

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

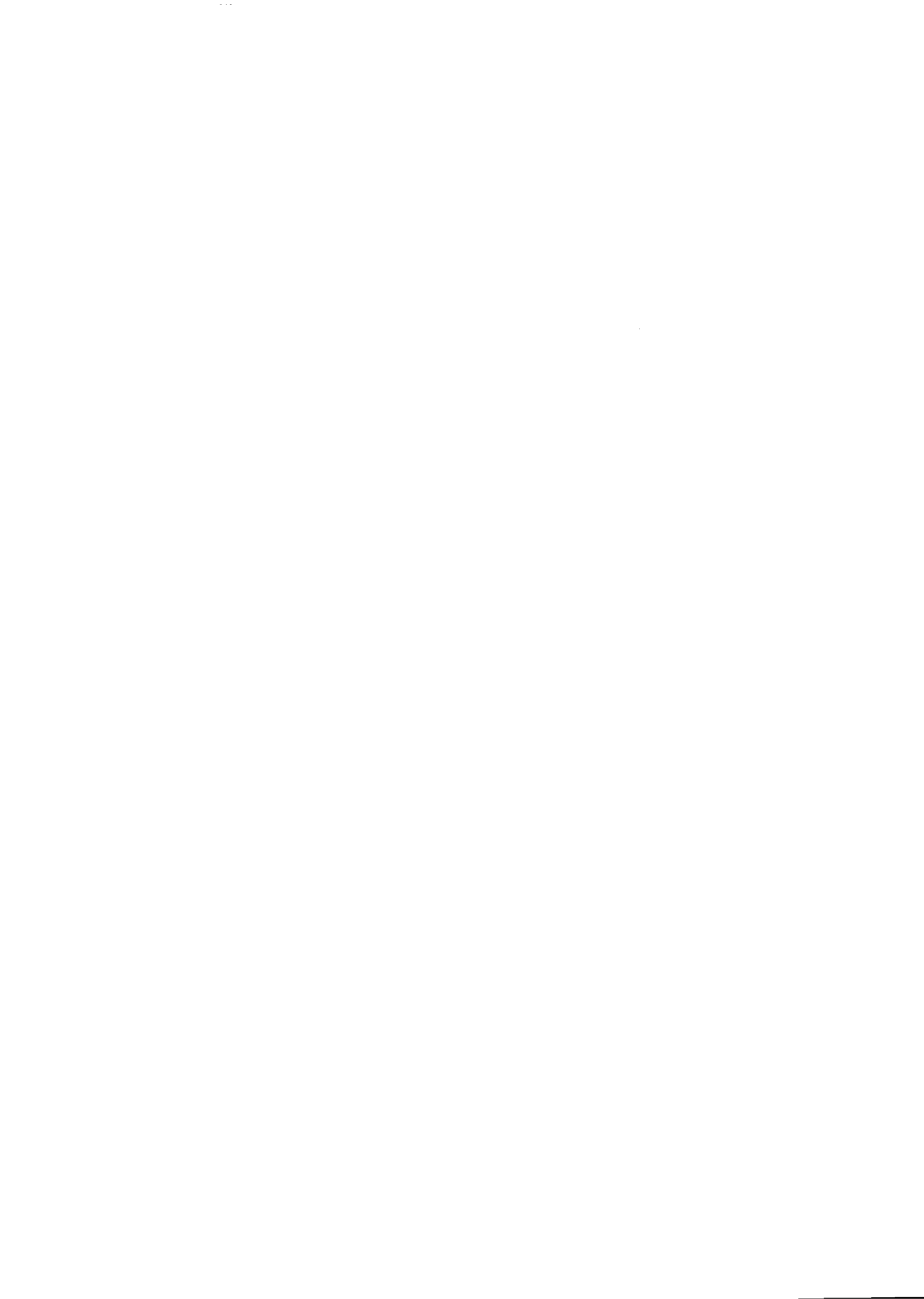
Diplomska naloga

ANALIZA USPEŠNOSTI IN UČINKOVITOSTI
POSLOVANJA PODJETJA

Tanja Kalan

Koper, 2007

Mentor: izr. prof. dr. Franko Milost



POVZETEK

Diplomska naloga analizira učinkovitost in uspešnost poslovanja podjetja Klas Metal, d. o. o. V prvem delu so predstavljena teoretska izhodišča analize poslovanja kot ekonomske vede. V tem delu so pojasnjeni vsi bistveni elementi analize poslovanja; namen analize, bistvo analize, metode analize in cilj analize poslovanja. V drugem, praktičnem delu sledi analiza poslovanja podjetja Klas Metal, d. o. o. za leta 2004, 2005 in 2006 na podlagi izkaza poslovnega izida in bilance stanja za ta leta. Najprej je opravljena analiza in struktura poslovnega uspeha. Sledi izračun osnovnih kazalcev učinkovitosti in uspešnosti poslovanja; produktivnost, ekonomičnost in donosnost. Praktični del se zaključuje z analizo obsega in strukture sredstev ter obveznosti do virov sredstev, na podlagi katerih je narejen izračun kazalcev plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti podjetja, ki dodatno pojasnjujejo učinkovitost in uspešnost. Naloga se zaključi s končnimi ugotovitvami in predlogi za izboljšave.

Ključne besede: analiza poslovanja, poslovni uspeh, dobiček, produktivnost, ekonomičnost, donosnost, plačilna sposobnost, finančna stabilnost

ABSTRACT

My degree deals with analysis of efficiency and of successfulness of business of company Klas Metal.. In first part are introduced theoretical starting points of analysis of business as economic knowingly. All essential elements of analysis of business are explained in this part; intention on analysis, core of analysis, procedures of analysis and goal of analysis of business. In other practical part goes by analysis of business of company Klas Metal for years 2004, 2005 and 2006 based on statement of business outcome and balance sheet for this year. First is done analysis and structure of business success. Than follow calculation of basic pointers efficiency and successfulness of business: productivity, economy and profitability. Practical part finishes with analysis of range and structures of means and obligations to sources of means, based on which is made calculation of pointers of solvency and financial stabilities of company, that they are explaining efficiency and successfulness additionally. Task concludes with final findings and proposals for improvements.

Key words: analysis of business, business success, profit, productivity, economy, profitability, solvency, financial stability

UDK: 658.14/.17(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
2	Pojem analize poslovanja	3
2.1	Namen analize poslovanja	4
2.2	Proces spoznavanja in cilj	6
2.3	Splošna metoda analize poslovanja.....	6
2.4	Vrste analize poslovanja.....	9
2.5	Viri podatkov za analizo poslovanja	10
2.6	Obseg in kakovost podatkov	12
3	Predstavitev podjetja Klas Metal, d. o. o.	15
4	Analiza poslovnega uspeha	17
4.1	Temeljni pojmi	17
4.2	Poslovni uspeh podjetja Klas Metal, d. o. o.....	20
4.3	Analiza strukture poslovnega uspeha.....	21
4.4	Analiza učinkovitosti in uspešnosti poslovanja	22
4.4.1	Analiza učinkovitosti (produktivnost dela)	24
4.4.2	Analiza uspešnosti poslovanja.....	27
5	Analiza stanja investiranja in financiranja	33
5.1	Analiza obsega in strukture sredstev.....	33
5.2	Analiza obsega in strukture obveznosti do virov sredstev	36
5.3	Analiza razmerij med strukturo obveznosti do virov sredstev in strukturo sredstev.....	38
5.3.1	Plačilna sposobnost.....	39
5.3.2	Finančna stabilnost	40
6	Sklep	43
	Literatura	45
	Viri	45

SLIKE

Slika 2.1	Trije vidiki določanja namena analize poslovanja:	5
Slika 2.2	Primerjava faz splošnega spoznavnega procesa in splošne metode analize poslovanja.....	7
Slika 2.5	Klasifikacije vrst analize poslovanja:	9

TABELE

Tabela 4.1	Uspešnost poslovanja družbe Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006 (v 000 SIT)	20
Tabela 4.2	Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnega uspeha podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006.....	21
Tabela 4.3	Produktivnost dela v podjetju Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006 v (000 SIT)	26
Tabela 4.4	Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006 (v 000 SIT)	28
Tabela 4.5	Izračun donosnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006	31
Tabela 5.1	Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006	34
Tabela 5.2	Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev za podjetje Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2005	36
Tabela 5.3	Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006.....	38
Tabela 5.4	Plačilna sposobnost podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006.....	40
Tabela 5.5	Finančna stabilnost podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006	41

1 UVOD

V podjetjih se stalno sprašujemo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja (Pučko 1998, 3). Iskanje odgovorov na ta vprašanja je predmet vrste znanstvenih disciplin. Na ravni podjetja se je v začetku 20. stoletja razvila ekonomika podjetja in kmalu za tem še analiza poslovanja kot samostojna veda. Če ekonomika ustvarja predvsem pogled in razumevanje, razlaga stvarnost, analiza poslovanja razvija predvsem prakso, jo izboljšuje.

Namen diplomske naloge je predstaviti teoretična izhodišča analize poslovanja in kasneje na konkretnem primeru analizirati učinkovitost in uspešnost poslovanja podjetja Klas Metal, d. o. o. za leta 2004, 2005 in 2006 na podlagi spremljanja in ocenjevanja poslovanja, ki je ena izmed delnih metod analize poslovanja. Kasneje želimo na podlagi teh podatkov podati še priporočila in predloge ukrepov za prihodnje poslovanje podjetja.

Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja bom ocenjevala na osnovi podatkov iz bilanc stanj in izkazov poslovnega izida za leta 2004, 2005 in 2006. Ker analiza temelji na časovni primerjavi in je pri analiziranju treba izločiti vpliv inflacije v proučevanem obdobju, bom vse vrednostno izražene podatke iz let 2004 in 2005 izrazila v stalnih cenah 2006 z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki je uradni indikator stopnje inflacije v Republiki Slovenije. Podatke iz bilanc stanja bom preračunala na raven cen v letu 2006 z indeksi december 2006/december 2005 in december 2005/december 2004, podatke iz izkaza uspeha pa z indeksi povprečne rasti cen življenjskih potrebščin, torej z indeksi januar–december 2006/januar–december 2005 in januar–december 2005/januar–december 2004. Po podatkih Statističnega urada RS so navedeni indeksi znašali (SURS b. l.):

$$I_{\text{dec06/dec05}} = 102,8,$$

$$I_{\text{dec05/dec04}} = 102,3,$$

$$I_{\text{jan-dec06/jan-dec05}} = 102,5,$$

$$I_{\text{jan-dec05/jan-dec04}} = 102,5.$$

Za uvodom je v drugem poglavju diplomske naloge predstavljena analiza poslovanja kot znanstvena veda, vrste analiz poslovanja, njene metode, namen in cilji. Nato v tretjem poglavju sledi kratek opis podjetja Klas Metal, d. o. o. V četrtem poglavju sledi analiza poslovnega uspeha, kjer so predstavljene ekonomske kategorije, potrebne za analizo, in nato še analiza strukture poslovnega uspeha. Sledita analizi učinkovitosti in uspešnosti poslovanja podjetja s pomočjo kazalcev produktivnosti, ekonomičnosti in donosnosti poslovanja. Pri analizi stanja investiranja in financiranja, v petem poglavju, sta predstavljena obseg in struktura sredstev ter obseg in struktura obveznosti do virov sredstev, ki služijo kot izhodišče za izračun nekaterih količnikov, ki

Uvod

dopolnjujejo sliko podjetja in bi brez njih lahko hitro prišli do napačne predstave o položaju podjetja. Na podlagi količnikov sem ugotavljala plačilno sposobnost in finančno stabilnost podjetja.

Diplomska naloga se zaključi s šestim poglavjem, v katerem podajam sklepne ugotovitve in priporočila za podjetje.

2 POJEM ANALIZE POSLOVANJA

Človek že od nekdaj gospodari. Skozi zgodovino je gospodarjenje spreminjalo obliko, a bistvo samo se je ohranilo. Ves čas človeka je bilo premalo dobrin za zadovoljevanje potreb, zato je bil človek s svojo zavestno dejavnostjo prisiljen zmanjševati omejenost dobrin za preživetje. Gospodarjenje torej pomeni zavestno dejavnost človeka, s katero zmanjšujemo redkost dobrin, s katerimi je mogoče zadovoljevati potrebe ljudi (Pučko in Rozman 2000, 2). Temeljni problem je nenehno naraščanje potreb zaradi naraščanja prebivalstva kot tudi zaradi večanja raznolikosti potreb, ki jih je treba zadovoljiti. To lahko zagotovimo le s sredstvi (viri), s pomočjo katerih produciramo najrazličnejše dobrine. Osnovni ekonomski problem sodobnega človeka izhaja iz redkosti sredstev in dobrin, ki je potemtakem redka, imenujemo ekonomska dobrina (Rebernik 1994, 14). To nenehno sili v izbiro med alternativami. Ko eno alternativo izberemo, hkrati zavrnemo vsako drugo, kajti proizvodne vire uporabljamo za izkoriščanje izbrane alternative. Ob tem izhajamo iz podmene, da gre za ekonomsko racionalno obnašanje homini economicusov (Pučko in Rozman 2000, 2). Vendar pa ni vedno tako; poleg ekonomske racionalnosti določajo vedenja ljudi še druga merila. Zato poslovni procesi ne morejo biti v celoti enoznačno določeni z ekonomskimi merili. V teh procesih nikoli ne gre le za absolutno ekonomsko racionalnost. Nujno se uveljavlja le relativna oblika te racionalnosti (Pučko in Rozman 2000, 2) in v tem je tudi glavni razlog, zakaj vedno obstaja možnost za izboljšanje ekonomske uspešnosti poslovanja različnih organizacij. Prisotna je stalna potreba po izboljševanju poslovanja zaradi vrste razlogov, ki so povezani s temi osnovnimi značilnostmi, še posebej živa je v osnovnih gospodarskih celicah, v podjetjih.

Podjetje kot tipična gospodarska celica se pojavi v družbi z razvito blagovno proizvodnjo (Žnidaršič Kranjc 1995, 23). V svoji osnovi je gospodarska tvorba, zato se mora ravnati predvsem po ekonomskih motivih (Pučko 1996, 1), in dobiček njen temeljni cilj (Pučko in Rozman 2000, 15). Čeprav gospodari tudi posameznik, se glavni procesi gospodarjenja v sodobnih družbah odvijajo v organizacijah. Posamezniki ne bi dosegali najboljših ekonomskih učinkov, če bi delovali ločeno. Zato prihaja do združevanja v okviru podjetij, v kateri njihova organizacija zagotavlja, da najbolj uspešno uporabljajo človeške delovne sposobnosti in proizvodna sredstva za pridobivanje ekonomskih dobrin v družbi. Reči je moč, da je podjetje optimalna gospodarska oblika za opravljanje določenih gospodarskih nalog v okviru družbene reprodukcije (Pučko in Rozman 2000, 16).

Vendar mora biti podjetje stalno gibljiva in prilagodljiva celota, če naj obdrži značilnosti optimalne gospodarske celice. Prav zaradi nenehno spreminjajočih se razmer, vedno novih potreb in napredka, je podjetje prisiljeno ozirati se vedno znova na svoje poslovanje in ga vrednostno določati. Dobiček, sicer pogosto glavni igralec, ne

more sam po sebi postaviti popolne slike poslovanja. Razvoj analize poslovanja bi lahko pripisali potrebi po razsvetljevanju poslovanja, v spoznavanju soodvisnosti in razmerij v procesu poslovanja organizacije, kar naj bi omogočalo razčlenjevati celoto na dele in uvrščanje teh delov v medsebojne zveze. Po Lipovcu je analiza poslovanja proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja kot priprava na odločanje v podjetju ali njegovih organizacijskih enotah o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Pučko 1998, 8). Analiza poslovanja je proces sistematičnega spoznavanja konkretnega poslovanja podjetja z ekonomsko-organizacijskim namenom (Lipovec 1983, 9). Vendar to pojmovanje ne pomeni le ocenjevanja in spoznavanja poslovanja, pomeni tudi miselno oblikovanje rešitev problemov poslovanja, načrtovanja.

Analizo poslovanja torej lahko označimo s tremi glavnimi sestavinami:

- z namenom,
- s procesom spoznavanja in
- z objektom (predmetom).

2.1 Namen analize poslovanja

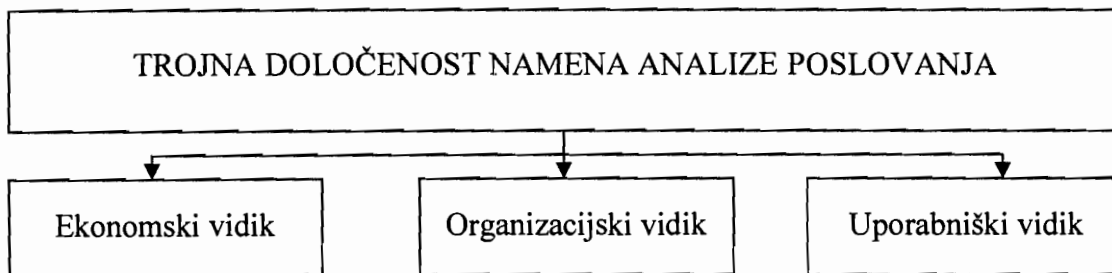
Poudariti velja, da je namen nekaj, kar je izven procesa spoznavanja. Namen analize poslovanja je po temeljni definiciji zunaj procesa analiziranja, torej zunaj spoznavnega procesa (Lipovec 1983, 16). Kajti, če namen ni zunaj spoznavnega procesa, bi bilo nemogoče vedeti, kdaj proces analize zaustaviti. Vsako nadaljevanje analize nam namreč ponudi novo spoznanje, proces analize bi postajal neskončen, analiza bi se potemtakem prelevila v analizo zaradi analize (Pučko 2005, 6).

Namen analize je lahko samo praktična gospodarska dejavnost subjekta gospodarjenja, ki omogoči storiti take ukrepe v gospodarjenju, da bi dosegal čim večjo uspešnost (Lipovec 1983, 17).

V trenutku, ko postavimo namen zunaj spoznavnega procesa, trdimo, da ga določajo praktične dejavnosti gospodarjenja v podjetju, ki so vedno večstransko pogojene. Namen analize poslovanja ima tri vidike, torej ekonomski, organizacijski in uporabniški vidik.

Sledi slika 2.1, ki prikazuje tri vidike za določitev namena analize poslovanja.

Slika 2.1 Trije vidiki določanja namena analize poslovanja:



Vir: Pučko 2005, 7.

Ekonomska določenost namena analize izvira iz določil procesa gospodarjenja kot smotrnega procesa, usmerjenega v določen cilj (Lipovec 1983, 16). Kot smo že povedali, je poslanstvo analize predvsem v izboljševanju uspešnosti gospodarjenja v družbeno-ekonomskem sistemu. V gospodarstvu, v katerem se vse izraža v denarju, imajo vsi elementi in rezultat svojo vrednostno obliko v določenih, čisto kvantitativnih razmerjih. Elementi proizvodnje (delo, predmeti dela in delovna sredstva) so pripomoček za doseganje družbeno določenega cilja. Prav od razmerja med rezultatom in porabljenimi sredstvi za doseganje rezultata je odvisna stopnja uspešnosti gospodarjenja, ki stremi k maksimizaciji doseganja cilja in naprej v doseganje uspešnosti tudi na dolgi rok.

Ker med procesom analiziranja in ekonomsko določenostjo namena ni neposredne povezave, imamo tudi organizacijsko določenost namena.

Organizacijski proces skrbi za (Pučko 2005, 8):

- ustvarjanje miselne slike celotnega gospodarskega procesa na osnovi oblikovanja določenih ciljev,
- odločitve o izvedbi zamišljenega gospodarskega procesa,
- analiziranje izvajanja navedenega procesa,
- načrtovanje popravkov, če v izvajanju prihaja do odklonov od zamišljenega, ter za uresničevanje teh popravkov.

Organizacijska določenost namena analize poslovanja vedno znova postavlja zahtevo po vzpostavljanju smotrnih procesov odločanja v podjetju, ki jih brez analize ni mogoče zagotoviti. Lipovec pravi: po organizacijski določenosti je namen analize poslovanja omogočiti smotno odločanje v podjetju. Vsebino tega pa pojasnjuje ekonomska določenost namena analize, ki naj zagotovi, da bo cilj gospodarjenja dosežen (Lipovec 1983, 21).

Uporabniška določenost namena analize poslovanja izhaja iz ugotovitve, da je analiza vedno namenjena kakemu uporabniku in jo je treba opraviti v njegov prid (Lipovec 1983, 21). Uporabnik je lahko tudi določeno delovno mesto, določen organ ali

upravljavci. Poznamo tudi zunanje uporabnike analiz, med katerimi se pogosto pojavljajo dobavitelji ali kupci, upniki in tudi sindikati, gospodarske zbornice, državna uprava idr. Opraviti imamo z zunanjimi in notranjimi uporabniki analiz poslovanja, tako nastajajo notranje in zunanje analize, ki so zaradi dostopnosti podatkov precej različne, različna je seveda tudi naravnost analiz poslovanja glede na različne interese uporabnikov.

2.2 Proces spoznavanja in cilj

Proces spoznavanja je proces, s katerim ali v katerem spoznavamo konkretno poslovanje konkretnega podjetja, na podlagi katere bi uporabnik lahko sprejel ustrezne odločitve za izboljšanje poslovanja. Spoznavni proces je v analizi poslovanja tako po svojem predmetu kot tudi po svojem namenu zelo konkreten. Z določenimi spoznavnimi postopki, ki niso odvisni od predmeta in namena analize, temveč so samo splošne oblike, izvedenimi v določenem zaporedju, se približujemo cilju, ki ga spoznavni proces bolj ali manj vedno doseže. Te splošne oblike, v katerih poteka človekovo spoznavanje in mišljenje nasploh, pa je področje logike, na katero se moramo nujno opreti pri procesu spoznavanja, vendar je prav zaradi spoznavnega cilja mnogo natančneje definirana.

Spoznavni cilj je vedno vezan na predmet analize in na ta način sta natančneje določena tudi predmet analize in njena smiselnost. Konkretno je torej spoznavni cilj procesa poznati različne možne učinke predmeta na ustrezno opredeljeno uspešnost poslovanja, in sicer tako v kvalitativnem kot v kvantitativnem pogledu, in spoznati različne možnosti ali različne možne poti za izboljšanje uspešnosti v predmetu analize (Lipovec 1983, 27).

Na podlagi doslej povedanega lahko zato trdimo, da je orisan in opredeljen proces spoznavanja pravzaprav tudi splošna metoda analize poslovanja (Pučko 1998, 14). S tako obliko tako lahko ovržemo bojazen, da se nam izgubi splošni spoznavni cilj in ne vemo, do kod izvajati spoznavni proces.

2.3 Splošna metoda analize poslovanja

Splošna metoda analize poslovanja, ki je hkrati tudi spoznavni proces, je analitikovo glavno orodje, potrebno za analizo poslovanja. Uporablja ga v povezavi s predmetom analiziranja, konkretno poslovanje podjetja. Poslovanje se kaže kot splet pojavov, ki jih je moč povezati s poslovnimi dogodki, stanji in rezultati. Vse te pojave izražajo razni podatki. Pri tem pa predpostavljamo:

- da gre pri poslovanju za med seboj povezane pojave,
- da ima analiza poslovanja nek cilj, ki ga je mogoče kvantificirati in njegovo doseganje izmeriti,

- obstoj različnih možnosti delovanja podjetja.

V nasprotnem primeru analiza poslovanja ne bi imela smisla. Pravzaprav bi jo bilo nemogoče izpeljati.

Splošno metodo spoznavanja, ki jo logika razčlenjuje v tri faze, je treba za analizo poslovanja prilagoditi raznim posebnostim, vendar pa se njihovo splošno bistvo ne izgublja. Slika 2.2 prikazuje faze spoznavnega procesa in metode analize poslovanja.

Slika 2.2 Primerjava faz splošnega spoznavnega procesa in splošne metode analize poslovanja

Faze spoznavnega procesa po logiki	Faze splošne metode analize poslovanja
1. ugotavljanje dejstev	1. opazovanje dejstev
2. postavljanje hipotez	2. opredeljevanje problemov
3. preizkušanje hipotez	3. postavljanje hipotez
	4. logično preizkušanje hipotez
	5. praktično preizkušanje modela

Vir: Pučko 1998, 17.

Opazovanje dejstev z njihovo oceno je faza v procesu analiziranja poslovanja podjetja, ki je najobsežnejši in najzamudnejši del analize poslovanja (Pučko 2005, 17). Pri tem velja omeniti, da je proces zaznavanja odvisen od našega predhodnega znanja. Nemogoče je namreč odkrivati dejstva brez ustrezne predhodne podlage. Opazovanje v analizi poslovanja pomeni tudi merjenje količinskih vidikov, za kar potrebujemo merski aparat in tehniko merjenja, kar nas potem privede do točke, ko moramo opažena dejstva primerjati z nekimi predhodnimi dejstvi. Ugotovljena razlika in z njo povezana težava nam potem pokaže problem oziroma problemski položaj, ki ga v nadaljevanju procesa skušamo razrešiti. Razlika je lahko negativna ali pozitivna, nepomembna ali kritična. Odvisno je od našega predhodnega znanja in širine našega opazovanja, zato je priporočljivo imeti več izhodišč in proces opazovanja izvesti na določenih načelih, brez katerih težko zagotovimo objektivno sliko. Pri opazovanju moramo zato zagotoviti natančnost, zadostno obširnost, pozornost v podrobnostih, opazovanje v več smereh ter sistematičnost in celovitost. Ni težko opaziti dejstva, kako kompleksna je celotna zadeva, kar sili analitika k razvijanju sistemov za opazovanje, iz katerih so se razvili razni kazalniki za sistematično in celovito opazovanje, npr. DuPontov sistem povezanih kazalnikov.

Problemska situacija je še zelo nejasna težava, odkrita v poslovanju z opazovanjem. Je samo razlika med dejstvi v stvarnem poslovanju in istimi dejstvi v našem predhodnem znanju, ki je ocenjen glede na namen analize, vendar pa samo na splošno (Lipovec 1983, 47). Poiskati je treba probleme, ki resnično vplivajo na poslovanje. To naredimo z razčlenjevanjem, čiščenjem in povezovanjem nastalih razlik v dele celot ali

celoto. Tako dobimo verige povezav med vzroki in posledicami, iz katerih lahko potem izluščimo prave poslovne probleme, kristalizirajo se pravi problemski položaji. Zadnji korak pri opredelitvi problemov je najti temeljni problem, ki ga razmejimo od sorodnih spoznanj ter ga povežemo s teoretičnimi izhodišči. S tem postavimo diagnozo problemskega položaja. Opredelitvi problema, vključno s fazo opazovanja dejstev, mnogi avtorji pravijo kar diagnosticiranje poslovanja (Pučko 2005, 19). Pravo diagnoza in opredelitev problema bistveno olajša razrešitev problema. Kako ozdraviti bolnika, ki mu postavimo napačno diagnozo? Z opredelitvijo problema smo postavili vodilo za ves nadaljnji potek analize (Lipovec 1983, 51).

Hipoteza je vsaka možna razlaga problema, ki temelji na spletu dejstev. Hipoteza je verjetna razlaga, kako je problem mogoče razrešiti (Pučko 1998, 22). V tej fazi analize poslovanja poiščemo čim več možnih, a samo poskusnih rešitev. Važno je, da izberemo tudi take, ki na prvi pogled mogoče niso najbolj ustrezne. Tako se izognemo lastnim predsodkom, s katerimi smo vstopili v analizo. Z razvijanjem in iskanjem poskusnih rešitev postavljamo hipoteze, ki izpopolnjujejo naše znanje in vrzeli v njem. Hipoteza kot poskusna rešitev problema vzpostavi med znanimi pojavi tudi zvezo, ki nam še ni bila znana in nakaže neko vnaprej zamišljeno akcijo v podjetju. Te je treba potem logično preizkusiti.

Z logičnim preizkusom hipotez določimo ustreznost postavljene hipoteze. Z deduktivnim razmišljanjem izvedemo praktične posledice in zahteve, ki jih postavlja poslovanje. Te lahko nato preizkusimo z dodatnim opazovanjem, v katerem zberemo ustrezne podatke o resničnih spremembah v poslovanju pod pogoji, ki jih določa hipoteza. Bolj ko se rezultati, dobljeni z opazovanjem, ujemajo s pričakovanji na podlagi hipoteze, bolj je hipoteza pravilna. Hipoteza, za katero nam daje največjo podporo logično sklepanje, pa tudi dodatno pridobljeni podatki, imenujemo model, ki pomeni splošno rešitev problema (Pučko 2005, 21). Da dobljeno splošno rešitev problema kasneje lahko uporabimo za izboljšanje poslovanja, mora imeti nekatere značilnosti – biti mora ponovljiv, učinkovit in ploden. To pomeni, da model lahko uporabljamo večkrat in na enak način, da razrešuje probleme in da nam ponuja nove rešitve in nova tolmačenja problema.

Naloga zadnje faze je ugotoviti, ali je model veljaven. Ali zares povzroči take spremembe v poslovanju, da je problem razrešen. Veljavnost modela lahko potrjuje samo praksa. To lahko dosežemo bodisi z eksperimentom bodisi z modelom, ki predvideva prihodnje situacije, ki se potem uresničijo ali tudi ne.

Z eksperimentom v majhnem delu podjetja ustvarimo razmere, kot jih zahteva model, in opazujemo posledice. Vendar ima eksperiment majhno uporabno vrednost, kajti v primeru napačnih rešitev problema bi bile izgube gospodarskih virov nedopustno velike.

Uporaba drugega modela, ki nas vodi v predvidevanje prihodnjih rezultatov in stanj podjetja, ter modela za ugotavljanje doseganja predvidenih rezultatov je mnogo bolj uporabna in praktična. Lahko rečemo, da ne gre zgolj za predvidevanja in nadziranje, pač pa za pravo planiranje in nadziranje. Zato fazi postavljanja hipotez in preizkušanja rečemo tudi proces oziroma faza načrtovanja.

2.4 Vrste analize poslovanja

Vrste analize poslovanja je moč razvrščati po različnih merilih. Tako dobimo različne klasifikacije vrst analize poslovanja (Pučko 1998, 30). Slika 2.3 prikazuje klasifikacijo vrst analize poslovanja.

Slika 2.3 Klasifikacije vrst analize poslovanja:

Klasifikacija glede na merilo:	Vrste analize poslovanja
I. ekonomska določenost namena poslovanja	1. analiza poslovanja gospodarske dejavnosti 2. analiza poslovanja zdravstvene organizacije 3. analiza poslovanja šolske organizacije itd.
II. organizacijska določenost namena poslovanja	1. celovita analiza poslovanja 2. posebna analiza poslovanja
III. uporabniška določenost namena poslovanja	1. notranje analize poslovanja 2. zunanje analize poslovanja
IV. sestavine splošnega modela analize poslovanja	1. celotna analiza poslovanja 2. delne analize: - spremljanje in ocenjevanje poslovanja - diagnosticiranje poslovanja - razreševanje problemov oz. planiranja
V. pogostost izdelovanja analiz	1. stalne analize poslovanja 2. občasne analize poslovanja
VI. preteklost oz. prihodnost	1. naknadna ekonomska analiza poslovanja 2. predhodna ekonomska kontrola poslovanja
VII. vrsta gospodarske dejavnosti	1. analiza poslovanja industrijskega podjetja 2. analiza poslovanja kmetijske organizacije 3. analiza poslovanja gradbene organizacije itd.
VII. vrsta pravne osebe	1. analiza poslovanja gospodarske družbe 2. analiza poslovanja zadruga 3. analiza poslovanja obratovalnice itd.
IX. dolžina zajetega časovnega obdobja	1. kratkoročne analiza poslovanja 2. dolgoročne analize poslovanja

Vir: Pučko 2005, 26.

Analiza poslovanja je kompleksen in celovit proces, zato se je analize treba lotiti sistematično. Že po namenu analize pridemo do nekaj razvrstitev, prav tako po sestavinah splošnega modela. Vendar kaže opozoriti predvsem na merila, ki izhajajo iz posebnosti posameznih gospodarskih dejavnosti in iz posebnosti raznih skupin pravnih oseb.

Pri ekonomski določenosti namena analize govorimo o analizah poslovanja združb v različnih sferah družbene dejavnosti. Združbe v gospodarstvu zasledujejo drugačne cilje kot združbe v zdravstvu, kulturi, šolstvu in drugih dejavnostih. Vsaka ima svoje posebnosti in vendar še vedno temelji na splošni metodi analize poslovanja.

Na zasnovo analize lahko vplivajo tudi različni družbeno-ekonomski sistemi. Kapitalistični sistem ima svoje posebnosti, prav tako socialistični. Ekonomska določenost namena analize bo drugačna, uporabniška določenost specifična.

Splošni model analize poslovanja lahko zavzema celoto spoznavnega procesa, vendar so pogostejše te, ki zavzemajo le del procesa. Delna analiza je spremljanje in ocenjevanje poslovanja, ki je v svojem bistvu zgolj opazovanje spoznavnega procesa. Delna analiza lahko temelji zgolj na ocenjevanju in diagnosticiranju poslovanja, kar nas pripelje do opredelitve problemov. Seveda se delna analiza pogosto osredotoči na razreševanje problemov in načrtovanje poslovanja, v okviru katere določimo hipoteze za rešitev problemov.

Omeniti velja tudi razlike v gospodarskih dejavnostih in raznih oblikah pravnih oseb. Vsaka ima svoje posebnosti, kar vpliva tudi na analizo. Poslovanje industrijskega podjetja je povsem nekaj drugega kot poslovanje kmetijske organizacije, kakor tudi poslovanje delniške družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo.

2.5 Viri podatkov za analizo poslovanja

V analizi poslovanja ne analiziramo neposredno poslovanja podjetja, temveč samo podatke, ki bolj ali manj značilno odsevajo poslovanje podjetja (Lipovec 1983, 126).

Uspeh in izvedba analize poslovanja sta torej v marsičem odvisna prav od razpoložljivosti in kakovosti podatkov. Lahko trdimo, da se analiza poslovanja začne s pridobivanjem podatkov. Pridobivanje podatkov, najbolj primarnih in neobdelanih, poteka na podlagi neposrednega opazovanja poslovanja podjetja in, kot vemo, se analiza začne z opazovanjem. Vendar sta pridobivanje in obdelava primarnih podatkov tako obsežno področje dela v podjetju, da je organizacijsko ločeno v posebne organizacijske enote, v teoriji pa jih obravnavajo samostojne vede.

Analitik se pri analizi poslovanja opira na naslednje vire oziroma evidence podatkov:

- knjigovodska evidenca,
- specialne operativne evidence,
- opredeljeni standardi, programi in plani,
- podatki, dobljeni s specialnim pridobivanjem,
- eksterni podatki.

Knjigovodstvo poslovnega sistema se ukvarja s spremljanjem uresničevanja dejavnosti poslovnega sistema, torej spremljanje finančne, nabavne, proizvodjalne in

prodajne dejavnosti poslovnega sistema skozi spremembe in stanja gospodarskih kategorij, ki izhajajo iz poslovnih odločitev (Melavc in Milost 2003, 26).

Knjigovodske informacije o uresničevanju sprememb in stanj gospodarskih kategorij poslovnega sistema zagotavljajo spoznanja o uresničevanju ciljev in zato ustrezno podlago popravljalnim poslovnim odločitvam, torej tistim, ki spreminjajo način uresničevanja začetnih poslovnih odločitev ali spreminjajo začetno poslovno odločitev sploh (Melavc in Milost 2003, 27).

Knjigovodstvo je model sistemizacije in klasifikacije podatkov o poslovanju, v katerem se ti združujejo in povezujejo tako, da odsevajo različne strani reprodukcijskega procesa v podjetju kot tudi njegovo celoto (Lipovec 1983, 128).

Knjigovodska evidenca zato ponuja bogastvo podatkov o raznih vidikih poslovanja podjetja in prav kakovost knjigovodske evidence nemalokrat odločilno vpliva na možnosti analitika. Stopnja razčlenitve knjigovodske evidence, frekvenca in hitrost knjigovodskih obdelav podatkov, stopnja strokovnosti so resne danosti, iz katerih mora izhajati analitik pri svojem delu, zato se je prisiljen zanimati za knjigovodstvo in poskuša nanj hkrati tudi vplivati. Vendar samo knjigovodski podatki niso dovolj.

Naslednji pomemben vir podatkov so specialne operativne evidence. Včasih so povezane s knjigovodstvom, a samo formalno, največkrat pa jih v knjigovodstvu ne zbirajo in so od knjigovodstva neodvisne, ker so zanj nezanimive. Sem spadajo kadrovske evidence, razne tržne in prodajne evidence, proizvodno operativne evidence, evidence o pogojih financiranja in mnoge druge. Podatki o odsotnosti z dela, o delavcih v izobraževanju, o prejetih naročilih, o izmetu v proizvodnji ... so nedvomno zelo koristni za analizo poslovanja, čeprav večinoma niso pridobljeni za ta namen.

Pri analizi ne moremo mimo osnov. Merjenja so v svojem bistvu vedno primerjanje z nekimi osnovami. Nikakor ne moremo izpustiti vira podatkov, brez katerega si analizo težko zamislimo. To so opredeljeni standardi, norme, normativi, sestavnice, spiski potrebnih strojnih in delovnih operacij, operativni in drugi načrti, predračuni in programi kot primerjalne osnove.

Dodatna posebna oziroma specialna zbiranja je treba izvesti, če analitik oceni, da za svojo analizo o poslovanju podjetja nima dovolj podatkov. To so določena snemanja dogajanja ali stanja, razne vrste porabe ali doseganja učinkov. Analitik se lahko loti snemanja metod opravljanja dela, izrabe delovnega časa, ugotavljanja stroškov po prodajnih poteh ... Glavna skrb analitika pri dodatnem zbiranju je odnos med stroški tega početja in koristnostjo za analizo, ki jo to dodatno delo prinese.

Vse pomembnejše mesto v analizi poslovanja dobivajo tudi eksterni podatki. Te podatke zbira in obdeluje nekdo, ki je zunaj podjetja. Gre za množico podatkov o drugih podjetjih, o odjemalcih, o dobaviteljih, financerjih, o splošnih pogojih gospodarjenja doma in v tujini, o tujih trgih, o izjemnih poslovnih dosežkih ... Danes so na voljo že izjemno bogate baze podatkov, s katerimi je moč operirati. Pri nas jih zbira Agencija za

plačilni promet, Urad za statistiko RS, Gospodarska zbornica Slovenije in tudi specializirana podjetja, katerih dejavnost je ustvarjanje baz podatkov o boniteti in drugih značilnostih poslovanja podjetij.

2.6 Obseg in kakovost podatkov

Pri vsaki analizi poslovanja se analitik srečuje z omejitvami v obliki nezadostnosti podatkov. Njegov prvi korak mora biti jasna presoja o podatkih, ki so na voljo in ki bi jih potreboval. Glavni načini za zagotavljanje zadostnega obsega podatkov so:

- podatki, ki jih nekdo zbira v podjetju,
- podatki, ki jih nekdo izven podjetja zbira in daje na voljo,
- podatki, ki jih zagotavlja dodatno zbiranje,
- podatki, ki so po predpostavki v korelaciji z ustreznimi,
- predpostavke o velikosti ali o kakovosti pojava.

Dodatno zbiranje podatkov je največkrat zamudno in drago. Lahko si pomagamo tudi s podatki o podobnih pojavih, ki so v neposredni zvezi s proučevanimi pojavi. Skrajna možnost je, da sami predpostavimo določene količine, vendar moramo natančno določiti omejitve in osnove naših predpostavk.

Samo zadosten obseg podatkov še ne zagotavlja uspeha analize. Ne je ustrezno količino, zagotoviti je treba tudi ustrezno kakovost podatkov. Kakovost podatkov je odvisna vsaj od petih skupin vplivov (Pučko 2005, 37):

- od načina zbiranja podatkov,
- od vestnosti in strokovnosti osebja, ki zbira in obdeluje podatke,
- od sprememb v gospodarskem sistemu in politiki,
- od sprememb v notranjih sistemih podjetja,
- od sprememb v gospodarski konjunkturi oziroma zaradi sezonskih vplivov.

Način evidentiranja močno vpliva na kakovost podatkov. Najbolj očitno se izraža pri knjigovodstvu. Ob premalo razčlenjenem kontnem planu se več poslovnih pojavov združi v en sam podatek, ki je zaradi tega manj homogen in manj uporaben za analizo poslovanja. Nadalje je pomembna tudi organiziranost, sistematičnost in urejenost knjiženja, ki v veliki meri lahko zagotovi točnost podatkov. Težave povzročajo tudi spremembe kontnih planov, ki vplivajo na primerljivost in vrednost podatkov, zato je zahtevana klasifikacija podatkov tudi za pretekla leta.

Tudi različna stopnja usposobljenosti in vestnosti posameznih oseb, ki obdelujejo in zbirajo podatke, je ena izmed posledic neustrezne kakovosti podatkov. Običajno je, da podatke zbira več ljudi in ti samostojno klasificirajo primarne podatke, kjer so napake največje in težko ugotovljive. Uvrščajo jih v napačne skupine in netočno izmerijo velikost. Napake imajo največje posledice pri zunanjih analizah, kjer analitik nima

možnosti vpogleda v način zbiranja podatkov in lahko le sumi na nepravilnosti, za razliko od analitikov, ki so zaposleni v podjetju, ki te napake lahko preverijo in tudi odpravijo.

Spremembe v gospodarskem sistemu in politiki vplivajo na pojave v poslovanju in na zbrane podatke o njem. Sprememba davčne osnove, spremembe davčnih olajšav, uvedba določenih subvencij, določanje prodajnih ali kakšnih drugih cen po državi, spremembe izhodiščnih plač v kolektivni pogodbi, financiranje plač novo zaposlenim določeno število mesecev po zavodu za zaposlovanje, spreminjanje računovodskih standardov ..., vse to vpliva na kakovost in analitik nima dovolj časa, da izloči vse vplive navedenih sprememb na podatke, zato pri njihovem pojasnjevanju nastajajo znatne težave. Če je vpliv sprememb na ključne podatke prevelik, je dolžan te vplive očistiti.

Spremembe v notranjih sistemih podjetij največkrat tako močno vplivajo na celo vrsto podatkov, da je praktično nemogoče opraviti ustrezno kakovostno analizo poslovanja. Težko je namreč določiti vpliv na velikost pojava, kar posledično izključi primerljivost med časovnimi podatki. Podobne težave se pojavljajo tudi pri priključitvah, integracijah in dezintegracijah podjetij.

Tudi konjunktorna gibanja in sezonske vplive je treba vnaprej upoštevati in izločiti ali vsaj oceniti njihov pomen za rezultate analize poslovanja. Gre za prirejanje podatkov na podlagi metodoloških pristopov, s katerimi poskrbimo, da se izničijo odstopanja skozi leto in se poslovni pojavni prikažejo uravnoteženo skozi vse leto.



3 PREDSTAVITEV PODJETJA KLAS METAL, D. O. O.

Podjetje Klas Metal, družba za proizvodnjo kovinskih izdelkov in trgovina, d. o. o., s skrajšano firmo Klas Metal, d. o. o., je družinsko podjetje z dolgoletno tradicijo. Začetki segajo v leto 1982/1983, ko je sedanji direktor Franci Kalan začel z dejavnostjo v popoldanskem času. V garaži lastne hiše je začel z enim strojem za prebijanje. Najprej je nekaj časa delal v prostem času, s povečanjem obsega dela pa je pustil takratno službo in se registriral kot samostojni podjetnik.

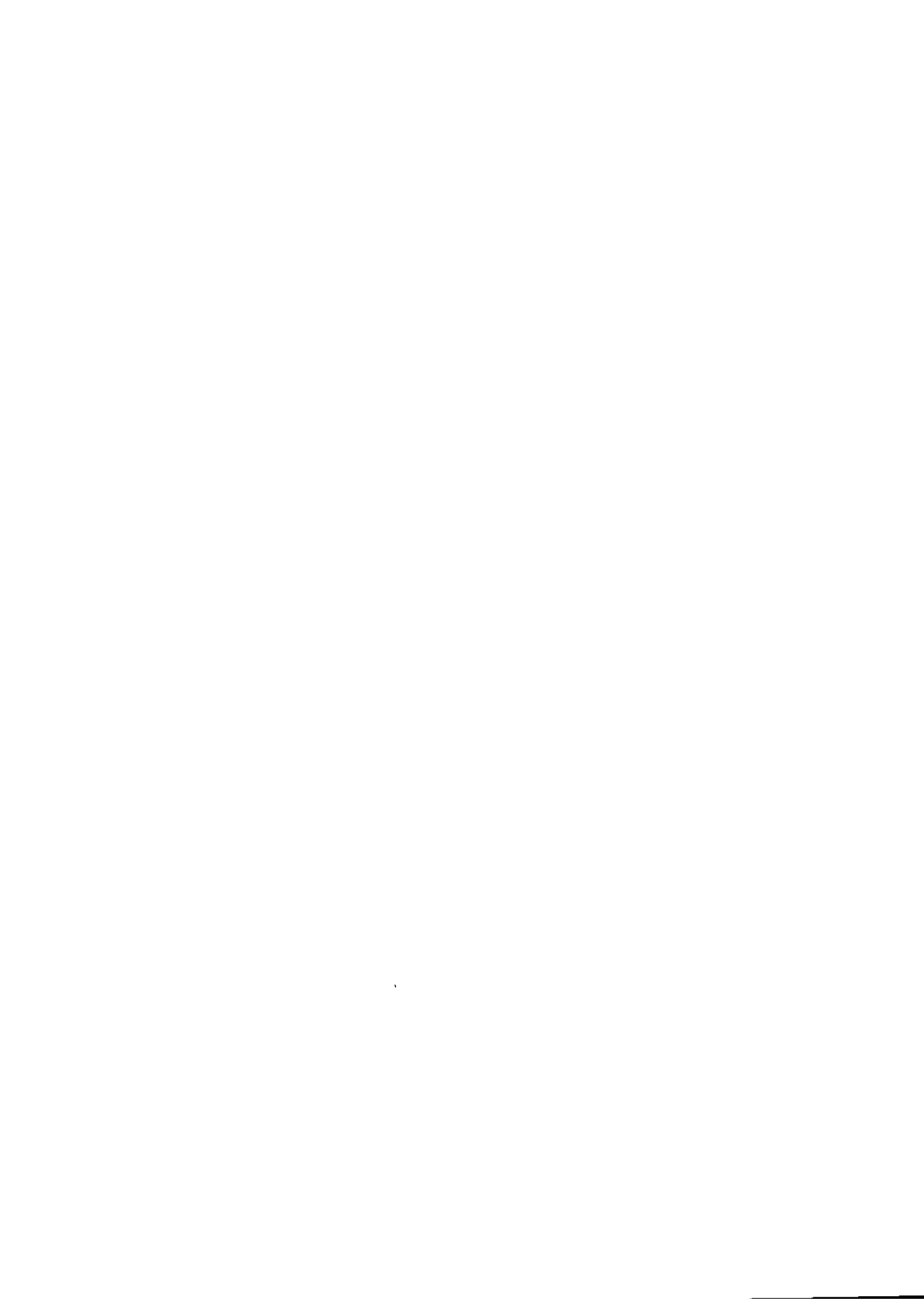
Podjetje se je počasi, a vztrajno širilo tako po številu zaposlenih kot tudi po obsegu ponudbe.

Ker so tedanji prostori v Žabnici zaradi širitve obsega dejavnosti in zaradi vedno večjega strojnega parka postali premajhni, se je podjetje leta 1997 odločilo za nakup zemljišča v Spodnjem Brniku, kjer je potekala mogoča izgradnja novih delovnih prostorov in hal, istočasno pa je odkupil del prostorov nekdanje tovarne Titan v Kamniku, kjer so postavili linijo za prašno lakiranje. V tem času se je podjetje preoblikovalo iz samostojnega podjetnika v družbo z omejeno odgovornostjo in se registriralo pri Okrožnem sodišču v Kranju.

Danes podjetje zaposluje približno 45 ljudi, od tega je 35 ljudi redno zaposlenih, ostalih deset pa je študentov. V podjetju so zaposleni tudi štirje družinski člani. V zadnjem času se srečuje s podobnimi težavami kot ostala podjetja v kovinski industriji, in to je s pomanjkanjem primerno izobraženega osebja.

Podjetje izdeluje kovinske izdelke različnih materialov vse od hladno valjane pločevine, aluminija in inoxa. Podjetje nima lastnih izdelkov. Najpomembnejše storitve podjetja so: prebijanje, krivljenje in prašno lakiranje. Nudi pa tudi programiranje, vrezovanje različnih navojev, vtiskovanje vtisnih elementov, varjenje, brušenje, kovičenje, končno montažo izdelkov ... V sodelovanju z zunanjimi partnerji poskrbi tudi za ostalo površinsko zaščito, npr. galvaniko, eluksacijo aluminija in sitotisk. Zaradi dobrega strojnega parka lahko ustreže marsikateri kupčevi želji, prav tako pa omogoča hitro in kakovostno izdelavo različnih izdelkov, od manj do zelo zahtevnih.

Podjetje ima trenutno dva večja kupca, ki pokrivata približno 75 % vseh letnih prihodkov. Eden od teh je tuje podjetje iz Nemčije. Zaradi vse dražje delovne sile ni več konkurenčno podjetjem iz držav s cenejšo delovno silo in zaradi tega skorajda nima več serijskega dela. Prevladujejo naročila z manjšimi količinami in s kratkimi roki dobave.



4 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Analizirati poslovni uspeh in uspešnost podjetja pomeni spremljati in ocenjevati uspeh in uspešnost, ki jo podjetje dosega, pri tem ugotavljati odklone med doseženimi in določenimi osnovami, ocenjevati te odklone in luščiti problemske položaje. Temeljna ocena omogoča opredelitev enega ali več glavnih problemov, ki terjajo rešitve in ukrepanje (Pučko 2005, 143).

4.1 Temeljni pojmi

Temeljni smisel obstoja in poslovanja podjetja je ustvarjanje poslovnega uspeha, ki mu omogoča primeren dobiček in trajno poslovanje (Kadoič 1995, 170).

Bistven element za ocenjevanje uspeha poslovanja je poslovni izid, ki ga podjetje ustvari v določenem obračunskem obdobju (Turk in Melavc 1994, 80).

Temeljni poslovni izid – dobiček ali izguba – razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki določenega časovnega razdobja – je mogoče z oblikovanjem računovodskih informacij o odhodkih in prihodkih ugotavljati neposredno kot razliko med njimi. Take računovodske informacije oblikujemo in izkazujemo v bilanci ali izkazu poslovnega izida (Melavc in Milost 2003, 146).

Dobiček, čisti dobiček in izguba so tri temeljne vrste poslovnega izida, pomembne za zunanje in notranje uporabnike (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 114).

Dobiček podjetja je razlika med njegovimi (večjimi) prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. Čisti dobiček je dobiček, zmanjšan za davke iz dobička. Oba predstavljata pozitiven poslovni izid, medtem ko je izguba razlika med (večjimi) odhodki in prihodki in predstavlja negativen poslovni izid.

Računovodsko izkazani poslovni uspeh je brez dvoma del slike o dosežkih podjetja, vendar sam ne pove vsega o stvarnem ekonomskem uspehu poslovanja podjetja. Računovodsko izkazani poslovni uspeh se praviloma nanaša na krajše obdobje. Izbrana dolžina poslovnega obdobja pa močno vpliva na možnost pravilnega izkazovanja stvarnega ekonomskega uspeha poslovanja. Samo v poslovnem obdobju, ki se pokriva s celo življenjsko dobo podjetja, je načeloma možno povsem pravilno ugotoviti ekonomski uspeh poslovanja. Razlika med končno vrednostjo lastnega kapitala in začetno vloženo vrednostjo tega kapitala natančno prikazuje ta uspeh (Pučko 1998, 142).

Vendar bi v krajših obdobjih natančen ekonomski uspeh lahko ugotavljali le v podjetjih, katerih delnice kotirajo na borzi. Razlika med tržno vrednostjo na koncu in začetku poslovnega obdobja kaže ekonomski uspeh poslovanja, ki je praviloma drugačen od računovodsko ugotovljenega. Pri vseh ostalih podjetjih tega neposredno ni mogoče ugotoviti. Vrednotenje podjetij, ki ne kotirajo na borzi, je z vidika analize

poslovanja prezahtevno in povezano s prevelikimi stroški. Poleg tega ne gre pozabiti, da je dolgoročen poslovni uspeh največkrat drugačen od kratkoročnega (Pučko 1998, 143).

Analiza poslovanja se je zato praviloma prisiljena v izhodišču nasloniti na računovodsko ugotovljeni poslovni uspeh, ki ga poskuša popraviti na način, ki bi ga čim bolj približal stvarnemu ekonomskemu uspehu.

Na odklone računovodsko izkazanega poslovnega uspeha od stvarnega ekonomskega ne vplivajo le dejavniki trajanja poslovnega cikla, ampak predvsem ustvarjanje tihih oziroma skritih rezerv in izgub v podjetju v krajših obdobjih zaradi različnega vrednotenja in obravnavanja posameznih členov, ki sestavljajo poslovni izid. Tako je analitikova naloga izločiti te skrite rezerve in jih pravilno ovrednotiti. Pomaga si z različnimi primerjalnimi osnovami, kot npr.: uspeh v predhodnem obdobju, povprečni uspeh podjetij v panogi, uspeh sorodnega podjetja, načrtovani uspeh ..., kjer mora seveda osnovo pretvoriti na isto raven cen.

Pri analizi poslovnega uspeha bom upoštevala računovodsko izkazani poslovni uspeh podjetja, ki ga je podjetje ustvarilo v obravnavanih letih poslovanja. Analizirala bom uspešnost poslovanja v treh letih in na ta način do neke mere izločila težave, ki se pojavljajo pri računovodsko izkazanem poslovnem uspehu, tako da izkazani podatki zadovoljivo odsevajo sliko poslovnih procesov in stanj. Sledi analiza obsega in strukture poslovnega procesa. Predhodno bom razjasnila nekaj osnovnih ekonomskih kategorij, ki se nanašajo na to analizo.

Bilanca stanja prikazuje višino, strukturo sredstev in obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan. Rečemo lahko, da bilanca stanja prikazuje premoženje, s katerim podjetje razpolaga na določen dan (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 234).

Izkaz uspeha prikazuje prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju ter ustvarjeni poslovni izid, dobljen na podlagi razlike med prihodki in odhodki. Nanaša se na obdobje in ne na določen časovni trenutek (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 242).

Prihodke določenega poslovnega sistema ugotavljamo v povezavi s sredstvi in obveznostmi zanje, saj nastajajo kot posledica povečevanja sredstev ali zmanjševanja obveznosti do virov sredstev (Turk in Melavc 1994, 416).

Prihodki so povečanja gospodarske koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave). Prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala (Slovenski inštitut za revizijo 2006, 101).

Prihodke razdelimo na redne in izredne prihodke. Redni prihodki, ki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, naprej razčlenimo še na prihodke od poslovanja in prihodke od financiranja.

Prihodki od poslovanja so vrednosti prodanih proizvodov, storitev, trgovskega blaga, materiala in prejetih nadomestil v zvezi s prodajo, ki vplivajo na poslovni izid (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 110).

Prihodki od financiranja so prihodki v zvezi s finančnimi naložbami poslovnega sistema. Delimo jih na prihodke od prejetih udeležb v poslovnem izidu tistega poslovnega sistema, v katerega so vložena sredstva (predvsem dividende), in na prihodke od prejetih obresti za dana posojila in kredite (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 112).

Izredni prihodki so poleg rednih prihodkov pridobljene vrednosti v obračunskem obdobju. Nastajajo ob izrednem povečanju sredstev ali ob izrednem zmanjšanju obveznosti do virov sredstev. Bistveno je, da se nanašajo na nekaj, kar povečuje poslovni izid posameznega leta, zaradi popravkov nečesa, kar se je pojavilo že v prejšnjem letu ali kar je v danem letu neobičajno (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 112). Sem štejemo dobiček od prodaje osnovnih sredstev, morebitne popisne presežke pri osnovnih sredstvih, dotacije, subvencije, odpise obveznosti iz prejšnjih let ter prejete kazni in odškodnine.

Odhodki so nasprotje prihodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Nanašajo se na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov in nabavnih vrednosti, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 98).

Odhodki so zmanjšanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (na primer zalog blaga zaradi prodaje) ali povečanj dolgov (na primer zaradi zaračunanih obresti); prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala (Slovenski inštitut za revizijo 2006, 96).

Odhodke delimo na redne in izredne odhodke. Redni odhodki, ki zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, pa naprej členimo na odhodke poslovanja in odhodke financiranja.

Odhodki poslovanja so stroški (brez obresti), ki se nanašajo na prodane proizvode in storitve, ter nabavna vrednost trgovskega blaga, materiala in podobno v obračunanem obdobju in jih je treba pokriti s prihodki iz istega obdobja (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 102).

Odhodki financiranja so povezani s financiranjem poslovanja poslovnega sistema na nelastniški način in z odpisom finančnih naložb. Poznamo odhodke zaradi danih obresti za prejeta posojila in kredite ter druge odhodke financiranja – odpisi finančnih naložb (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 106).

Izredni odhodki so izgubljene vrednosti, ki se ne nanašajo na nastajanje proizvodov in storitev kot poslovnih učinkov. Nastajajo z izrednim zmanjševanjem sredstev ali z izrednim povečanjem obveznosti do virov sredstev. Ne morejo pa se pojavljati iz razlogov, povezanih z osebno odgovornostjo (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 106).

Med izredne odhodke štejejo odhodke iz prejšnjih obdobj, rezervacije za bodočo izgubo, kritje izgube iz prejšnjih obdobj, denarne kazni in drugo.

Na podlagi podatkov iz računovodskih izkazov podjetja bom posebej analizirala obseg in strukturo poslovnega uspeha podjetja.

4.2 Poslovni uspeh podjetja Klas Metal, d. o. o.

Poslovni uspeh običajno prikazujemo kot bilanco uspeha, v kateri so odhodki in dobiček enaki prihodkom oziroma odhodki enaki prihodkom, zmanjšanim za izgubo (Pučko in Rozman 2000, 232).

Tabela 4.1 prikazuje uspešnost poslovanja obravnavanega podjetja.

Tabela 4.1 Uspešnost poslovanja družbe Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006
(v 000 SIT)

Element	2004	2005	2006	Indeks _{05/04}	Indeks _{06/05}
Skupni prihodki	667.670	596.063	654.942	89,3	109,9
Skupni odhodki	504.272	490.518	538.162	97,3	109,7
Celotni dobiček	163.398	105.545	116.780	64,6	110,6
Davek iz dobička	24.409	15.321	29.971	62,6	195,6
Čisti dobiček	138.989	90.225	86.809	64,9	96,2

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Iz tabele 4.1 lahko razberemo, da je podjetje v vseh treh letih poslovalo uspešno, torej z dobičkom. Največji dobiček je izposlovalo leta 2004 v višini 138.989 tisoč SIT, kar je 35 % več kot leta 2005 in za 60 % več od leta 2006. Podobno je tudi gibanje skupnih prihodkov, ki je bilo prav tako največje leta 2004 v skupni vrednosti 667.670 tisoč SIT, ki so v naslednjem letu padli za 11 %. Zanimivo je, da so bili vsi prihodki leta 2006 višji od prihodkov leta 2005, in sicer za 10 %. Vendar, ko prihodkom dodamo še ustvarjene odhodke, lahko vidimo, da je bilo razmerje med prihodki in odhodki največje leta 2005, kljub temu da jih je bilo najmanj v opazovanem obdobju, in sicer za 2,7 % manj kot leta 2004 in za 10 % manj kot leta 2006, ko je bilo vseh odhodkov največ. Višina vseh odhodkov tega leta je znašala 538.162 tisoč SIT. Tudi gibanje dobička pred obdavčitvijo je podobno vrednosti skupnih prihodkov. Najvišjo vrednost doseže leta 2004 v višini 163.397 tisoč SIT, kar je 35 % več kot leta 2005. Leta 2006 pa se je vrednost celotnega dobička v primerjavi z letom 2005 dvignila za 10 %. Zanimivo je gibanje davka na dobiček, ki je največje leta 2006, kljub nižjim prihodkom kot iz leta 2004, kar gre na račun nove strožje zakonodaje oziroma novih računovodskih standardov. Leta 2006 je podjetje plačalo kar za 96 % več davka na dobiček glede na prejšnje leto, kljub dejstvu, da je bila razlika med vsemi prihodki in odhodki le 11 %. Posledica tega je, da je leto 2006 najmanj uspešno leto z vidika čistega dobička.

4.3 Analiza strukture poslovnega uspeha

S poslovnim uspehom podjetja običajno mislimo na čisti dobiček, pa vendar kaže analizo strukture poslovnega uspeha usmerjati na celoto tokov nastajanja tega uspeha, na strukturo prihodkov in odhodkov, ki določajo poslovni uspeh, ne pa toliko na strukturo delitve poslovnega uspeha. Spremljanje in ocenjevanje poslovnega uspeha se mora zato nanašati na ugotavljanje strukture po elementih delitve celotnega prihodka, ki ga okvirno določa že zakon o gospodarskih družbah (Pučko 1998, 144).

Tabela 4.2 prikazuje obseg in strukturo poslovnega uspeha obravnavanega podjetja.

Tabela 4.2 Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnega uspeha podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas Metal, d. o. o.							
	2004	%	2005	%	2006	%	I _{05/04}	I _{06/05}
1. prihodki skupaj	667.670	100,0	596.063	100,0	654.942	100,0	89,3	109,9
- poslovni prihodki	664.784	99,6	594.701	99,8	634.806	96,9	89,5	106,7
- finančni prihodki	2.510	0,4	547	0,1	19.724	3,0	21,8	3603,2
- izredni prihodki	376	0,1	815	0,2	412	0,1	216,6	50,6
2. odhodki skupaj	504.273	75,5	490.518	82,3	538.162	82,2	97,3	109,7
- poslovni odhodki	499.608	74,8	486.367	81,6	533.179	81,4	97,3	109,6
a) stroški blaga, materiala, storitev	353.670	53,0	301.448	50,6	307.466	46,9	85,2	102,0
b) stroški dela	108.954	16,3	126.282	21,2	146.950	22,4	115,9	116,4
c) amortizacija	36.467	5,5	58.129	9,8	77.687	11,9	159,4	133,6
d) drugi odhodki poslovanja	517	0,1	507	0,1	1.076	0,2	98,2	212,1
- Finančni odhodki	4.665	0,7	4.150	0,7	4.983	0,8	89,0	
- Izredni odhodki	0	0	1	0	0	0	0	0
Celotni dobiček	163.397	24,5	105.545	17,7	116.780	17,8	64,6	110,6
Davek iz dobička	24.409	3,7	15.321	2,6	29.971	4,6	62,6	195,6
Čisti dobiček	138.988	20,8	90.225	15,1	86.809	13,3	64,9	96,2

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Kot sem že omenila, je vrednost vseh prihodkov leta 2004 znašala 667.670 tisoč SIT. Če podrobneje analiziramo strukturo prihodkov iz tega leta, kot nam kaže tabela 4.2, opazimo, da je kar 99,6 odstotkov vseh prihodkov rezultat delovanja podjetja. Prihodke od financiranja lahko kratko malo zanemarimo, saj znašajo le 0,4 %. Podobno

je tudi z izrednimi prihodki, ki jih je skupaj le za 376 tisoč SIT, ali vsega slabega 0,1 %. Podobna je struktura prihodkov tudi v preostalih dveh letih. Krepko največ prihodkov leta 2005 izhaja iz poslovanja – kar 99,8 %. Prihodkov iz financiranja je leta 2005 še manj kot leta 2004, le še nekaj manj kot 0,1 %, kar je celo manj od izrednih prihodkov, ki znašajo slaba 0,2 % vseh prihodkov leta. Tudi leta 2006 je struktura prihodkov podobna, še vedno je izrazito največ poslovnih prihodkov, a strukturno gledano dosega nekoliko nižji delež od preostalih dveh let. Leta 2006 znaša delež poslovnih prihodkov v vseh prihodkih 96,9 %. Razlog je povečanje prihodkov iz financiranja, katerih delež 0,1 % v prejšnjem letu, sedaj naraste na 3 %. Lahko rečemo, da je podjetje nekaj prihodkov ustvarilo tudi z dobrimi finančnimi naložbami, vendarle je ta delež vseeno nizek.

Ko v tabeli 4.2 pogledamo odhodke, je opazen nižji delež skupnih odhodkov na skupne prihodke leta 2004, ki znaša 75,5 %. Naslednji dve leti je delež skupnih odhodkov v prihodkih večji, 82,3 % leta 2005 in 82,2 % leta 2006. Razloge lahko poiščemo v relativno nižjih stroških dela, ki dosegajo leta 2004 le 16,3 % vseh prihodkov, katerih delež se leta 2005 poveča na 21,2 %, leta 2006 pa ta delež znaša 22,4 %. Svoj prispevek na relativno nižji delež vseh odhodkov na vse prihodke leta 2004 prispevajo tudi stroški amortizacije, katerih vrednost 36.467 tisoč SIT predstavlja 5,5 % vseh prihodkov. Ta delež se leta 2005 poveča na 9,8 % in leta 2006 na 11,9 %. Skozi opazovano obdobje gre pohvaliti dejstvo, da je podjetje Klas Metal, d. o. o., vseskozi uspelo zmanjševati delež stroškov blaga, materiala in storitev, ki so bili najvišji prav leta 2004. Njihova vrednost je bila leta 2004 353.670 tisoč SIT, kar pomeni 53 % prihodkov. Ta delež se je zniževal, tako je leta 2005 znašal le še 50,6 %. Leto kasneje se je še znižal, znašal je 46,9 %. Podjetje je veliko truda vložilo v iskanje cenejših materialov, blaga in storitev. Tako je na ta račun lahko ublažila povišanje plač in stroškov amortizacije. Nižanje stroškov blaga, materiala in storitev je pomembno tudi, ker predstavlja največji del odhodkov v celotni strukturi poslovnih odhodkov, ki imajo največji delež pri celotnih odhodkih. Ta delež je v celotnem opazovanem obdobju podoben. V vseh treh letih je vrednost deleža večja od 99 %. Torej – podobno kot pri prihodkih, v podjetju Klas Metal, d. o. o., poslovni odhodki predstavljajo veliko večino v celotnih odhodkih. A vendarle omenimo tudi drugi dve postavki v kategoriji odhodkov – finančne odhodke in izredne odhodke. Delež finančnih odhodkov v primerjavi z vsemi prihodki je konstanten, v letih 2004 in 2005 znaša 0,7 % leta 2006 pa 0,8 %. Ostanjejo le izredni odhodki, ki so nastali v letu 2005, njihova vrednost je zanemarljiva – 1,2 tisoč SIT.

4.4 Analiza učinkovitosti in uspešnosti poslovanja

Turk pravi, da v vsakdanjem življenju največkrat ne razlikujemo učinkovitosti od uspešnosti (Koletnik 1997, 183).

Skozi zgodovino se pojma učinkovitosti in uspešnosti nenehno prepletata, šele kasneje se je razvilo enotno mnenje, da biti učinkovit pomeni delati stvari prav, biti uspešen pa pomeni delati prave stvari. Za uspešno gospodarjenje sta potrebni tako učinkovitost kot uspešnost.

Pojem uspešnosti gospodarjenja je tesno povezan z uresničevanjem splošnega ekonomskega načela doseganja maksimalnega učinka (koristi) z danimi sredstvi ali doseganje danega učinka (koristi) z minimalnimi sredstvi.

Pri ugotavljanju uspešnosti nas torej ne zanima absolutna vrednost rezultata, ampak rezultat poslovanja v primerjavi s sredstvi, potrebnimi za njegovo doseganje. Zato moramo ekonomsko načelo opredeliti kot načelo čim večjega učinka (rezultata, cilja) po enoti sredstev. To lahko zapišemo kot (Žnidaršič Kranjc 1995, 203):

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

Mera izraža uspešnost gospodarjenja, ki smo jo že dosegli. Zato je to tisto osnovno merilo, s katerim lahko ustrezno ocenjujemo poslovanje podjetja in ga ustrezno usmerjamo (Lipovec 1983, 106).

Mera uspešnosti gospodarjenja se je skozi čas spreminjala. V naturalnem gospodarstvu, kjer so proizvajalci pridobljene dobrine tudi sami potrošili, je bila mera uspešnosti enaka produktivnosti dela. To je odnos med količino proizvodov in storitev, izražen v fizičnih enotah, kot so kosi, kilogrami, metri, in med vloženim delom v urah. Bolj uspešni so bili tisti, ki so proizvedli večjo količino proizvodov ali uporabnih vrednosti ali pa v čim krajšem času s čim manj dela proizvedli določeno količino uporabnih vrednosti.

$$\text{Produktivnost dela} = \frac{\text{količina uporabnih vrednosti}}{\text{količina dela v urah}}$$

Z razvojem gospodarstva, zlasti z večjo delitvijo dela, pa ljudje proizvajajo le določene dobrine, ne pa vseh za zadovoljevanje svojih potreb. Osredotočili so se predvsem na proizvodnjo tistih dobrin, pri katerih so bili bolj uspešni od drugih, višek dobrin pa so nato zamenjali za dobrine, ki so jih prav tako potrebovali za zadovoljitev svojih potreb. Razvila se je menjava. Te proizvode, ki so namenjeni menjavi, imenujemo blago. Blago se menja na trgu, bodisi kot blago za blago ali pa vmes posreduje denar. Govorimo o blagovnem gospodarstvu, ki je nadomestilo naturalno. Hkrati so se izpopolnjevala tudi delovna sredstva, ki so olajšala delo in povečala proizvodnjo. Tako produktivnost dela ni bila več zadostno merilo za uspešnost gospodarjenja. Pojavil se je nov kazalec:

$$\text{Produktivnost blagovnega proizvajalca} = \frac{\text{vrednost v relativni obliki}}{\text{vrednost v ekvivalentni obliki}}$$

V števcu je torej vrednost, ki jo družba prizna, v imenovalcu pa uporabna vrednost z vidika proizvodnje. Namesto z lastnim delom merimo uspešnost z drugo vrednostjo, z vrednostjo na trgu. Temu načelu gospodarjenja pravimo ekonomičnost ali gospodarnost gospodarske enote (Pučko in Rozman 2000, 250). Pojavila se je ekonomičnost gospodarjenja, odnos med ustvarjeno količino izdelkov in vsemi porabljenimi produkcijskimi tvorci, ki so sodelovali v proizvodnji.

S pojavom denarja in denarnega gospodarstva se je pojavil tudi nov proces v procesu gospodarjenja, delitev. Proizvedene proizvode zamenjajo za denar, ta pa se razdeli različnim udeležencem v procesu, hkrati se pojavi vprašanje ključa delitve denarja med udeleženci. V sodobnih gospodarskih sistemih je ta ključ lastnina. To velja tudi v danes prevladujočem načinu gospodarjenja, kapitalizmu, kjer obstajajo lastniki sredstev in lastniki delovne sile. Lastniki delovne sile prodajajo svoje delo lastnikom sredstev. Lastniki podjetij (sredstev) želijo ustvariti več, kot porabijo, in s tem omogočiti nadaljnji razvoj podjetja in njegov obstoj, v kar ga sili konkurenca. Lastnike delovnih sredstev zanima dobiček, ki ga primerjajo z vloženi delovnimi sredstvi, predmeti dela in delom. Kot mera uspešnosti se v tem gospodarstvu pojavi profitna stopnja, stopnja dobička, dobičkonosnost, rentabilnost ali donosnost (Pučko in Rozman 2000, 251) kot razmerje med dobičkom, ki je nagrada za vlaganje, in kapitalom, ki predstavlja vlaganje sredstev lastnika v nabavo delovnih predmetov, delovnih sredstev in storitev.

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

Z razvojem gospodarjenja se je spreminjala tudi mera za uspešnost poslovanja podjetij. Za celovitejšo sliko o doseženi uspešnosti poslovanja velja obravnavati vse tri kazalce, ki so med seboj odvisni oziroma povezani.

V okviru analize učinkovitosti bom predstavila produktivnost dela. V okviru analize uspešnosti bom opredelila ekonomičnost poslovanja in končno še donosnost poslovanja kot temeljno mero uspešnosti.

4.4.1 Analiza učinkovitosti (produktivnost dela)

Biti učinkovit pomeni delati stvari »prav«. Učinkovitost je notranja značilnost gospodarske družbe, da izpolni zahtevano nalogo v določenem času. Merimo jo z ugotavljanjem, kolikšni vložki ali potroški so potrebni, da pridemo do učinkov (Koletnik 1997, 183).

Produktivnost dela je tehnološka učinkovitost poslovanja. Pokaže nam količino izdelkov ali storitev, ki odpade na enoto delovnega časa v določenem razdobju (Stepko 1989, 4):

$$\text{Produktivnost dela} = \frac{\text{količina izdelkov ali storitev}}{\text{porabljeni delovni čas}}$$

Produktivnost dela torej kaže (Žnidaršič Kranjc 1995, 206):

- kolikšen produkt je sposoben proizvesti nek produkcijski proces po enoti delovnega časa,
- kakšne so sposobnosti proizvajanja v določeni produkcijski enoti v določenem razdobju,
- kakšne so produkcijske sposobnosti nekega gospodarstva, če imamo v mislih produktivnost dela v celotnem gospodarstvu.

Produktivnost se poveča, če se ob dani porabi delovnega časa poveča količina ustvarjenega rezultata, ali če se zmanjša delovni čas za dano količino ustvarjenega rezultata.

Čeprav je kazalec na prvi pogled opredeljen nedvoumno, se pri natančnejši analizi srečujemo z dvema vrstama nejasnosti:

a) Izražanje ustvarjenega rezultata

Poslovni učinki v podjetju so večinoma raznovrstni, torej skupnega rezultata ne moremo izraziti z enostavnim seštevkom ustvarjenih količin, zato uporabimo enega od načinov preračunavanja različnih proizvodov na enega samega (Pučko in Rozman 2000, 261):

- preračun dejanske količine v količino pogojnih enot,
- izražanje proizvodov z normiranim potrebnim delovnim časom,
- izražanje dejanske količine z vrednostmi.

b) Izražanje porabljenega delovnega časa

Delovni čas največkrat izražamo s povprečnim številom zaposlenih, kar pa lahko izračunamo na različne načine (Turk 1990, 292):

- s povprečnim številom delavcev po seznamu,
- s številom delavcev, izračunanim na podlagi opravljenih delavnih ur.

Zaradi enostavnega izračuna se v praksi za ugotavljanje produktivnosti dela pogosto uporablja razmerje (Turk 1990, 292):

$$\text{Produktivnost} = \frac{\text{celotni prihodek}}{\text{povprečno število delavcev}}$$

Vendar pa delavec s svojimi fizičnimi in umskimi sposobnostmi in intenzivnostjo dela ni edini dejavnik produktivnosti. Na splošno lahko rečemo, da na produktivnost dela vplivajo (Kadoič 1995, 200):

- človeški dejavniki – delavec s svojim znanjem in sposobnostmi, odnosom do dela, intenzivnostjo dela, zadovoljstvom in počutjem pri delu;
- organizacijski dejavniki – med katere štejemo organiziranost delovnega procesa v najširšem smislu; delitev dela, kadrovanje, načrtovanje dela, nadzor, vodenje in upravljanje poslovnega procesa, racionalno organiziranje materialnih in informacijskih tokov;
- tehnično tehnološki dejavniki – med katere lahko štejemo raven tehnične opremljenosti in raven tehnično-tehnološkega znanja in njihovo posebnost, poslovni učinek in njegovo posebnost, surovine in materiale, varnost pri delu;
- družbenoekonomski dejavniki – med katere lahko štejemo splošno stopnjo demokratičnosti v družbi, industrijsko demokracijo, pravični sistem nagrajevanja, možnost izobraževanja, ceno prvin poslovnega procesa in njihova medsebojna razmerja;
- naravni dejavniki – kamor uvrščamo klimatske pogoje, naravna bogastva, rodovitnost tal.

V tabeli 4.3 sledi izračun produktivnosti dela v podjetju Klas Metal, d. o. o.

Tabela 4.3 Produktivnost dela v podjetju Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006 v (000 SIT)

Element	Klas Metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{04/05}	I _{05/06}
1. Prihodki iz poslovanja	664.784	594.701	634.806	89,5	106,7
2. Povprečno število zaposlenih	32	30	32	93,8	106,7
3. Produktivnost dela (SIT/zaposlenega) (1/2)	20.774,5	19.823,3	19.837,7	95,4	100,1

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Tabela 4.3 prikazuje produktivnost dela, izraženo kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Skozi opazovano obdobje je produktivnost rahlo nihala. Največja je bila leta 2004, ko so bili največji tudi skupni prihodki. Število zaposlenih se je rahlo zmanjšalo leta 2005, ko je bila produktivnost dela najnižja, prav tako tudi skupni prihodki. Vrednost indeksa produktivnosti dela za leto 2005 glede na leto 2004 je 95,4 kar pomeni, da se je produktivnost tega leta znižala za 4,6 %. Tudi v letu 2006 je produktivnost dela ostala na ravni iz leta 2005, kljub povečanju skupnih prihodkov za 6,7 %. Razlog tiči v povečanju števila zaposlenih v enakem deležu.

4.4.2 Analiza uspešnosti poslovanja

Biti uspešen pomeni delati »prave« stvari. Uspeh je zunanja značilnost gospodarske družbe. Merimo jo z ugotavljanjem, kaj dosežemo z učinki glede na vložke ali potroške (Koletnik 1997, 183).

Ekonomičnost

Z ekonomičnostjo (tehnično-tehnološka mera uspešnosti) ugotavljamo, kako smo gospodarili z vsemi prvinami, ki sodelujejo v poslovnem procesu. Ne zanima nas samo vloženo delo, temveč tudi delovni predmeti, delovna sredstva in storitve. Presojamo torej, kolikšen učinek je poslovni sistem ustvaril s porabljenimi sredstvi. Izhodiščni količnik je (Kadoič 1995, 209):

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{\text{količina poslovnih učinkov}}{\text{stroški}}$$

Izračunana ekonomičnost nam pove, kolikšna količina učinkov je dosežena na enoto stroškov. Lahko pa z recipročnim kazalcem ekonomičnosti, razmerjem med stroški za proizvodnjo danega blaga in količino proizvedenega produkta, ugotovimo vrednost nastalih stroškov pri proizvodnji enote danega produkta.

Ekonomičnost se poveča, če se pri danih stroških poveča količina poslovnih učinkov ali če se znižajo stroški za proizvodnjo dane količine učinkov.

Ekonomičnost pogosteje izrazimo z vrednostjo prodanih proizvodov in z njimi povezanih odhodkov, kar olajša izračun pri proizvodnji več različnih proizvodov. Tako izračunamo ekonomičnost kot razmerje med prihodki in odhodki (Pučko in Rozman 2000, 278):

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

V podjetju lahko ekonomičnost analiziramo na ravni celotnega podjetja ali na ravni posameznih poslovnih enot, stroškovnih mest, poslovnih učinkov (Pučko 2005, 157). Na različnih ravneh se uporabljajo različni kazalci. Zaradi pomanjkanja podatkov bom izračunala kazalce samo na ravni podjetja. Ti so:

- *količnik ekonomičnosti I*, ki je opredeljen kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. Celotni prihodki so opredeljeni kot seštevek prihodkov iz poslovanja, financiranja in izrednih prihodkov, podobno so tudi celotni odhodki seštevek odhodkov iz poslovanja, financiranja in izrednih prihodkov;

- *količnik ekonomičnosti II*, je razmerje med rednimi prihodki in rednimi odhodki, kar pomeni vse prihodki in odhodke iz naslova poslovanja in financiranja;
- *količnik ekonomičnosti III*, ki predstavlja razmerje med prihodki in odhodki iz poslovanja.

Ko je vrednost količnika ekonomičnosti poslovanja enaka ena, je podjetje na pragu ekonomičnosti. Šele z vrednostjo, večjo od ena, poslovni sistem posluje z dobičkom. Višji kot je količnik, večji je dobiček na enoto odhodkov porabljenih sredstev.

Tudi na ekonomičnost poslovanja vpliva mnogo dejavnikov, a omenimo samo najpomembnejše. Delimo jih v dve veliki skupini (Pučko 2005, 159):

- *tehnično organizacijski dejavniki ekonomičnosti*, ki vplivajo na obseg in kakovost proizvedenih proizvodov ali na kratko napredek v tehnologiji;
- *družbeno ekonomski dejavniki ekonomičnosti*, ki vplivajo na ekonomičnost prek gibanja prodajnih in nabavnih cen, drugih razmer na trgu (konjunktura), gospodarsko sistemskih (sistem obdavčitve delovne sile) in gospodarsko političnih ukrepov (vzpostavitev izvoznih premij).

Tabela 4.4 prikazuje izračun kazalcev ekonomičnosti obravnavanega podjetja.

Tabela 4.4 Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006 (v 000 SIT)

Element	Klas Metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{05/04}	I _{06/05}
1. Celotni prihodki	667.670	596.063	654.942	89,3	109,9
2. Celotni odhodki	504.273	490.518	538.162	97,3	109,7
3. Redni prihodki	667.294	595.248	654.530	89,2	110,0
4. Redni odhodki	504.273	490.517	538.162	97,3	109,7
5. Poslovni prihodki	664.784	594.701	634.806	96,9	106,7
6. Poslovni odhodki	499.608	486.367	533.179	97,3	109,6
7. Ekonomičnost I (1/2)	1,32	1,22	1,22	92,4	100
8. Ekonomičnost II (3/4)	1,32	1,21	1,22	91,7	100,8
9. Ekonomičnost III (5/6)	1,33	1,22	1,19	91,2	97,5

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Izračun kazalcev v tabeli 4.4 nam pokaže, da je podjetje v izbranem obdobju poslovalo ekonomično. Koefficient ekonomičnosti je vedno večji od 1, ali prihodki podjetja so bili ves čas večji od odhodkov podjetja. Ekonomičnost I, opredeljena kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, se je v proučevanem obdobju le malo spreminjala. Podjetje je bilo najuspešnejše leta 2004, ko je koefficient

ekonomičnosti I znašal 1,32. To pomeni, da je podjetje v letu 2004 na 100 enot odhodkov realiziralo 132 enot prihodkov. Leta 2005 in leta 2006 je bilo podjetje za odtenek manj uspešno. Koeficient ekonomičnosti I je bil enak, znašal je 1,22.

Na uspešno poslovanje podjetja kaže tudi koeficient ekonomičnosti II, opredeljen z razmerjem med rednimi prihodki in rednimi odhodki. Koeficient ekonomičnosti II kaže skoraj identično sliko. Najvišji je leta 2004 z vrednostjo 1,32. Leta 2005 je koeficient nekoliko manjši – 1,21, ko je imelo podjetje nekaj izrednih odhodkov. Leta 2006 je koeficient ekonomičnosti II ponovno enak koeficientu ekonomičnosti I, ko podjetje ni imelo izrednih odhodkov. Tako lahko trdimo, da sta koeficienta ekonomičnosti I in II enaka, kajti podjetje je v obdobju poslovalo z zanemarljivo majhnimi izrednimi prihodki in dohodki oziroma brez njih.

Ekonomičnost III kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki je najvišja v letu 2004. V tem letu je vrednost koeficienta 1,33, torej je v letu 2004 podjetje na 100 enot poslovnih odhodkov ustvarilo 133 poslovnih prihodkov. Leta 2005 je koeficient znašal 1,22, leta 2006, ko je podjetje poslovalo z nekaj več poslovnimi odhodki, pa 1,19, kar je 2,5 % manj glede na leto 2005, čeprav sta oba preostala kazalca ekonomičnosti nakazovala drugačen rezultat. Kot sem že omenila, razlog tiči v nekoliko relativno povečanih poslovnih odhodkih.

Rentabilnost ali donosnost

Donosnost je celosten kazalnik uspešnosti in učinkovitosti poslovnega sistema. Vključuje tako produktivnost kot ekonomičnost, ker oba vplivata na donosnost. Z donosnostjo ugotavljamo, kako je realizirana racionalizacija poslovnega procesa. Cilj poslovanja je dobiček in z donosnostjo ugotavljamo učinkovitost izkoriščanja kapitala (Kadoič 1995, 214).

Donosnost je temeljna mera uspešnosti gospodarjenja v tržnem gospodarstvu. Opredelimo jo kot odnos med čistim dobičkom in zanj vloženim kapitalom (Pučko in Rozman 2000, 283):

$$\text{Donosnost} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{vloženi kapital}}$$

Podjetje posluje donosno, ko z vloženim kapitalom dosega maksimalen čisti dobiček ali ko dani čisti dobiček doseže z minimalnim vloženim kapitalom.

Za izračun donosnosti je treba opredeliti pojma čisti rezultat in vloženi kapital. Kot čisti rezultat podjetja upoštevamo čisti dobiček. Kot merilo, s katerim merimo čisti dobiček, upoštevamo vrednost vloženega kapitala. Pri tem moramo upoštevati povprečno vrednost vloženega kapitala, do katere pridemo z izračunom povprečja

začetnega in končnega stanja računovodsko ugotovljene vrednosti vloženega kapitala v določenem obdobju. Navadno je to eno leto.

Donosnost se proučuje z vidika:

- lastnikov kapitala, ki so prispevali kapital in pričakujejo ustrezno oplemenitenje;
- z vidika podjetja, ker so v podjetju poleg lastnikov tudi drugi udeleženci.

Z vidika lastnikov kapitala izračunamo naslednje kazalce donosnosti (Pučko 2005, 152):

- *količnik donosnosti kapitala I*, ki je opredeljen kot razmerje med čistim dobičkom in povprečno vrednostjo kapitala;
- *količnik donosnosti lastnega kapitala II*, ki je opredeljen kot razmerje razlike med čistim dobičkom in dividendami na prednostne delnice ter s povprečnim delniškim kapitalom;
- *količnik donosnosti lastnega kapitala III*, ki je opredeljeno kot razmerje med razliko čistega dobička ter soudeležbo drugih in povprečnega kapitala;
- *donos na delnico*, ki je opredeljen kot razmerje med čistim dobičkom ter dividendami na prednostne delnice ter številom izdanih navadnih delnic;
- *količnik tržne vrednosti podjetja*, opredeljen kot razmerje med tržno vrednostjo delnic in knjžno vrednostjo lastnega kapitala podjetja;
- *delež dobička v prodaji*, ki je opredeljen kot razmerje med čistim dobičkom in vrednostjo prodaje.

Z vidika drugih udeležencev lahko izračunamo kazalca donosnosti:

- *količnik donosnosti poslovnih sredstev*, ki je opredeljen kot razmerje med celotnim dobičkom in povprečno vrednostjo poslovnih sredstev;
- *delež dobička v prodaji*, ki je opredeljen kot razmerje med seštevkom čistega dobička in obrestmi ter vrednostjo prodaje.

Rentabilnost ali donosnost je na eni strani pogojena s spremembami v dobičku, na drugi strani pa s spremembami v angažiranem kapitalu. Te spremembe povzročajo različni dejavniki, ki so družbene, tehnične in organizacijske narave in jih lahko razdelimo na dve skupini dejavnikov, in sicer na dejavnike, ki vplivajo na spremembo dobička, in dejavnike, ki vplivajo na spremembo angažiranega kapitala (Stepko 1989, 76).

Dejavniki, ki vplivajo na velikost dobička, so: obseg proizvodov, prodajne cene proizvodov, struktura proizvodov, obseg proizvodnih tvorcev, struktura proizvodnih tvorcev in cene proizvodnih tvorcev (Žnidaršič Kranjc 1995, 232).

Dejavniki, ki vplivajo na velikost vloženega kapitala, pa so: tehnično-tehnološki dejavniki (v avtomatizirani proizvodnji je velik delež osnovnih sredstev v kapitalu), organizacijski dejavniki (izkoriščanje kapacitet ali prostora), zunanji dejavniki (trg, cene, investicijska politika) (Žnidaršič Kranjc 1995, 232).

Poleg navedenih dejavnikov lahko na velikost obratnih sredstev bistveno vpliva podjetje, predvsem s hitrejšim obračanjem sredstev, zlasti obratnih. Zato si podjetja prizadevajo s čim manj osnovnimi sredstvi proizvesti proizvod in čim hitreje izkoristiti dane zmogljivosti, po drugi strani pa znižati zaloge materialov, nedokončane proizvodnje in končnih proizvodov ter zmanjšati neplačane terjatve (Žnidaršič Kranjc 1995, 233).

Tabela 4.5 prikazuje donosnost sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov obravnavanega podjetja.

Tabela 4.5 Izračun donosnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas Metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{05/04}	I _{06/05}
1. Čisti dobiček	138.988	90.225	86.809	64,9	96,2
2. Povprečna sredstva	393.710	539.272	578.088	137,0	107,2
3. Povprečni kapital	125.224	146.725	231.610	117,2	157,8
4. Celotni prihodki	667.670	596.063	654.942	89,3	109,9
5. Donosnost sredstev v % (1/2)	35,3	16,7	15,0	47,3	89,8
6. Donosnost kapitala v % (1/3)	111,0	61,5	37,5	55,4	61,0
7. Dobičkonosnost prih. v % (1/4)	20,1	15,1	13,3	75,1	88,1

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Tabela 4.5 kaže, da sta se tako donosnost sredstev kot donosnost kapitala skozi proučevano obdobje ves čas zmanjševali, najvišja je bila v letu 2004. Donosnost sredstev je v tem letu znašala kar 35,3 %, kar pomeni, da je v letu 2004 100 SIT vloženih sredstev podjetju prineslo 35,3 SIT dobička. V letu 2005 se je donosnost precej znižala, za 52,7 %. Donosnost sredstev leta 2005 je znašala 16,7 %. Glavni razlog velike spremembe v donosnosti sredstev glede na prejšnje leto je povečanje povprečnih sredstev podjetja za 37 %, ki mu ni sledilo povečanje čistega dobička. Tako je bilo podjetje manj učinkovito kot leto poprej. Tudi leta 2006 je višina donosnosti sredstev dosegla nižjo raven glede na predhodno leto, padec je znašal 10,2 %. Kazalec donosnosti sredstev je pokazal na 15,0 %. V tem letu so se povprečna sredstva zopet povečala, in sicer za 7,2 %, čisti dobiček pa se je malenkostno zmanjšal glede na predhodno leto.

Na podobno gibanje kaže tudi donosnost kapitala, ki dosega najvišjo raven leta 2004. Leta 2004 je bila donosnost kapitala 111,0 %. To pomeni, da je vsakih 100 SIT vloženega kapitala lastnikom prineslo 111 SIT dobička. Ker se je velikost kapitala povečevala, čisti dobiček pa temu ni sledil, je donosnost kapitala vseskozi padala. Leta 2005 znaša donosnost kapitala 61,5 %, kar je za 44,6 % manj glede na leto poprej. Leta 2006 je donosnost kapitala najnižja – 100 SIT vloženega kapitala lastniku prinese 37,5 SIT. Glede na leto 2005 je to za 39 % manj.

Kazalec dobičkonosnosti prihodkov kaže manj dinamično sliko. Čeprav je tudi dobičkonosnost prihodkov skozi obdobje padala, ni bilo tako velikih sprememb. Leta 2004 je na 100 SIT prihodkov podjetje ustvarilo 20,1 SIT čistega dobička. Naslednjega leta je podjetje ustvarilo nekaj manj, 15,1 SIT čistega dobička na 100 SIT prihodkov, kar je za 24,9 % manj kot v enakem obdobju preteklega leta. Dobičkonosnost prihodkov je zopet najnižja leta 2006, ko je znašala 13,3 %. To pomeni 11,9 % manj glede na leto 2005. Čeprav trend kaže na padanje donosnosti, je podjetje doseglo izjemen uspeh. Posebej v letu 2004, ko je z najnižjimi sredstvi doseglo najvišji čisti dobiček v vsem proučevanem obdobju. Podjetje je skozi obdobje raslo, saj so se sredstva in kapital nenehno povečevala, temu pa gre v veliki meri pripisati nižje donosnosti, kajti kazalci produktivnosti in ekonomičnosti so skozi proučevano obdobje podobni.

5 ANALIZA STANJA INVESTIRANJA IN FINANCIRANJA

Čeprav velja, da je financiranje ena od faz poslovnega procesa, ima financiranje drugačno naravo kot nabava, proizvodnja ali prodaja. Financiranje je za razliko od teh drugih faz delni proces, ki je nekako prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju. Rečemo lahko, da napaja vse druge delne procese s potrebnimi finančnimi sredstvi. Zato tudi pravimo, da se v financiranju na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja (Pučko 2005, 126).

Financiranje je lahko (Lipovec 1983, 49):

- aktivno, to je vlaganje finančnih sredstev v različne dele reprodukcijskega procesa ali različne uporabe;
- ali pasivno, to pomeni nabavo finančnih sredstev iz raznih virov.

Podjetje pri financiranju poslovanja zasleduje naslednje cilje: povečanje finančne moči podjetja in s tem povezane delitve finančnega izida, zmanjšanje finančnega tveganja ter doseganje optimalne plačilne sposobnosti (Možina et al. 1994, 817)

V okviru analize financiranja bom analizirala:

- obseg in strukturo sredstev,
- obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev,
- kazalnike finančne likvidnosti in stabilnosti.

Vir za spremljanje financiranja predstavlja a bilanca sredstev in virov sredstev, ki pokažejo, ali je v podjetju vzpostavljeno ravnovesje med sredstvi in viri sredstev.

Posamezne postavke v bilanci stanja so v nadaljevanju razvrščene po potrebah ocenjevanja financiranja, ki omogoča neposredno ocenjevanje posameznih kazalcev financiranja podjetja.

5.1 Analiza obsega in strukture sredstev

Sredstva so osnovno premoženje podjetja. Opredelimo jih kot stvari, pravice in denar, s katerimi razpolaga podjetje z namenom uresničevanja ciljev svojega poslovnega procesa (Turk in Melavc 1994, 88) oziroma imajo sredstva v proučevanem trenutku pojavne oblike stvari, pravic in denarja, ki jih že v naslednjem trenutku lahko deloma spremenijo skladno s potekom celotnega poslovnega procesa (Hočevar in Igličar 1995, 24).

Sredstva v poslovnem sistemu stalno spreminjajo svoje pojavne oblike, se preoblikujejo. Cilj podjetja je, da skuša dana sredstva nenehno preoblikovati, da se povečuje njihova vrednost. Nekatera sredstva se v določeni pojavnosti obliki zadržujejo dlje časa, druga manj. Glede na hitrost preoblikovanja in vračanja sredstev v prvotno obliko delimo sredstva na stalna ali dolgoročna sredstva ter gibljiva ali kratkoročna sredstva.

Med stalna sredstva uvrščamo opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva in dolgoročne finančne naložbe. Med gibljiva sredstva pa uvrščamo zaloge, terjatve, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (Hočevar in Igličar 1995, 27).

Gibljiva sredstva se za razliko od stalnih sredstev povrnejo v prvotno obliko v času, krajšem od enega leta. Sredstva podjetja so izkazana na aktivni strani bilance stanja, ki je tudi vir spremljanja in ocenjevanja podjetja.

Pri analizi obsega in strukture sredstev sem obseg in strukturo podjetja Klas Metal, d. o. o., primerjala v obdobju 2004–2006, kar prikazuje tabela 5.1.

Tabela 5.1 Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas Metal, d. o. o.							
	2004		2005		2006		I _{05/04}	I _{06/05}
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Opredmetena osnovna sredstva	241.741	51,7	289.475	44,7	209.100	40,0	119,7	72,2
2. Dolgoročne fin. naložbe	15.249	3,3	197.684	30,5	104.394	20,0	1296,4	52,8
3. Neopredmetena dolg. sredstva	720	0,2	1.705	0,3	2.510	0,5	236,7	147,2
4. Popravek kapitala	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Skupaj stalna sredstva (1+2+3+4)	257.710	55,1	488.864	75,4	316.004	60,5	189,7	64,6
6. Zaloge	52.713	11,3	34.462	5,3	45.745	8,8	65,4	132,7
7. Dolg. Terjatve	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Kratkoročne terjatve	133.750	28,6	86.107	13,3	79.267	15,2	64,4	92,0
9. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0	20.000	3,8	0	0
10. Denarna sredstva	21.384	4,6	35.490	5,5	59.059	11,3	166,0	166,4
11. Aktivne časovne razmejitve	2.258	0,5	3.354	0,5	2.399	0,5	148,6	71,5
12. Skupaj gibljiva sredstva (6+7+8+9+10+11)	210.105	44,9	159.413	24,6	206.470	39,5	75,9	129,5
13. Skupaj sredstva (5+12)	467.815	100	648.277	100	522.474	100	138,6	80,6

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Iz tabele 5.1 je razvidno, da sta je tako obseg kot struktura sredstev v proučevanem obdobju precej spreminjala. Največ sredstev je imelo podjetje leta 2005, njihova vrednost je znašala 648.277 tisoč SIT. Leta 2004 je bilo vseh sredstev podjetja za 27,8 % manj glede na leto 2005, leta 2006 pa za 19,4 %. Največji delež sredstev v podjetju pripada stalnim sredstvom. Leta 2004 so stalna sredstva predstavljala 55,1 % vseh sredstev podjetja. Naslednje leto se je vrednost stalnih sredstev precej povečala, in sicer v primerjavi s predhodnim letom kar za 89,7 %. Leta 2005 se je povečal tudi delež stalnih sredstev med sredstvi podjetja, ta delež je narasel 75,4 %, kar pomeni, da je bilo

tri četrtine vseh sredstev podjetja stalnih. Leta 2006 se je ta delež znižal na 60,5 %, tako kot tudi vrednost vseh stalnih sredstev podjetja, in sicer za 35,4 %. Med stalnimi sredstvi podjetja je bilo skozi celotno obdobje največ opredmetenih osnovnih sredstev, katerih delež se je zmanjševal. Leta 2004 je bil ta delež še 51,7 % vseh sredstev podjetja, leto kasneje 44,8 % in leta 2006 40,0 %. Upadanju deleža ni enakomerno sledila vrednost opredmetenih osnovnih sredstev, saj je bila najvišja leta 2005, ko se je vrednost povečala za 19,7 %, leta 2006 pa se je občutno znižala – za 27,8 % in dosegla najnižjo vrednost v treh letih. Zanimivo je gibanje dolgoročnih finančnih naložb, ki so leta 2004 predstavljale zanemarljiv delež med sredstvi podjetja, le 3,3 %. Leta 2005 se je vrednost dolgoročnih finančnih naložb povečala za 1296,4 %. Tako je tega leta delež dolgoročnih finančnih naložb znašal precejšnjih 30,5 %, kar je več kot je gibljivih sredstev skupaj. Temu povečanju gre pripisati veliko rast ne samo stalnih sredstev, pač pa tudi vseh sredstev podjetja v tem letu nasploh. Leta 2006 se je vrednost zmanjšala za 47,2 %, a je delež še vedno precejšen – 20,0 %. Podjetje ima tudi nekaj neopredmetenih dolgoročnih sredstev, ki pa predstavljajo zelo majhen delež. Kljub nenehnemu višanju delež neopredmetenih sredstev leta 2006, ko je bil najvišji, ni presegel 0,5 % vseh sredstev. Podjetje zanimivo nima dolgoročnih terjatev, ima tudi prazno postavko pod popravkom kapitala. Vrednost gibljivih sredstev je v podjetju prav tako nihala, najmanj gibljivih sredstev je imelo podjetje v letu 2005, ko je imelo največ sredstev in največji delež dolgoročnih finančnih naložb. Leta 2005 je bilo vseh gibljivih sredstev za 159.413 tisoč SIT, kar je pomenilo 24,6 % delež v celotnih sredstvih podjetja. Glede na leto poprej je bilo gibljivih sredstev za 24,1 % manj, v primerjavi z vsemi sredstvi podjetja je to pomenilo 44,9 % delež gibljivih sredstev leta 2004. Leta 2006 je bilo gibljivih sredstev glede na leto 2005 za 29,5 % več, delež v celotnih sredstvih pa je nekoliko nižji kot leta 2004, 39,5 %. Med gibljivimi sredstvi podjetja je največ kratkoročnih terjatev. Leta 2004, ko jih je bilo največ, je delež znašal 28,6 % v strukturi celotnih sredstev, leta 2005 je delež manjši – 13,3 %, kar v vrednosti glede na leto poprej pomeni znižanje kratkoročnih terjatev za 35,6 %. Leta 2006 je delež zopet nekoliko večji – 15,2 %, vrednost pa je za 8 % nižja glede na leto 2005. Pomembna postavka med gibljivimi sredstvi so tudi zaloge. Leta 2004 je delež zalog med celotnimi sredstvi 11,3 %, delež se naslednje leto več kot prepolovi, saj znaša 5,3 %, leta 2006 pa se zopet nekoliko poveča in znaša 8,3 %. Enako pomemben delež predstavljajo denarna sredstva podjetja, ki so se povečevala za 66 % na leto, v deležu to pomeni 4,6 % leta 2004, 5,5 % leta 2005 in 11,3 % leta 2006. Manj pomembne deleže med gibljivimi sredstvi pa predstavljajo aktivne časovne razmejitve, ki imajo skozi obdobje konstanten delež 0,5 %, in kratkoročne finančne naložbe, ki se v podjetju pojavijo leta 2006 v višini 20.000 tisoč SIT, kar je enako 3,8 % deležu med sredstvi.

5.2 Analiza obsega in strukture obveznosti do virov sredstev

Viri sredstev so pravne in fizične osebe, ki so poslovnemu sistemu s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočila sredstva (Hočevar, Igličar in Zaman 2001, 43), ali pravne in fizične osebe, ki vlagajo, posojajo ali kako drugače prispevajo k sredstvom podjetja (Pučko in Rozman 2000, 76). Viri sredstev nam povedo od kod je podjetje dobilo sredstva, s katerimi razpolaga.

Do virov sredstev ima podjetje določene obveznosti. Ko gre za *obveznost dobrega gospodarjenja* s sredstvi, govorimo o lastnih ali trajnih virih. Sem spadajo državni, družbeni in delniški kapital, trajne vloge, rezerve in nerazdeljen čisti dobiček iz prejšnjih let. Ko je *obveznost vračanja dolgoročna*, gre za dolgoročne vire; predvsem dolgoročna posojila za osnovna in obratna sredstva ter obveznice z daljšim rokom vračanja. Ko je *obveznost treba poravnati v roku do enega leta*, govorimo o kratkoročnih virih. Sem štejejo kratkoročna posojila, namenjena predvsem za pokrivanje obratnih sredstev in nelikvidnosti, komercialni krediti ter komercialne in druge obveznosti.

Obveznosti podjetja do virov sredstev so prikazane v pasivi oziroma na desni strani bilance stanja. Njihova vrednost je vedno v ravnovesju z vrednostjo vseh sredstev podjetja. Vsako sredstvo ima namreč svoj vir, tako se sredstva in obveznosti do virov sredstev vedno v celoti ujemajo.

Tabela 5.2 Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev za podjetje Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2005

Element	Klas Metal, d. o. o.							
	2004		2005		2006		Indeks	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	05/04	06/05
Kapital	103.105	22,0	190.345	29,3	272.885	52,2	184,6	143,4
Rezervacije								
Dolgoročne finančne in poslovne obv.	169.856	36,3	174.800	27,0	62.156	11,9	102,9	35,6
Kratkoročne finančne in poslovne obv.	194.854	41,7	283.133	43,7	187.443	35,9	145,3	66,2
Pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0	0	0	0
Skupaj viri sredstev	467.815	100	648.278	100	522.474	100	138,6	80,6

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Tudi pri analizi obsega in strukture obveznosti do virov sredstev sem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev primerjala za obdobje 2004–2006, kar nam prikazuje tabela 5.2. Iz tabele lahko razberemo, da so obveznosti do virov sredstev v proučevanem obdobju nihale. Največji delež v strukturi obveznosti do virov sredstev so leta 2004 predstavljale kratkoročne finančne naloge, in sicer 41,7 %, temu so sledile kratkoročne finančne in poslovne obveznosti, katerih delež je 2004 znašal 36,3 %, z

22 % deležem, ki ga predstavlja kapital, katerega delež kot vrednost je ves čas rasla, se struktura obveznosti do virov sredstev zaključí. Podjetje skozi proučevano obdobje v strukturi obveznosti do virov sredstev ne beleži niti rezervacij niti pasivnih časovnih razmejitev. Leta 2005 se je struktura precej spremenila. Še vedno največji delež predstavljajo kratkoročne finančne in poslovne obveznosti, ki zavzemajo 43,7 % celotne strukture obveznosti do virov sredstev, glede na leto 2004 je teh več za 45,3 %. Velikost kapitala se je skorajda podvojila, povečala se je za 84,6 %. Delež kapitala je v letu 2005 znašal 29,3 %, nekaj manj dolgoročne finančne in poslovne obveznosti – 27,0 %, ki so se v primerjavi s predhodnim letom malenkostno povečale, a se je delež znižal za 9,3 %. Leta 2005 je imelo podjetje največ obveznosti do virov sredstev, povečala so se za 38,6 %. V letu 2006 so se obveznosti do virov sredstev zmanjšale za 19,4 %. Leta 2006 se je vrednost kapitala zvišala za 43,4 %, temu je pripadal tudi največji delež z 52,2 %. Znižanje deleža pri kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznostih za 7,2 odstotka pomeni sedaj 35,9 % delež, kar predstavlja 35,8 % nižjo vrednost. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti je podjetje leta 2006 skoraj poravnalo, saj se je vrednost zmanjšala za 64,4 % in predstavlja samo še 11,9 % delež celotne strukture obveznosti do virov sredstev tega leta.

Pri ocenjevanju ustrezne strukture obveznosti do virov sredstev se naslanjamo na izračunavanje stopnje kapitalizacije in stopnjo zadolženosti (Pučko 2005, 129). S pomočjo teh dveh kazalcev ugotavljamo razmerja med različnimi viri sredstev ter sredstvi podjetja in njihovo ustreznost.

Stopnja kapitalizacije je opredeljena kot razmerje med trajnimi viri in vsemi viri. Pove nam, kolikšen delež v vseh virih podjetja predstavlja lastni oziroma trajni kapital. Po izkustvenem priporočilu naj bo lastnih virov vsaj polovica od vseh virov, stopnja kapitalizacije naj bo torej vsaj 0,5 iz dveh razlogov. Osnovna sredstva in zaloga, ki jih podjetja ne more spremeniti na kratek rok, naj bodo pokrite z lastnimi viri. Drugi razlog pa je, da mora biti tuj kapital v celoti pokrit z lastnimi viri, saj bo le tako tuja naložba varna v primeru stečaja. Manjši delež tujega kapitala omogoča tudi, da ostane upravljanje podjetja v rokah domačih lastnikov podjetja (Lipovec 1983, 245).

Stopnja zadolženosti je opredeljena kot razmerje med tujimi viri in vsemi viri in nam pokaže, kolikšen del sredstev si je podjetje zagotovilo z različnimi oblikami dolga. Delež dolga v celotnih sredstvih pove, kolikšna je finančna odvisnost podjetja od tujih virov financiranja, ki naj ne bi bila višja od 50 %. Vrednost kazalca je zanimiva predvsem za posojilodajalce.

Za analizo strukture obveznosti do virov sredstev sem prikazala vrednosti obeh kazalcev, stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti, za obdobje 2004–2006 v spodnji tabeli 5.3.

Tabela 5.3 Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{05/04}	I _{06/05}
1. Dolgoročne obveznosti	169.856	174.800	62.156	112,1	32,7
2. Kratkoročne obveznosti	194.854	283.133	187.443	89,7	107,2
3. Skupaj tuji viri (1+2)	364.710	457.933	249.589	100,1	68,4
4. Lastni kapital	103.105	190.345	272.885	184,6	143,4
5. Skupaj viri (3+4)	467.815	648.278	522.474	138,6	80,6
6. Stopnja kapitalizacije (4/5)	0,22	0,29	0,52	131,8	179,3
7. Stopnja zadolženosti v % (3/5)	77,9	56,3	47,7	71,8	85,7

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Tabela 5.3 prikazuje, kako je podjetje v letih 2004 in 2005 razpolagalo z več tujimi kot lastnimi viri, a se je delež tujih virov ves čas zmanjševal in leta 2006 je podjetje že imelo nekaj več lastnih kot tujih virov. Stopnja kapitalizacije je leta 2004 znašala le 22,0 %, kar pomeni, da podjetje ni imelo zadostne pokritosti virov z lastnimi viri, stopnja kapitalizacije naj bi bila namreč vsaj 0,5. Tudi leta 2005, kljub povečanju lastnih virov za 84,6 %, podjetje še vedno ni dosegalo zadostne stopnje kapitalizacije, saj je koeficient znašal 0,29. Leta 2006 se je lastni kapital podjetja povečal še za 43,3 % in ob precejšnjem zmanjšanju tujih virov je bila stopnja kapitalizacije ustreznih 0,52, kar pomeni, da je 52,0 % med vsemi viri podjetja lastnih. Tudi stopnja zadolženosti nam kaže, da podjetje ni upoštevalo priporočene zadolženosti v višini do 50 %. Leta 2004 je stopnja zadolženosti 77,9 % ali med vsemi viri podjetja je več kot tri četrtine tujih virov. Leta 2005 je bila ob povečanju lastnih virov zadolženost 56,3 %. Leto zatem je podjetje imelo ustrezno strukturo obveznosti do virov sredstev, saj je bila tudi stopnja zadolženosti 47,7 %, kar je nekoliko manj od najvišje priporočene.

5.3 Analiza razmerij med strukturo obveznosti do virov sredstev in strukturo sredstev

Opazovanje razmerij med strukturnimi deli virov sredstev ter strukturnimi deli sredstev podjetja je bistvo ocenjevanja bilance premoženja. Pri ocenjevanju financiranja nas zanima bilanca premoženja kot tisti finančni okvir, ki bolj ali manj omogoča odvijanje celotnega poslovnega procesa. Če hočemo ugotavljati, koliko je ta finančni vir ustrezen, moramo opazovati namenskost uporabe finančnih virov, finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja (Pučko 1998, 134).

Za analizo razmerij med strukturo obveznosti do virov sredstev ter strukturo sredstev, analizo finančnega okvira in finančnega stanja podjetja sem uporabila količnik obratne likvidnosti, količnik hitrega preizkusa likvidnosti in količnik ostrega preizkusa likvidnosti ter količnik plačilne sposobnosti podjetja.

5.3.1 Plačilna sposobnost

Pri analizi financiranja je zelo pomembna tudi analiza plačilne sposobnosti ali likvidnosti, ki predstavlja zmožnost podjetja, da lahko tekoče poravnava svoje pogodbene obveznosti. Podjetju, ki nima urejene likvidnosti, lahko grozi stečaj. Tako mora podjetje vseskozi preverjati količino denarja v svojem poslovnem procesu in zagotavljati ne previsoke in ne prenizke količine. V primeru previsoke količine podjetje izgublja denar, saj so obresti na transakcijskem računu minimalne v primerjavi z drugimi naložbami in s tem rastejo oportunitetni stroški ter se zmanjšuje donosnost podjetja. V primeru prenizke vsote denarja pa obstaja možnost, da podjetje ni zmožno poravnati kratkoročnih terjatev in mora plačevati zamudne obresti ali pa celo ne dobi surovin za nadaljevanje proizvodnje (Mramor 1993, 297–299).

S primerno sestavo gibljivih sredstev in dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo lahko podjetje svojo plačilno sposobnost izboljša. Plačilna sposobnost pomeni usklajevanje obveznosti in sredstev glede na čas in obseg.

Kazalci za ocenjevanje plačilne sposobnosti podjetja so (Pučko 2005, 141):

- Količnik obratne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med obratnimi sredstvi ter kratkoročnimi obveznostmi. Količnik meri sposobnost podjetja, da kratkoročne obveznosti poravnava z denarjem in preostalimi obratnimi sredstvi. Za ohranjanje plačilne sposobnosti mora biti vrednost kazalca vsaj dve, kar pomeni, da morajo biti obratna sredstva podjetja vsaj dvakrat večja od kratkoročnih obveznosti.
- Količnik hitrega preizkusa likvidnosti je opredeljen z razmerjem med razliko obratnih sredstev in zalog ter kratkoročnimi obveznostmi. Podjetje je plačilno sposobno tedaj, ko ima v celoti krite kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi. Vrednost količnika je večja od ena. Zaloge je v primeru likvidacije podjetja izredno težko prodati, zato veljajo za najmanj likvidna kratkoročna sredstva.
- Količnik denarne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med vsoto denarnih sredstev ter kratkoročnimi obveznostmi. Pove nam, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje na določen dan lahko poravnalo s svojimi najbolj likvidnimi sredstvi. Vrednost kazalca naj bi bila 0,5. Previsoka vrednost ni ekonomična, saj ima podjetje v najbolj likvidni obliki vezanih več sredstev, kot jih dejansko potrebuje, in bi te lahko naložilo v bolj donosne oblike naložb. V primeru prenizke vrednosti pa ima podjetje premalo tekočih likvidnostnih sredstev, zato je prisiljeno najemati dodatna posojila. Pomanjkanje denarja v blagajni ne igra bistvene vloge, kadar si podjetje denar lahko izposodi za kratek rok.

Tabela 5.4 prikazuje plačilno sposobnost obravnavanega podjetja.

Tabela 5.4 Plačilna sposobnost podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas Metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{05/04}	I _{06/05}
1. Obratna sredstva	210.105	159.413	206.470	75,9	129,5
2. Zaloge	52.713	34.462	45.745	65,4	132,7
3. Denarna sredstva	21.384	35.490	59.059	166,0	166,4
4. Kratkoročne obveznosti	194.854	283.133	187.443	145,3	66,2
Količnik obratne likvidnosti (1/4)	1,08	0,56	1,10	51,9	196,4
Količnik hitrega preizkusa likvidnosti ((1-2)/4)	0,81	0,44	0,86	54,3	195,5
Količnik denarne likvidnosti (3/4)	0,11	0,13	0,32	118,2	246,2

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Iz tabele 5.4 je razvidno, da je plačilna sposobnost podjetja nihala in v obdobju ni izpolnila ustreznih meril. Tako je leta 2004 količnik obratne likvidnosti znašal 1,08, kar je precej manj od minimalne ustrezne vrednosti 2,0. Leta 2005 se je količnik še zmanjšal, in sicer predvsem zaradi izrazitega povečanja kratkoročnih obveznosti podjetja, leta 2005 je vrednost količnika znašala 0,56. Naslednje leto se je njegova vrednost povečala na 1,10, vendar se ni približala zeleni vrednosti. Tudi količnik hitrega preizkusa likvidnosti ne kaže boljše slike, saj je količnik v letih 2004 in 2006, ko je bila vrednost 0,81 in 0,86 malo pod ustrezno mejo 1. Leta 2005 je bila vrednost količnika obratne likvidnosti 0,44. Ustrezen količnik denarne likvidnosti je 0,5 in podjetje Klas Metal, d. o. o., nima ustrezne sestave, saj količnik kljub temu, da se skozi obdobje vrednost denarnih sredstev povečuje za 66 %, ne doseže vrednosti 0,5. Leta 2004 je vrednost količnika denarne likvidnosti znašala 0,11, ta vrednost je bila leta 2005 0,13 in leta 2006, ko je količnik poskočil za 246,2 %, 0,32. Podjetje v opazovanem obdobju ni uspelo doseči ustrezne plačilne sposobnosti, kar bi lahko ob slabem poslovanju pomenilo tudi stečaj. Vendar je pomembno omeniti, da gre za malo podjetje, ki se v veliki meri financira s kratkoročnimi sredstvi in da so razlike tu še bolj opazne in se vrednosti ob manjših spremembah bolj spreminjajo.

5.3.2 Finančna stabilnost

Osnovo za ugotavljanje finančne stabilnosti podjetja predstavlja podbilanca dolgoročno vezanih sredstev in virov sredstev. Opredeljena je kot razmerje med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi (Pučko 1998, 137). Podjetje je najbolj finančno stabilno takrat, ko je vrednost kazalca enaka ena, ko so vsa dolgoročna

sredstva pokrita z dolgoročnimi viri. Ko je kazalec manjši od ena, je podjetje finančno nestabilno, saj se del dolgoročno vezanih sredstev pokriva s kratkoročnimi viri in se izpostavlja nevarnosti kratkoročnih vplivov in večje tveganosti naložb. V primeru, ko je kazalec večji od ena, je podjetje visoko stabilno, kar ni smiselno, saj ima prevelike lastne vire, kar zopet lahko negativno vpliva na rentabilnost naložb.

Količnik finančne stabilnosti je glavni kazalec dolgoročnega finančnega ravnovesja. Določen je z razmerjem med lastnim kapitalom, povečanim za dolgoročne rezervacije in dolgoročne obveznosti, ter s stalnimi sredstvi, povečanimi za zaloge.

Spodnja tabela 5.5 prikazuje finančno stabilnost obravnavanega podjetja.

Tabela 5.5 Finančna stabilnost podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004–2006

Element	Klas Metal, d. o. o.				
	2004	2005	2006	I _{05/04}	I _{06/05}
1. Stalna sredstva	257.711	488.865	316.004	189,7	64,6
2. Zaloge	52.713	34.462	45.745	65,4	132,7
3. Dolgoročna vezana sredstva (1+2)	364.710	523.327	361.749	143,5	69,1
4. Lastni kapital	103.105	190.345	272.885	184,6	143,4
5. Dolgoročne rezervacije					
6. Dolgoročne obveznosti	169.856	174.800	62.156	102,9	35,6
7. Dolgoročni viri (4+5+6)	272.962	365.145	335.041	133,8	91,8
8. Količnik finančne stabilnosti (7/3)	0,75	0,70	0,93	93,3	132,9

Vir: Klas Metal 2005–2007.

Iz tabele 5.5 je razvidno, da se je vrednost kazalnika finančne stabilnosti vseskozi gibala nekoliko pod 1, kar je nekoliko manj od najustreznejše vrednosti. To pomeni, da podjetje nekaj dolgoročnih sredstev pokriva s kratkoročnimi viri. V letu 2004 je bila vrednost količnika 0,75, naslednjega leta se je znižala za 6,7 %, letu 2006 pa je ob povečanju za 32,9 % glede na leto 2005 znašal količnik finančne stabilnosti 0,93. Torej je v tem letu podjetje skoraj v popolnosti izpolnilo zlato bilančno pravilo, ko so vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri.



6 SKLEP

V diplomski nalogi sem analizirala poslovanje podjetja Klas Metal, d. o. o. v letih 2004, 2005 in 2006 ter na osnovi te analize poskušala ugotoviti uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja.

Iz analize poslovnega uspeha je razvidno, da je podjetje v obravnavanem obdobju poslovalo uspešno, vendar je čisti dobiček iz leta v leto manjši. Eden od razlogov za to je tudi strožja zakonodaja, saj je podjetje za leto 2006 moralo plačati kar 96 % več davka v primerjavi z letom 2005, čeprav je bila razlika med vsemi prihodki in odhodki le 11 %. Na uspešnost poslovanja kažejo tudi kazalci produktivnosti in ekonomičnosti.

Pri analizi učinkovitosti poslovanja sem analizirala produktivnost dela, kot razmerje med celotnimi prihodki iz poslovanja in povprečno število zaposlenih v podjetju. Produktivnost dela je v letu 2005 v primerjavi z letom 2004 padla za 4,6 %. V letu 2006 je produktivnost dela ostala na enaki ravni kot v letu 2005 in je znašala 19.837,7 tisoč SIT. Če primerjamo obravnavano podjetje s podjetji iste glavne dejavnosti v gorenjski regiji, lahko rečem, da je podjetje poslovalo učinkoviteje od povprečja, saj je znašalo povprečje v letu 2006 17.089,0 tisoč SIT.

Pri analizi uspešnosti poslovanja sem analizirala ekonomičnost in rentabilnost in ugotovila, da je podjetje poslovalo uspešno.

Pri analizi ekonomičnosti I, ki je opredeljena kot razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, podjetje v vseh treh letih posluje dobičkonosno. V letu 2006 znaša koeficient ekonomičnosti I 1,22. Če primerjamo ta kazalnik z ostalimi podjetji enake velikosti v gorenjski regiji z isto osnovno dejavnostjo, v letu 2006 je povprečni koeficient znašal 1,08, lahko rečemo, da je naše podjetje v tem letu poslovalo bolj uspešno od povprečja. Enako je pri primerjavi ekonomičnosti III, ki predstavlja razmerje med prihodki in odhodki iz poslovanja. Obravnavano podjetje ima koeficient ekonomičnosti III 1,19, povprečje podjetij v gorenjski regiji z isto glavno dejavnostjo pa znaša za leto 2006 samo 1,08.

Pri analizi rentabilnosti sem analizirala tudi donosnost sredstev in kapitala za obdobje 2004–2006 in ugotovila, da donosnost sredstev in kapitala iz leta v leto drastično pada. Glavni razlog teh velikih sprememb je povečevanje sredstev in kapitala podjetja, ki pa jim ni sledilo povečanje čistega dobička. Če primerjamo podjetje v letu 2006 s povprečjem v gorenjski regiji, ugotovimo, da je kljub velikemu padcu donosnost sredstev in kapitala obravnavanega podjetja še vedno nad povprečjem. Za obravnavano podjetje znaša donosnost sredstev v odstotkih za leto 2006 15,0 %, povprečje v isti panogi pa je za več kot polovico nižji, saj znaša 7,0 %. Donosnost kapitala podjetja za leto 2006 v odstotkih znaša 37,5 % in je prav tako za več kot polovico večja, saj znaša povprečje podjetij 17,0 %.

Sklep

Pri analizi plačilne sposobnosti podjetja sem ugotovila da je količnik hitrega preizkusa likvidnosti ((obratna sredstva–zaloge)/kratkoročne obveznosti) pod ustrezno mejo 1, saj znaša za leto 2006 samo 0,86. Pri primerjavi s povprečjem ostalih podjetij je ta količnik prav tako manjši, saj znaša povprečje za to leto 2006 0,88.

Pri analizi finančne stabilnosti podjetja je bil v letu 2006 količnik finančne stabilnosti prav tako pod povprečjem, saj je v tem letu znašal 0,93, vendar je bil v primerjavi s povprečjem (0,91) še vedno večji.

Celotno gledano podjetje kljub padcu čistega dobička posluje uspešno in učinkovito. Menim da bo v prihodnosti podjetje poslovalo še naprej uspešno in učinkovito. Predlagam mu, da čim prej poizkuša pridobiti nove večje kupce in s tem razpršiti tveganje in preveliko odvisnost od trenutnih glavnih dveh kupcev, ki trenutno pomenita za podjetje kar 75 % celotnih letnih prihodkov.

LITERATURA

- Hočevar, Marko, Aleksander Igličar in Maja Zaman. 2001. *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Kadoič, Štefan. 1995. *Ekonomika poslovnega sistema: ekonomika 1*. Kranj: Moderna organizacija.
- Koletnik, Franc. 1997. *Analiziranje računovodskih izkazov*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Lipovec, Bogdan. 1983. *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Melavc, Dane in Franko Milost. 2003. *Računovodstvo*. Koper: Fakulteta za management.
- Turk, Ivan in Dane Melavc. 1994. *Uvod v računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.
- Možina, Stane et al. 1994. *Management*. Radovljica: Didakta.
- Mramor, Dušan. 1993. *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Pučko, Daniel. 2005. *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Daniel. 1998. *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Daniel. 1996. *Strateško upravljanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Daniel in Rudi Rozman. 2000. *Ekonomika in organizacija podjetja. Knjiga 1, Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Rebernik, Miroslav. 1994. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Stepko, Draga. 1989. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Turk, Ivan. 1990. *Uvod v ekonomiko poslovnega sistema*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev.
- Žnidaršič Kranjc, Alenka. 1995. *Ekonomika podjetja*. Postojna: Dej.

VIRI

- AJPES - Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. *Finančni podatki*. [Http://www.ajpes.si/fipo](http://www.ajpes.si/fipo) (oktober 2007).
- Klas Metal. 2005. *Bilanca stanja podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2004*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.
- Klas Metal. 2005a. *Izkaz poslovnega izida podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2004*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.
- Klas Metal. 2006. *Bilanca stanja podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2005*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.
- Klas Metal. 2006a. *Izkaz poslovnega izida podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2005*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.
- Klas Metal. 2007. *Bilanca stanja podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2006*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.
- Klas Metal. 2007a. *Izkaz poslovnega izida podjetja Klas Metal, d. o. o. za leto 2006*. Poslovni dokumenti, Klas Metal, d. o. o.

Literatura

Slovenski inštitut za revizijo. 2006. *Slovenski računovodski standardi 2006*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

SURS – Statistični urad Republike Slovenije. B.1. *Indeks inflacije: cene*. [Http://www.stat.si/indikatorji.asp?ID=1](http://www.stat.si/indikatorji.asp?ID=1) (oktober 2007).