in analiziramo trgovsko dejavnost, produktivnost računamo po naslednji formuli:

$$1. \text{ Produktivnost} = \text{Prihodki} / \text{Povprečno število zaposlenih}$$

$$2. \text{ Dodana vrednost na zaposlenega} = \text{Kosmati donos iz poslovanja zmanjšan za sp. vrednosti zalog brez stroškov blaga, materiala, storitev in drugih poslovnih odhodkov} / \text{Povprečno število zaposlenih}$$

Med kazalnike, ki izražajo uspešnost poslovanja, sodijo tudi kazalniki dohodkovnosti. Z njimi pa izražamo, kako uspešni so bili zaposleni delavci, ki so bili vključeni v proces poslovanja. Ti kazalniki imajo v imenovalcu dohodek ali povprečno število zaposlenih (Benedikt, 2003, 49).

Od navedenih kazalnikov bomo predstavili naslednje temeljne kazalnike:

$$3. \text{ Čisti poslovni izid na zaposlenega} = \text{Čisti poslovni izid} / \text{Povprečno število zaposlenih}$$

$$4. \text{ Povprečni mesečni strošek (plača) na zaposlenega} = \text{strošek dela (plača)} / \text{Povprečno število zaposlenih}$$

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Čisti poslovni izid	11.873	4.415	11.129	14.634	22.375
Skupno št. zaposlenih na podlagi del. ur	3	4	4	4	4
Plače zaposlenih	44.770	48.942	52.581	57.134	64.497
Strošek dela za zaposlene	63.305	68.254	73.929	79.486	88.671
Prihodki	764.012	694.232	913.887	829.605	916.537
1. Produktivnost	254.671	173.558	228.472	207.401	229.134
2. Dodana vrednost na zaposlenega (kosmati donos-sprememba vrednosti zalog-stroški blaga, materiala, storitev-drugi poslovni odhodki/število zaposlenega na podlagi delovnih ur)	22.387	19.061	24.955	25.528	34.535
3. Čisti poslovni izidi na zaposlenega	3.958	1.104	2.782	3.659	5.594
4. Povp. mes. plača na delavca	1.244	1.020	1.095	1.190	1.344
4. Povpr. mesečni strošek dela	1.758	1.422	1.540	1.656	1.847

Tabela 42: Kazalniki produktivnosti in dohodkovnosti za podjetje X, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: Izkazi podjetja X, d. o. o., in iBON v letih 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
Čisti poslovni izid	6.414	16.059	23.529	21.684	15.210
Skupno št. zaposlenih na podlagi del. ur	2	2	2	4	4
Plače zaposlenih	12.147	12.616	17.469	27.515	25.722
Strošek dela za zaposlene	17.675	18.218	26.724	37.195	36.288
Prihodki	471.482	512.028	737.456	739.341	945.589
1. Produktivnost	235.741	256.014	368.728	184.835	236.397
2. Dodana vrednost na zaposlenega (kosmati donos-sprememba vrednosti zalog-stroški blaga, materiala, storitev-drugi poslovni odhodki/število zaposlenega na podlagi delovnih ur)	29.045	23.502	37.000	20.481	24.876
3. Čisti poslovni izdi na zaposlenega	3.207	7.286	11.765	5.421	3.803
4. Povp. mes. plača na delavca	506	526	728	573	536
4. Povpr. mesečni strošek dela	736	759	1.114	775	756

Tabela 43: Kazalniki produktivnosti in dohodkovnosti za podjetje Y, d. o. o., na dan 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Vir: iBON podjetja Y, d. o. o., za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Produktivnost ali kazalnik skupnih prihodkov na zaposlenega nam pove, kako podjetje vzdržuje višino skupnih prihodkov glede na število zaposlenih. Porast kazalnika je lahko znak za izboljšavo učinkovitosti poslovanja podjetja, padec pa lahko pomeni preveč zaposlenih v določenem obdobju ali zmanjšanje prodaje.

Leta 2004 je podjetje X, d. o. o., ustvarilo 254.671 evrov skupnih prihodkov na zaposlenega. V letu 2005 pa 173.558 evrov, produktivnost se je zmanjšala za 32 %, zmanjšanje je odraz dodatno zaposlenega delavca ter padec celotnih prihodkov za 9,2 %.

Podjetje Y, d. o. o., je imelo v letu 2004 za 8 % manjšo produktivnost kot podjetje X, d. o. o. V naslednjih letih je bila produktivnost večja v podjetju Y, d. o. o.: v letu 2008 za 3 %. Podjetja v panogi so v letu 2004 dosegla 101.573 evrov prihodkov na zaposlenega, kar je 2,5-krat manj kot v podjetju X, d. o. o., v letu 2008 pa 115.393 evrov, kar je 2-krat manj od proučevanega podjetja.

Dodana vrednost na zaposlenega je osnovni ekonomski indikator ter merilo gospodarskega uspeha. Kazalnik kaže, kolikšna je novo ustvarjena vrednost na zaposlenega. Večji je kazalnik, večja je kakovost poslovnih učinkov.

V letu 2004 je podjetje X, d. o. o., ustvarilo 22.387 evrov novo ustvarjene vrednosti na zaposlenega, leta 2008 pa 34.535 evrov na zaposlenega, kar je za 12.148 evrov več kot leta 2004.

Če primerjamo podatke panoge, so primerljiva podjetja v letu 2007 ustvarila 19.004 evrov dodane vrednosti – novo ustvarjene vrednosti, naše podjetje je pa ustvarilo 25.528 evrov dodane vrednosti, kar je za 6.524 evrov več kot je povprečje v panogi.

Dodana vrednost v podjetju Y, d. o. o., je v letih 2004 do 2006 višja kot v podjetju X, d. o. o., v letu 2006 kar za 48 %, v letih 2007 in 2008 pa nižja, v letu 2008 kar za 28 %.

Čisti poslovni izid na zaposlenega pokaže, koliko dobička v povprečju ustvari podjetje na zaposlenega delavca. Kazalnik izračunamo kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnim številom zaposlenih v tekočem letu. Kazalnik ni naveden v SRS 29.

Podjetje X, d. o. o., je v letu 2004 ustvarilo 3.958 evrov na zaposlenega, povprečje panoge pa znaša 569 evrov na zaposlenega. Leto 2008 je za podjetje prelomnica, saj so dosegli 5.594 evrov dobička na zaposlenega, panoga pa 1.093 evrov. Dobiček na zaposlenega se je v letu 2008 v primerjavi z letom 2004 povečal za 41 %.

Čisti poslovni izid na zaposlenega je v podjetju Y, d. o. o., višji v letih 2004 do 2006; pri proučevanju podjetja v letu 2006 je večji kar za 4-krat, medtem ko je v letu 2008 dobiček na zaposlenega v podjetju X, d. o. o., za 39 % višji kot v podjetju Y, d. o. o.

Povprečna plača na zaposlenega je razmerje med vsoto povprečnih mesečnih plač in drugih udeležb zaposlenih glede na povprečno število zaposlenih. Izračunana je na podlagi stroškov plač, ki ne vključuje davkov in prispevkov delodajalca, lahko pa izračunamo tudi celotni strošek dela na zaposlenca. Izračunani kazalnik je odvisen predvsem od uspešnosti pogajanj zaposlencev s poslovodstvom ali pa od zahtevnosti dela. Podatek bi lahko primerjali z objavljenimi podatki o povprečnih plačah, ki ga objavlja Statistični urad RS.

Povprečna mesečna plača na zaposlenega v podjetju X, d. o. o., v letu 2004 znaša 1.244 evrov, v panogi pa 682 evrov, v naslednjih treh letih je nekoliko nižja kot v letu 2004, vendar se je usklajevala z zakonskimi določili prav tako kot v panogi. V letu 2008 je povprečna bruto plača na zaposlenega znašala v podjetju X, d. o. o., 1.344 evrov, v panogi pa 814 evrov. Bruto plača na zaposlenega v podjetju X, d. o. o., je za 65 % višja kot povprečne plače v panogi. Podjetje Y, d. o. o., ima nižje plače, kot je povprečje panoge.

7 SKLEP

Z izborom teme predstavljenega podjetja X, d. o. o., sem si zadala cilj, da z nalogo predstavim finančno sliko podjetja, kajti v praksi se srečujemo s težavami pri mikro podjetjih, da nimajo celovitih podatkov o svoji uspešnosti in učinkovitosti. Računovodstvo pripravi letne računovodske izkaze, v podatkih o bonitetah podjetjih so kazalniki sicer izračunani, vendar poslovodstvo nima ustrezno usposobljenega kadra, da bi te informacije ustrezno predstavil in pojasnil. Predvsem jih zanima, v kakšnem položaju so v primerjavi z ostalimi podjetji, konkurenco in kako ukrepati. Prav to pa sem v nalogi tudi predstavila.

Z analizo poslovnega uspeha smo pregledali obseg in strukturo prihodkov, odhodkov in poslovni izid. Obravnavane podatke smo primerjali s panogo in planom. Prihodki podjetja se postopno povečujejo, najvišje prihodke pa je podjetje doseglo leta 2008 v višini 915.465 evrov, kar je za 199 % več kot podjetja v panogi. Povečanje prihodkov in povečanje tržnega deleža je posledica pridobitev zastopstev za prodajo na Hrvaškem in pridobitev vodilnega trgovca v Sloveniji podjetje Mercator, d. d. Podjetje nadaljuje s trendom sklepanja ekskluzivnih zastopstev ter tako širi krog kupcev in prednostno sklepa pogodbe glede na boniteto kupcev.

Z analizo poslovnega izida ugotovimo, da je podjetje v celotnem opazovanem obdobju poslovalo z dobičkom, česar pa ne moremo trditi za podjetja v panogi. Podjetje je realiziralo čisti dobiček v letu 2008 v višini 22.375 evrov, kar je kar za 602 % več kot panoga. Ugotovimo lahko, da podjetje X, d. o. o. v opazovanem obdobju beleži izgubo iz financiranja, saj so odhodki iz financiranja večji od tovrstnih prihodkov. Podjetje lahko z izboljšanjem vezave terjatev in zalog dobi likvidna sredstva, da ne bo posegalo po dragih načinih financiranja, kot so odobreni limiti poslovnih bank, pogodbenih obresti za zamujena plačila dobaviteljem ...

Analiza sredstev in kazalniki stanja investiranja pokažejo, da imajo trgovska podjetja večji delež kratkoročnih sredstev. Stopnja osnovnih sredstev v vseh sredstvih kaže padec kazalnika v podjetju X, d. o. o., zaradi tehnološke zastarelosti opreme. Vrednost kazalnika v letu 2008 znaša le še 7,83 %. Kazalnik je v primerjavi s podjetjem Y, d. o. o., nižji, ker podjetje nima lastnih prostorov za opravljanje dejavnosti, ampak plačuje drago najemnino. Podjetje v prihodnosti stremi k izgradnji lastnih poslovnih prostorov. Nizka stopnja osnovnosti investiranja kaže na visoko stopnjo obratnosti investiranja. Povečevanje zalog ima lahko

negativni vpliv, saj obstaja večje tveganje za nekurantno blago. Poslovne terjatve so narasle tako v podjetju X, d. o. o. kot v panogi.

Analiza financiranja nam odgovori na vprašanje, od kod so sredstva financirana. V podjetju X, d. o. o., delež lastnih virov sredstev v letu 2008 znaša 32,5 %, delež tujih virov sredstev pa 67,5%; podjetja v panogi v tem letu dosegajo za 6,25 % nižjo lastniškost financiranja. V primerjavi s podjetjem Y, d. o. o., je proučevano podjetje manj zadolženo in tako finančno stabilnejše. Delež dolgoročnih virov se v opazovanem obdobju povečuje, podjetje pa izpolnjuje pravilo, da so stalna in del gibljivih sredstev financirana z dolgoročnimi viri. Podjetje je poleg stalnih sredstev v letu 2008 financiralo z dolgoročnimi viri 55 % zalog. Zaloge sicer sodijo med kratkoročna sredstva, a jih je potrebno zaradi stalne velikosti v celoti ali vsaj delno pokrivati z dolgoročnimi viri. V panogi ta delež znaša 35,5 %. Visoka stopnja lastniškosti financiranja, vendar ne preveč konzervativna politika financiranja v podjetju X, d. o. o., nas privede do razmišljanja, da je podjetje najelo dolgoročne vire financiranja in tako tudi povečevalo dobičkonosnost. Visok delež kapitala pa pomeni za banke večjo verjetnost za vračilo glavnice in obresti.

Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja kažejo poslovodstvu in bankam financiranje premoženja ter likvidnost podjetja. Hitri koeficient na dan 31. 12. 2004 prikazuje, da lahko podjetje poravnava 6,5 % vseh kratkoročnih dolgov z najbolj likvidnim sredstvom, tj. denarjem. V letu 2008 vrednost kazalnika dosega 8,72 %, v panogi pa 10,5 %. Nizka vrednost kazalnika kaže na nizko plačilno sposobnost vseh trgovskih podjetij v panogi G.52.4. Postopna rast kratkoročnega koeficienta doseže v letu 2008 najnižjo priporočljivo vrednost, in sicer 1,53. Ta naj bi znašala med 1,5 in 2. V izračunana kazalnika so vključene tudi zaloge. Glede na vrednost tega kazalnika v panogi, ki je dosegel v letu 2008 vrednost 1,06 in v podjetju Y, d. o. o., 1,13, poslovodstvo proučevanega podjetja uspešneje premaguje likvidnostni kaos.

Poslovodstvu podjetja predlagam, da likvidnost podjetja spremlja po dnevih, različnih obdobjih, si izdela plane prilivov in odlivov. Pomembno je ohranjanje likvidnosti in plačilne sposobnosti, zato je potrebno pridobivanje finančnih sredstev. Lastna sredstva so s stališča stroškov draga, tuja pa tvegana, lahko pa donosnejša. S pravilnim načrtovanjem prejemkov in izdatkov podjetje lahko izboljša likvidnost.

Na kazalnike obračanja vpliva predvsem učinkovitost poslovodstva, kajti hitreje se sredstva obračajo, več prihodkov lahko dosežemo s temi sredstvi. Koeficient obračanja obratnih sredstev se z leti zmanjšuje. Terjatve do kupcev so bile v letu 2004 poravnane v 26 dneh v

letu 2008 pa v 40 dneh, na splošno si kupci podaljšujejo plačilne roke. Zaloge trgovskega blaga so se prodale v letu 2004 v 49 dneh, v letu 2008 pa že v 74 dneh, v panogi pa v 75 dneh, v primerjanem podjetju Y, d. o. o., pa v 64 dneh. Tega kazalnika po mojem mnenju ne moramo primerjati, kajti podjetja imajo poleg glavne dejavnosti registrirane še druge pomožne dejavnosti, ki pa se v svoji ponudbi zelo razlikujejo in niso primerljive.

Vodstvo podjetja mora uvesti učinkovitejšo izterjavo in nadzor terjatev. Ker posluje z različnimi poslovnimi partnerji, jih je potrebno dobro preučiti in se ustrezno zavarovati, kajti neplačniki si samovoljno podaljšujejo plačilne roke. Kupce je potrebno spodbuditi k pravočasnemu plačilu s finančnimi popusti ter pravočasnim in učinkovitim opominjanjem ter tudi z osebnim stikom. Prav tako je pomembno, da se nam zmanjšajo odhodki popravkov terjatev, da terjatve pravočasno izterjajo po sodni poti. Za nove in tvegane kupce predlagam podjetju, da zahteva delna ali celotna predplačila. Tudi z odkupi terjatev in raznimi drugim plačilnimi instrumenti podjetje lahko prejme poplačilo za del svojih terjatev. Podjetje lahko povečala prodajo svojih izdelkov z raznimi popusti, z dodatno ponudbo aktualnih artiklov, svetovanjem in možnostjo servisiranja prodanega blaga. Podjetje pripravi posezonske popuste in tako zmanjša tveganje za nekurantno blago. Z dobavitelji se podjetje poskuša dogovoriti za čim daljše plačilne roke.

Kazalnik gospodarnosti podjetja X, d. o. o., se v opazovanem obdobju izboljšuje. V letu 2004 je podjetje ustvarilo 1,3 evrov, v leta 2008 pa 3,85 evrov dobička iz poslovanja. Čisti dobiček je v letu 2008 znašal 3,43 evrov, v panogi 1,7 evrov, v podjetju Y, d. o. o., pa je bil čisti dobiček za 1,31 evra nižji kot v podjetju X, d. o. o. Za to podjetje je značilno, da ima drage vire financiranja, kajti odhodki iz financiranja zmanjšujejo celotni poslovni izid.

Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti kaže, kaj je podjetje ustvarilo z svojim vložkom. Čista dobičkonosnost kapitala – ROE se je povečevala v letu 2008 v primerjavi z letom 2005 za 15,07 odstotne točke. Lastniki so s 100 evri vloženega kapitala ustvarili 21,9 evrov dobička. Takšna podjetniška obrestna mera 21,9 % presega najvišjo obrestno mero pri kateri koli poslovni banki.

Produktivnost podjetja kaže udeležbo prihodkov na zaposlenega. V podjetju X, d. o. o., je najvišjo produktivnost doseglo leta 2004 zaradi manj zaposlenih, podjetja v panogi dosegajo 50 % nižjo produktivnost.

Dodana vrednost na zaposlenega je odraz gospodarskega uspeha. V opazovanem obdobju je dodana vrednost postopno naraščala, v letu 2008 za 54% več kot leta 2004. Podjetje dosega za 85% višjo dodano vrednost, kot podjetja v panogi.

Povprečna plača v podjetju X, d. o. o. je v letu 2008 za 97 % višja od panoge in 2,5-krat višja kot v podjetju Y, d. o. o. Podjetje z ustrezno politiko nagrajevanja zaposlenih dosega boljše kazalnike in s tem višjo učinkovitost ter uspešnost poslovanja, kot jo je doseglo v začetnih letih opazovanja.

Namen naloge je bil dosežen, saj smo vodstvu proučevanega podjetja predstavili uspešnost poslovanja ter njegovo finančno sliko za 5-letno obdobje. Podjetje je to je uporabilo za razpis za nove investicije za razširitev dejavnosti.

S predstavljeno analizo pa moja naloga ni dokončna, podatki se dopolnjujejo, in glede na sedanje razmere v gospodarstvu lahko ocenim, da kazalniki v določenih primerih niso bili teoretično idealni, vendar sedanje gospodarske razmere in težave, s katerimi se večina podjetij srečuje, potrjuje, da je podjetje X, d. o. o., finančno zdravo, konkurenčno, rastoče in stabilno mikro podjetje, ki ga velike trgovske verige niso izbrisale iz trga.

8 LITERATURA IN VIRI

Literatura:

1. Benedikt, B.: *Ugotavljanje uspešnosti podjetij z računovodskimi in finančnimi kazalniki*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2003.
2. Helfert, E. A.: *Techniques of Finacial Analysis 7.th edition, Business one Irwin*, Boston, 1991.
3. Hočevar, M., Igličar, S., Zaman, M.: *Osnove računovodstva*, Ekonomska fakulteta Ljubljana, Ljubljana, 2000.
4. Filipič, D., Mlinarič, F.: *Temelji podjetniških financ*, Ekonomska poslovna fakulteta, Maribor, 1999.
5. Igličar, A., Hočevar, M.: *Računovodstvo za managerje*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1997.
6. Jezernik, L.: *Osnove računovodstva, 1. izdaja za interno uporabo*, Višja strokovna šola Academia, Maribor, 2005.
7. Jurejevič, T.: *Kompleksna analiza poslovanja*, Ekonomska poslovna fakulteta, Maribor, Maribor, 1990.
8. Lipovec, F.: *Analiza in planiranje poslovanja*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1983.
9. Kavčič, S.: *Zbornik referatov 5. letne konference preizkušenih računovodij*, Slovenski inštitut za revizijo, Otočec, 2002.
10. Koletnik, F.: *Proučevanje (analiziranje) računovodskih izkazov*, Ekonomska poslovna fakulteta Maribor, Maribor, 2006.
11. Kolenc, T.: *Analiza bilanc in revizija*, Šolski center Slovenj Gradec, Slovenj Gradec, 2006.
12. Kolenc, T., Logar, D.: *Analiza bilanc in revizija*, Višja strokovna šola Academia, Maribor, 2007.
13. Melavc, D., Milost, F.: *Računovodstvo*, Fakulteta za managment, Koper, 2003.
14. Mramor, D.: *Uvod v poslovne finance*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1993.
15. Pučko, D., Rozman, R.: *Ekonomika podjetja*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2001.
16. Pučko, D.: *Analiza in načrtovanje poslovanja*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2001.
17. Rebernik, M., Repovž, L.: *Podjetniški proces – Od ideje do denarja*, Gospodarski vestnik, Ljubljana 2000.
18. Repovž, L.: *Finančni managment*, Ekonomsko poslovna fakulteta, Maribor, 1997.
19. Slovenski računovodski standardi 2006, Inštitut za revizijo, Ljubljana, 2006.
20. Škerbinec, M., Rebernik, M.: *Ekonomika podjetja*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1990.

21. Zadavec, R.: *Zaključni račun po novem*, Primath, Ljubljana, 2003.
22. Turk, I., Kavčič, S., Koželj, S., Kokotec-Novak, M.: *Finančno računovodstvo*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1996.
23. Turk, I.: *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*, Slovenski inštitut za revizijo, Ljubljana, 2000.
24. Turk Ivan, Melavc Dane: *Računovodstvo, Moderna organizacija*, Kranj, 2001.

Viri:

1. Novi forum: Podatki o boniteti podjetij za podjetje X d.o.o za leto 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.
2. Novi forum: Podatki o boniteti podjetij za podjetje Y d.o.o za leto 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.
3. Letno poročilo družbe X, d. o. o. za leta 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008.

9 PRILOGE

Priloga 1: Izkazi poslovnega izida za podjetje X, d. o. o. za obdobje 01.01. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

	Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
	SKUPNI PRIHODKI (IV+VII+XI)	764.012	694.232	913.887	829.605	916.537
I	ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (1+2)	757.489	688.668	910.183	821.031	915.465
1	Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	757.489	688.668	910.183	821.031	915.465
2	Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu		0	0	0	0
II	SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0	0	0
III	DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0	54	0
IV	KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (I+II+III)	757.489	688.668	910.183	821.085	915.465
V	POSLOVNI ODHODKI (3+4+5+6)	747.609	687.688	896.614	809.039	881.502
	Stroški blaga, materiala	638.619	563.716	753.653	656.160	700.751
3	Stroški storitev	39.810	47.999	56.118	62.210	75.555
4	Stroški dela	63.305	68.254	73.929	79.486	88.671
	od tega plače	44.770	48.942	52.581	57.134	64.497
	Odpisi obratnih sredstev	43	406	3.604	576	3.814
5	Amortizacija osnovnih sredstev	4.398	6.604	8.718	10.001	11.693
6	Drugi poslovni odhodki	11.898	710	592	605	1.018
VI	DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA (IV-V)	9.880	980	13.569	12.046	33.963
VII	FINANČNI PRIHODKI (7+8+9)	1.537	1.027	1.485	1.014	346
7	Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
8	Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	0	0	0	0	0
9	Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	1.537	1.027	1.485	1.014	346
VIII	FINANČNI ODHODKI (10+11)	3.591	1.153	1.902	1.908	4.481
10	Prevrednotovalni finančni odhodki	0	13	617	321	0
11	Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	3.591	1.141	1.285	1.586	4.481
IX	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA (VI+VII-VIII)	7.826	854	13.152	11.152	29.828
X	DRUGI PRIHODKI	4.986	4.538	2.219	7.505	726
XI	DRUGI ODHODKI	308	237	855	25	196
XII	DAVEK IZ DOBIČKA	630	739	3.387	3.999	0
XIII	ODLOŽENI DAVKI (terjatve (-) oziroma obveznosti za odložene davke (+))	0	0	0	0	0
XIV	CELOTNI DOBIČEK/IZGUBA (VI+VII-VIII+X-XI)	12.503	5.154	14.516	18.633	30.358
XV	DAVKI SKUPAJ	630	739	3.387	3.999	7.983
XVI	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (XIV-XV)	11.873	4.415	11.129	14.634	22.375
XVII	POVP. ŠT. ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR	3	4	4	4	4
XVIII	ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	12	12	12	12	12

Priloga 2: Bilanca stanja za podjetje X, d. o. o. za obdobje 01.01. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

	Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
	SREDSTVA (A+B+C)	246.878	256.136	273.414	310.094	348.606
A.	DOLGOROČNA SREDSTVA (I+II+III+IV)	45.074	45.274	38.012	38.094	27.303
I	Neopredmetena dolgoročna sredstva	921	1.141	813	893	538
II	Opredmetena osnovna sredstva	44.153	44.134	37.198	37.512	26.765
III	Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
IV	Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0	0
B	KRA TKOROČNA SREDSTVA (I+II+III+IV)	201.761	210.816	234.122	270.575	319.659
I	Zaloge	101.582	112.654	130.719	195.416	176.832
II	Kratkoročne poslovne terjatve	63.908	69.183	100.241	74.227	124.161
III	Kratkoročne finančne naložbe	24.584	7.542	17	931	417
IV	Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	11.686	21.437	3.145	0	18.248
C	AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	43	46	1.281	1.114	1.644
	Zabilančna sredstva	0	0	0	0	20.464
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	246.878	256.136	273.414	310.094	348.606
A	KAPITAL (I+II+III+IV+V+VI)	63.335	66.031	76.319	91.007	113.362
I	Vpoklicani kapital	13.028	12.675	12.513	12.522	12.519
II	Kapitalske rezerve	0	0	0		6.714
III	Rezerve iz dobička		0		0	3.560
IV	Preneseni čisti dobiček/izguba	38.434	48.941	52.677	63.851	68.194
V	Čisti dobiček/izguba poslovnega leta	11.873	4.415	11.129	14.634	22.375
VI	Prevrednotovalni popravki kapitala	0	0	0	0	0
X.	KAPITAL MANJŠINSKIH LASTNIKOV	0	0	0	0	0
B	REZERVACIJE	0	0	0	0	0
C	FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI (I+II)	4.191	0	0	0	26.160
I	Dolgoročne obveznosti	4.191	0	0	0	26.160
1	Dolgoročne finančne obveznosti do bank in druge finančne obveznosti	4.191	0	0		26.160
2	Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
II	Kratkoročne obveznosti	179.352	190.105	197.094	219.087	209.084
1	Kratkoročne finančne obveznosti do bank in druge finančne obveznosti	0	0	0	0	20.865
2	Kratkoročne poslovne obveznosti	179.352	190.105	197.094	219.087	188.220
D	PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0	0
	Zabilančne obveznosti	0	0	0	0	20.464

Priloga 3 : Planirani izkazi poslovnega izida za podjetje X, d. o. o. za obdobje 01.01. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kategorija/obdobje		2004	2005	2006	2007	2008
	SKUPNI PRIHODKI (IV+VII+XI)	756.014	796.992	878.449	884.243	904.318
I	ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (1+2)	750.804	795.852	875.437	879.931	903.134
1	Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	750.804	795.852	875.437	879.931	903.134
2	Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu		0	0	0	0
	SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0	0	0
II	DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0	0	0
IV	KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (I+II+III)	750.804	795.852	875.437	879.931	903.134
V	POSLOVNI ODHODKI (3+4+5+6)	741.899	784.693	861.105	864.615	882.416
	Stroški blaga, materiala	629.675	661.115	717.858	712.744	713.475
3	Stroški storitev	40.275	48.464	58.198	61.253	68.431
4	Stroški dela	62.449	67.398	74.684	79.242	87.435
	Odpisi obratnih sredstev	0	0	0	400	510
5	Amortizacija osnovnih sredstev	4.500	6.800	9.200	10.100	11.800
6	Drugi poslovni odhodki	5.000	916	1.165	876	765
VI	DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA (IV-V)	8.905	11.159	14.332	15.316	20.718
VII	FINANČNI PRIHODKI (7+8+9)	1.610	940	1.312	1.112	564
7	Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
8	Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	0	0	0	0	0
9	Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	1.610	940	1.312	1.112	564
VIII	FINANČNI ODHODKI (10+11)	2.450	1.567	2.296	2.405	4.320
10	Prevrednotovalni finančni odhodki	0			0	0
11	Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	2.450	1.567	2.296	2.405	4.320
IX	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA (VI+VII-VIII)	8.065	10.532	13.348	14.023	16.962
X	DRUGI PRIHODKI	3.600	200	1.700	3.200	620
XI	DRUGI ODHODKI	485	400	555	670	345
XI	DAVEK IZ DOBIČKA	1.677	1.550	2.899	3.311	3.447
XI	ODLOŽENI DAVKI (terjatve (-) oziroma obveznosti za odložene davke (+))	0	0	0	0	0
XI	CELOTNI DOBIČEK/IZGUBA (VI+VII-VIII+X-XI)	11.180	10.332	14.493	16.553	17.237
XV	DAVKI SKUPAJ	1.677	1.550	2.899	3.311	3.447
XV	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (XIV-XV)	9.503	8.782	11.594	13.242	13.790
	POVP. ŠT. ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR	3	4	4	4	4
	ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	12	12	12	12	12

Priloga 4: Izkazi poslovnega izida za podjetje Y, d. o. o. za obdobje 01.01. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

Kategorija/obdobje		2004	2005	2006	2007	2008
	SKUPNI PRIHODKI (IV+VII+XI)	471.482	512.028	737.456	739.341	945.589
I	ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (1+2)	470.775	511.639	736.288	727.077	943.903
1	Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	470.775	511.639	736.288	727.077	943.903
2	Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu		0	0	0	0
II	SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0	0	0
III	DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0	7.927	977
IV	KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (I+II+III)	470.775	511.639	736.288	735.004	944.880
V	POSLOVNI ODHODKI (3+4+5+6)	456.800	490.299	700.187	706.341	904.448
	Stroški blaga, materiala	395.080	444.226	640.277	629.860	821.962
3	Stroški storitev	16.950	20.080	21.711	23.012	22.530
4	Stroški dela	17.675	18.218	26.724	37.195	36.288
	od tega plače	12.147	12.616	17.469	27.515	25.722
	Odpisi obratnih sredstev	21.406	0	0	0	0
5	Amortizacija osnovnih sredstev	5.033	7.465	11.174	16.066	22.784
6	Drugi poslovni odhodki	656	330	300	209	885
VI	DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA (IV-V)	13.975	21.340	36.101	28.663	40.432
VII	FINANČNI PRIHODKI (7+8+9)	22	17	1.168	0	609
7	Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
8	Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	0	0	0	0	0
9	Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	22	17	1.168	0	609
VIII	FINANČNI ODHODKI (10+11)	6.983	5.459	8.255	7.851	15.411
10	Prevrednotovalni finančni odhodki	0	0		0	0
11	Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	6.983	5.459	8.255	7.851	15.411
IX	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA (VI+VII-VIII)	7.014	15.898	29.014	20.812	25.630
X	DRUGI PRIHODKI	686	372	0	4.337	100
XI	DRUGI ODHODKI	217	211	2.511	4	6.072
XII	DAVEK IZ DOBIČKA	1.068	1.487	2.974	3.460	4.448
XIII	ODLOŽENI DAVKI (terjatve (-) oziroma obveznosti za odložene davke (+))	0	0	0	0	0
XIV	CELOTNI DOBIČEK/IZGUBA (VI+VII-VIII+X-XIII)	7.483	16.059	26.503	25.144	19.659
XV	DAVKI SKUPAJ	1.068	1.487	2.974	3.460	4.448
XVI	ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (XIV-XV)	6.414	16.059	23.529	21.684	15.210
	POVP. ŠT. ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR	2	2	2	4	4
	ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	12	12	12	12	12

Priloga 5: Bilanca stanja za podjetje Y, d. o. o. za obdobje 01.01. do 31.12. v letih 2004, 2005, 2006, 2007 in 2008

	Kategorija/obdobje	2004	2005	2006	2007	2008
	SREDSTVA (A+B+C)	129.228	219.418	276.784	370.130	495.706
A.	DOLGOROČNA SREDSTVA (I+II+III+IV)	16.746	62.575	81.429	95.147	68.248
I	Neopredmetena dolgoročna sredstva	0	0	0	0	2.871
II	Opredmetena osnovna sredstva	16.746	45.325	64.398	78.105	65.377
III	Dolgoročne finančne naložbe	0	17.250	17.031	17.043	0
IV	Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0	0
B	KRATKOROČNA SREDSTVA (I+II+III+IV)	112.482	156.842	195.355	274.982	427.458
I	Zaloge	41.582	72.500	96.065	146.630	179.102
II	Kratkoročne poslovne terjatve	69.849	77.781	98.968	120.061	216.863
III	Kratkoročne finančne naložbe	0	6.337	0	0	23.623
IV	Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	1.051	224	321	8.311	7.870
C	AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0	0
	Zabilančna sredstva	0	0	0	0	20.464
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	129.228	219.418	276.784	370.130	495.706
A	KAPITAL (I+II+III+IV+V+VI)	23.890	37.813	60.882	82.604	110.282
I	Vpoklicani kapital	9.155	8.906	36.633	42.191	42.180
II	Kapitalske rezerve	0	0	0		
III	Rezerve iz dobička		0		0	
IV	Preneseni čisti dobiček/izguba	8.321	14.335		18.729	52.892
V	Čisti dobiček/izguba poslovnega leta	6.414	14.572	23.529	21.684	15.210
VI	Prevrednotovalni popravki kapitala	0	0	0	0	0
X.	KAPITAL MANJŠINSKIH LASTNIKOV	0	0	0	0	0
B	REZERVACIJE	0	0	0	0	0
C	FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI (I+II)	105.338	181.604	215.902	287.525	385.424
I	Dolgoročne obveznosti	13.866	14.115	30.862	21.183	7.336
1	Dolgoročne finančne obveznosti do bank in druge finančne obveznosti	0	0	0	0	7.336
2	Dolgoročne poslovne obveznosti	13.866	14.115	30.862	21.183	0
II	Kratkoročne obveznosti	91.472	167.489	185.040	266.342	378.088
1	Kratkoročne finančne obveznosti do bank in druge finančne obveznosti	0	0	0	0	120.071
2	Kratkoročne poslovne obveznosti	91.472	167.489	185.040	266.342	258.037
D	PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0	0
	Zabilančne obveznosti	0	0	0	0	0