

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

ŠTEFAN VREČKO

KOPER, 2011



UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA  
PODJETJA**

Štefan Vrečko

Koper, 2011

Mentor: izr. prof. dr. Franko Milost



## **POVZETEK**

Proučevanje poslovanja ima v podjetju velik pomen, saj lahko na podlagi proučevanja ugotovimo lasten položaj na trgu in hitro zaznamo naše slabosti in naše prednosti. S proučevanjem preteklega poslovanja velikokrat predvidimo poslovanje podjetja v prihodnosti. V kolikor je podjetje uspešno poslovalo v preteklih obdobjih, lahko napovemo, da bo tako tudi v prihodnje. V svoji zaključni projektni nalogi sem hotel analizirati poslovanje podjetja Eurel, d. o. o., in ugotoviti njegovo uspešnost poslovanja v obdobju od leta 2005 do leta 2009. Najprej sem temo preučil s teoretičnega vidika, ki sem ga v praktičnem delu uporabil in izdelal analizo uspešnosti poslovanja z vidika kazalnikov proizvodnosti, gospodarnosti in donosnosti ter plačilne sposobnosti. S primerjanjem kazalnikov sem prišel do ugotovitve, da je podjetje Eurel, d. o. o., v proučevanih letih poslovalo uspešno.

*Ključne besede:* poslovanje, uspešnost, učinkovitost, kazalniki, analitiki, načela

## **SUMMARY**

The study of business and dealing has the outmost importance in a company. On its behalf we can determine what position the company has on the market and it we can quickly detect the strengths and weaknesses in it. With the study of past business events we can often foresee a companies' prosperity in the future. If a company has successfully managed its business in the past, we can predict that it will carry on the same in the future. In my final project assignment I have analysed business dealing in the company Eurel to determine the successfulness of the company for the period between the year 2005 and 2009. Firstly, I have studied the theme from a theoretical standing point. This was used later on in the practical part of this thesis and made up an analysis of the successfulness of the business in the aspect of production, economy, profitability, and payment capability indicators. With the comparison of the indicators I have come to the assessment that the company Eurel has been dealing well in the analysed period.

*Key words:* business, success, effectiveness, indicators, analysis, principles

UDK: 657(043.2)



## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod</b>	<b>1</b>
1.1	Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen, cilji in trditve zaključnega dela	2
1.3	Metode raziskovanja	2
1.4	Predpostavke in omejitve	2
1.5	Vsebina naloge	3
<b>2</b>	<b>Opredelitev osnovnih pojmov</b>	<b>4</b>
2.1	Proučevanje ali analiziranje	4
2.2	Načini gospodarskega proučevanja	4
2.3	Metode gospodarskega proučevanja	5
2.4	Prvine gospodarskega proučevanja	5
2.4.1	Bilanca stanja	6
2.4.2	Izkaz poslovnega izida	7
2.5	Proučevanje računovodskih izkazov	7
2.5.1	Tradicionalno proučevanje računovodskih izkazov	8
2.5.2	Novejše vrste proučevanja računovodskih izkazov	8
2.6	Izvajalci proučevanja	8
2.7	Kazalniki	9
2.8	Informacijska vrednost kazalnikov in vrste sodil pri proučevanju	10
<b>3</b>	<b>Sestavine poslovne uspešnosti</b>	<b>12</b>
3.1	Prihodki	12
3.1.1	Obseg prihodkov	12
3.1.2	Sestava prihodkov	13
3.1.3	Dinamika prihodkov	13
3.2	Odhodki	13
3.2.1	Obseg odhodkov	14
3.2.2	Sestava stroškov in odhodkov	14
3.2.3	Dinamika stroškov in odhodkov	15
3.3	Poslovni izid	15
3.3.1	Obseg poslovnega izida	15
3.3.2	Sestava in dinamika poslovnega izida	16
<b>4</b>	<b>Učinkovitost in uspešnost poslovanja</b>	<b>17</b>
4.1	Proizvodnost	17

4.2	Gospodarnost .....	18
4.3	Donosnost .....	19
4.3.1	Donosnost sredstev .....	19
4.3.2	Donosnost kapitala .....	20
4.3.3	Donosnost kapitala in dolgov .....	20
4.4	Plačilna sposobnost .....	20
<b>5</b>	<b>Predstavitev podjetja Eurel, d. o. o. ....</b>	<b>22</b>
<b>6</b>	<b>Analiza sestavin poslovne uspešnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....</b>	<b>23</b>
6.1	Analiza prihodkov .....	23
6.1.1	Obseg prihodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	23
6.1.2	Sestava prihodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	24
6.1.3	Dinamika gibanja celotnih prihodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	25
6.2	Analiza odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	26
6.2.1	Obseg stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	26
6.2.2	Sestava odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	27
6.2.3	Dinamika stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	29
6.3	Analiza poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o. ....	29
<b>7</b>	<b>Analiza učinkovitosti in uspešnosti poslovanja podjetja Eurel, d. o. o. ....</b>	<b>31</b>
7.1	Proizvodnost podjetja Eurel, d. o. o. ....	31
7.2	Gospodarnost podjetja Eurel, d. o. o. ....	32
7.3	Donosnost podjetja Eurel, d. o. o. ....	33
7.4	Plačilna sposobnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....	35
<b>8</b>	<b>Analiza trditev .....</b>	<b>36</b>
<b>9</b>	<b>Sklep.....</b>	<b>38</b>
	<b>Literatura .....</b>	<b>41</b>
	<b>Viri.....</b>	<b>41</b>
	<b>Priloge.....</b>	<b>43</b>



## PONAZORILA

Slika 1:	Prikaz gibanja celotnih prihodkov podjetja Eurel, d. o. o., od 2005 do 2009 .....	25
Slika 2:	Gibanje celotnih prihodkov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	29
Preglednica 1:	Obseg in struktura prihodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	23
Preglednica 2:	Sestava in struktura prihodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	24
Preglednica 3:	Presojanje obsega stroškov s koeficienti intenzitete .....	26
Preglednica 4:	Sestava in struktura stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o. ....	28
Preglednica 5:	Poslovni izidi podjetja Eurel, d. o. o. ....	30
Preglednica 6:	Prikaz koeficientov proizvodnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....	31
Preglednica 7:	Prikaz kazalnikov gospodarnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....	32
Preglednica 8:	Prikaz kazalnikov donosnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....	34
Preglednica 9:	Prikaz koeficientov likvidnosti podjetja Eurel, d. o. o. ....	35



# 1 UVOD

Razmere, s katerimi se trenutno srečujejo podjetja na trgu, so iz dneva v dan manj ugodne in vse bolj problematične. Iz medijev lahko vsaki dan izvemo veliko tragičnih koncev pred leti rastočih, zdravih in perspektivnih slovenskih podjetij. Državljeni, predvsem pa nekdanji zaposleni, iščemo odgovore na vprašanje, kako se je to moglo zgoditi. Ali uprave podjetij res niso mogle rešiti poslovanja in delovnih mest, ali bomo dočakali sodni epilog domnevnih upravljavcev podjetij, ki so si v zlatih časih polnili žepe, v času krize pa prehitro odnehali? Z dobrim poslovanjem in računovodenjem, s čim manj osebnih interesov upravljavcev premoženja, bi veliko zdaj že propadlih velikih slovenskih podjetij poslovalo uspešno, kot posluje večino manjših slovenskih podjetij. Eno izmed njih je podjetje Eurel, d. o. o., ki za kraj Poljčane predstavlja velik člen gospodarstva. Ker me je zanimalo, kako uspešno je to podjetje, sem se odločil, da za temo zaključne projektne naloge proučim njegovo poslovanje.

## 1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

Za dolgoročni obstoj in razvoj podjetja je spremljanje njegovega poslovanja nujno. Podjetje je lahko uspešno, če management sprejema odločitve na podlagi kakovostnih podatkov, ki jih pripravijo strokovnjaki v drugih službah. S spremljanjem poslovanja se ukvarjajo predvsem računovodje in analitiki, ki na podlagi zbranih podatkov o poslovanju podjetja oblikujejo poročila, na podlagi katerih se management odloča. Zaradi velike pomembnosti gospodarskega in računovodskega proučevanja v samem procesu poslovanja sem se odločil, da to temo preučim v zaključni projektni nalogi, s katero želim preučiti poslovanje resničnega podjetja Eurel, d. o. o., in ugotoviti njegovo uspešnost. Proučevanje poslovanja predstavlja zahtevno in strokovno opravilo. Da izdelamo kakovostna poročila, ki služijo managementu pri odločanju in vodenju podjetja, moramo izdelati obsežne analize računovodskih podatkov. Ti podatki se v tekočem letu zbirajo v poslovnih knjigah, ob koncu obračunskega obdobja pa na podlagi podatkov iz poslovnih knjig podjetje izdela računovodska poročila. Ta računovodska poročila v obliki računovodskih izkazov služijo kot osnova za proučevanje uspešnosti podjetja. Ker je za ugotavljanje uspešnosti izjemno težko primerjati vrednostne podatke, jih tekom proučevanja preoblikujemo v relativne deleže – kazalnike, ki se lahko pojavijo v obliki indeksa, koeficienta ali stopnje udeležbe. Tako izraženi podatki so bolj primerni za presojo uspešnosti. Uspešnost lahko ugotavljamo z vidika proizvodnosti, gospodarnosti in donosnosti ter plačilne sposobnosti. S proučevanjem vsakega od naštetih vidikov pridemo do določenih informacij, ki jih potem lahko za dokončno sodbo uspešnosti primerjamo s preteklimi podatki ali s podatki drugih podjetij ali panog. Na opisan način sem analiziral uspešnost poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., v obdobju od leta 2005 do 2009 in primerjal uspešnost poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., z njegovim konkurentom v Sloveniji.

## **1.2 Namen, cilji in trditve zaključnega dela**

Glavni namen zaključne projektne naloge je opredeliti metode računovodske analize podatkovne podlage in orodij s teoretičnega vidika, v nadaljevanju pa teorijo uporabiti v praksi in s pomočjo podatkov iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida ugotoviti uspešnost poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., ter primerjati uspešnost poslovanja s konkurentom.

Cilj zaključne projektne naloge je spoznati obstoječo literaturo, proučiti obseg, sestavo in dinamiko gibanja prihodkov, odhodkov in poslovnega izida podjetja in s pomočjo koeficientov proizvodnosti, gospodarnosti in donosnosti ter plačilne sposobnosti oceniti uspešnost poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., v proučevanem obdobju in uspešnost primerjati s konkurentom.

S proučevanjem si želim odgovoriti na tri trditve, ki jih bom skozi nalogo poskušal potrditi ali zanikati.

Te trditve so:

- podjetje Eurel, d. o. o., je poslovalo uspešno v celotnem proučevanem obdobju,
- podjetje Eurel, d. o. o., je v letu 2009 poslovalo uspešnejše od konkurenta,
- podjetje Eurel, d. o. o., je v letu 2009 doseglo boljše kazalnike v primerjavi z letom 2008.

## **1.3 Metode raziskovanja**

Poslovna raziskava bo osrednja metoda zaključnega dela pred katero bom opravil več metod, kot so zbiranje potrebnih podatkov in literature ter preurejanje podatkov za potrebe analize. Pri raziskovanju bom z uporabo različnih metod razčlenjevanja, primerjanja, izločanja in strnjevanja prišel do končnih ugotovitev glede uspešnosti poslovanja podjetja Eurel, d. o. o. Za oblikovanje bolj konkretne sodbe o uspešnosti pa bom poslovanje podjetja Eurel, d. o. o., primerjal s konkurentom.

## **1.4 Predpostavke in omejitve**

V zaključni projektni nalogi sem se omejil na analiziranje uspešnosti z vidika proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti. Tako v nalogi ni predstavljena celotna analiza poslovanja, ki bi prikazala bolj kakovostno analizo. Uporabil sem le temeljne in največje kazalnike, s katerimi si je mogoče izdelati aktivno sliko o uspešnosti poslovanja podjetja. V analizo sem zajel petletno preteklo obdobje poslovanja in sicer od 2005 do 2009, kjer leto 2009 predstavlja osnovo za primerjanje s preteklimi leti, ter primerjanje s konkurentom.

## 1.5 Vsebina naloge

Zaključno projektno nalogo sem zasnoval s teoretičnega in praktičnega dela. Teoretični del obsega tako kot praktični del štiri poglavja. V prvem poglavju sem opredelil problem, navedel namen, cilje in trditve zaključnega dela, naštel metode, ki jih bom uporabljal ter napisal omejitve zaključnega dela. Nato sem temo pričel obravnavati s teoretičnega vidika, kjer sem v drugem poglavju opredelil osnovne pojme, ki so povezani s proučevanjem poslovanja. Navedel sem nekaj definicij gospodarskega proučevanja, opisal delo analitika ter natančno opredelil metode, tehnike in pripomočke gospodarskega proučevanja. V tretjem poglavju sem z opisom proučevanja obsega, sestave in dinamike prihodkov, odhodkov in poslovnega izida predstavil sestavine poslovne uspešnosti. Kaj je učinkovitost in uspešnost ter po kakšnih načelih lahko presojamo uspešnost in učinkovitost, sem predstavil v poglavju štiri, v katerem sem opisal proučevanje z vidika proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti.

Praktični del zaključne projektne naloge se prične s predstavitev obravnavanega podjetja Eurel, d. o. o., v poglavju pet. Analizo obsega, sestave in dinamike prihodkov, odhodkov in poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o., sem predstavil v poglavju šest. Analizo učinkovitosti poslovanja na podlagi načel proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti sem predstavil v poglavju sedem. Ker sem si v uvodu naloge postavil tri trditve, sem te trditve v poglavju osem analiziral ter ugotavljal njihovo resničnost. V poglavju devet sem strnil vse ključne ugotovitve v sklepu in s tem nalogo pripeljal do konca.

## 2 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV

V tem poglavju predstavljam osnovne pojme proučevanja poslovanja. Podrobneje predstavljam strokovnjake, ki se ukvarjajo s proučevanjem in opisujem katere pripomočke, metode in orodja uporabljajo pri svojem delu.

### 2.1 Proučevanje ali analiziranje

»Proučevanje poslovanja poimenujemo na različne načine, odvisno s katerega zornega kota ga obravnavamo, največkrat ga razumemo kot strokovno opravilo, dejavnost, posebno obliko presojanja, kot funkcijo v informacijskem procesu ali kot urejen in naraven način razmišljanja ter sklepanja o obravnavani zadevi.« (Koletnik 2006, 26)

Beseda analiza izvira iz grške besede *analysis* in pomeni razstavljanje neke celote na sestavne dele z namenom, da pridemo do vzrokov, ki so povzročile nastanek pojava. Namen členitve in deduktivnega sklepanja je spoznati vse tiste sestavine pojava, ki pomembno vplivajo na njegov nastanek. V gospodarstvu se proučevanje uporablja predvsem za presojanje ugodnosti (bonitete) pojavov in stanj z vidika gospodarskih posledic, ki bi lahko pozitivno ali negativno vplivale na nosilca gospodarske dejavnosti. S proučevanjem sproti ugotavljamo položaj in pripravljamo informacije za odločanje, ki služijo kot podlaga za bolj tekoče in boljše strateške poslovne odločitve (Koletnik 2006, 26).

Namen gospodarskega proučevanja je presojanje ugodnosti poslovnih procesov in stanj z vidika ustreznega in uspešnega delovanja, ki omogoča dolgoročni obstoj in razvoj podjetja. Ustreznost poslovanja zagotavlja, da bodo poslovni nameni in cilji doseženi na učinkovit in gospodaren način, uspešnost poslovanja pa pomeni, da bodo s poslovnim delovanjem dosegli tiste namene in cilje, ki so bili pričakovani oziroma načrtovani pred začetkom poslovanja (Koletnik 2006, 32–34).

### 2.2 Načini gospodarskega proučevanja

Obstajata dva načina: *opisovalni (deskriptivni)* ter *spoznavalni (analitični)* način.

*Pri opisovalnem načinu* gre za opisno proučevanje dejstev, procesov, pojavov in stanj v pretekli ali sedanji ekonomiji ob časovnih, medpodjetniških in normativnih primerjalnih presojah. Po končanem proučevanju lahko postavimo osnovne domneve o obnašanju pojavov ali napovedujemo rešitve za odpravo vzrokov za neugodna stanja in sprememb (Koletnik 2006, 43).

*Pri spoznavalnem načinu* gre za statično ali dinamično proučevanje sestave, obsega in dinamike dejstev, procesov, pojavov in stanj v pretekli ali sedanji ekonomiji ob časovnih, medpodjetniških in normativnih primerjalnih presojah. Po končanem proučevanju lahko

postavimo osnovna pravila o obnašanju pojavov, ali napovedujemo rešitve za odpravo vzrokov za neugodna stanja in spremembe. Spoznavalni način je empirično proučevanje vplivnih dejavnikov ob postavljanju in potrjevanju hipotez s pomočjo zbiranja podatkov o uresničenih in želenih stanjih in spremembah (Koletnik 2006, 43).

### **2.3 Metode gospodarskega proučevanja**

Metode gospodarskega proučevanja so uveljavljeni napotek ugotavljanja in reševanja problema. Uporabljajo se naslednje metode (Milost 2009, 163–164):

- *Metoda razčlenjevanja (analiziranja)*  
Metodo uporabljamo, kadar proučujemo sestavljene poslovne procese ali stanja in želimo spoznati njihove sestavne dele. Poteka tako dolgo, dokler ne pridemo do sestavnih delov, ki jih ne moremo več razčleniti.
- *Metoda primerjanja (komparacije)*  
Metodo uporabljamo, kadar proučujemo primerljive, vendar ne nujno istovrstne poslovne procese ali stanja in želimo spoznati odmike ali razmerja med njimi. Podatki, ki jih primerjamo, so lahko tudi raznovrstni, vendar pa morajo biti smiselno povezani.
- *Metoda izločanja (eliminiranja)*  
Metodo uporabljamo takrat, ko niti navidezno istovrstni podatki zaradi zunanjih vplivov na proučevane poslovne procese ali stanja niso medsebojno primerljivi. Pri oblikovanju sodbe moramo moteče zunanje vplive izločiti.
- *Metoda osamljanja (izoliranja)*  
Metodo uporabljamo, kadar želimo iz množice podatkov upoštevati le tiste, ki so za predvideni namen določeni.
- *Metoda strnjevanja (sinteze)*  
Metodo uporabljamo kadar želimo posamezna spoznanja o proučevanih poslovnih procesih ali stanjih povezati v celoto. Šele strnjevanje posameznih spoznanj, do katerih smo prišli z uporabo drugih metod, nas lahko privede do splošne sodbe o predmetu računovodskega analiziranja in do utemeljenih predlogov za izboljšave.

### **2.4 Prvine gospodarskega proučevanja**

Osnovne prvine gospodarskega proučevanja so vhodni podatki. Zavzemajo izvine in izpeljane podatke, ki jih v proučevanju že imamo, podatke v knjigovodstvu, računovodskem predračunavanju in računovodskem nadziranju ter podatke iz statističnih, poslovno-

izvedbenih in drugih informacijskih dejavnosti v podjetju ali zunaj njega. Ti podatki se nahajajo v poslovnih knjigah in računovodskih ter drugih poročilih (Koletnik 2006, 31).

V poslovnih knjigah se nahajajo podatki knjiženi na kontih, ki smo jih na podlagi verodostojnih računovodskih listinah vnesli v računalnik. Računovodske listine vsebujejo podatke o poslovnih dogodkih, ki so se ali se še bodo zgodili v obravnavanem obdobju. Najpogostejša računovodska listina je prejeti ali izdani račun, sem pa med drugimi sodijo še temeljnica, blagajniški dnevnik, bančni izpisek. Namen zbiranja podatkov v poslovnih knjigah je oblikovanje računovodskih podatkov in informacij o spremembah in stanjih ekonomskih kategorij. Poslovni sistem organizira temeljne in pomožne poslovne knjige. Temeljni poslovni knjigi sta *glavna knjiga in dnevnik glavne knjige*. Vodenje temeljnih poslovnih knjig je obvezno, pomožnih pa le, če verodostojni podatki, ki jih običajno dobivamo s pomožnimi knjigami, niso zagotovljeni drugače. Primer pomožne knjige je knjiga materiala (Milost 2009, 150).

Iz zbranih podatkov iz poslovnih knjig se med ali ob koncu obračunskega obdobja oblikujejo računovodska poročila. Gospodarske kategorije, ki so predmet proučevanja v računovodstvu, so lahko opredeljene *statično* ali *dinamično*. Statično opredeljene (sredstva in obveznosti do virov sredstev) sta vsebovani v *bilanci stanja*, dinamično opredeljene (odhodki, prihodki in poslovni izid) pa v *izkazu poslovnega izida*. Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida sta temeljna računovodska izkaza in najpomembnejši sestavini letnega obračuna podjetja. Poleg njiju pa poznamo še *izkaz gibanja kapitala* in *izkaz denarnih tokov*. Izkaz gibanja kapitala nam prikazuje spremembe sestavin kapitala v obračunskem obdobju. Izkaz denarnih tokov pa prikazuje prejemke in izdatke v obračunskem obdobju, če je sestavljena po neposredni metodi, oziroma prihodke in odhodke v obračunskem obdobju, če je sestavljena po posredni metodi. Računovodski izkazi so lahko predračunski ali obračunski (Milost 2009, 77).

Zaradi pomembnosti bilance stanja in izkaza poslovnega izida za mojo nadaljnjo raziskavo bom o vsakem izkazu navedel bistvene značilnosti.

#### **2.4.1 Bilanca stanja**

Bilanca stanja prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev v določenem trenutku, ter izkazuje premoženjsko in finančno stanje podjetja. Bilanca stanja vsebuje informacije o *investiranju*, to so pojavne oblike sredstev s katerimi razpolaga podjetje in informacije o *financiranju*, to so obveznosti do subjektov, ki so podjetju s svojimi naložbami ali dobavami omogočili sredstva. Kot sem že omenil, v bilanci stanja zajemamo statično opredeljene ekonomske kategorije. Za bilanco stanja je zelo pomembna uravnoteženost, kar pomeni, da mora biti vrednost sredstev (aktiva) vedno enaka vrednosti virov sredstev (pasiva). V kolikor se pokaže da ni tako, vemo, da smo storili napako, ki jo je potrebno odpraviti. Že iz



temeljnega računovodskega pravila izhaja, da mora imeti vsako sredstvo svoj vir, s katerim je bilo pridobljeno, bodisi v kapitalu ali v obveznostih (Milost 2009, 81).

#### **2.4.2 Izkaz poslovnega izida**

Izkaz poslovnega izida prikazuje odhodke, prihodke in poslovni izid podjetja v obračunskem obdobju. Poslovni izid je mogoče ugotoviti tudi iz dveh bilanc stanja, ki si časovno sledita, torej iz začetne in končne bilance stanja obračunskega obdobja. Poslovni izid je tako ugotovljen kot razlika celotnega kapitala na začetku in ob koncu obračunskega obdobja. Vendar pa iz bilance stanja ni mogoče ugotoviti izvora poslovnega izida (kateri prihodki in odhodki so oblikovali poslovni izid). Te informacije nam prikazuje izkaz poslovnega izida. Bilanca in izkaz poslovnega izida sta medsebojno povezana le, če v bilanci stanja dobiček še ni razdeljen, oziroma izguba še ni poravnana. Izkaz poslovnega izida prikazuje dinamično opredeljene ekonomske kategorije, zato o njem ne moremo govoriti o otvoritvenem izkazu, kot lahko to govorimo pri bilanci stanja, ampak govorimo le o izidu obračunskega obdobja (Milost 2009, 81–82).

#### **2.5 Proučevanje računovodskih izkazov**

Proučevanje računovodskih izkazov vsebuje pripravo in izdelavo bistvenih in ciljno usmerjenih podjetniških sporočil, največkrat s pomočjo posameznih ali povezanih kazalnikov. Z njimi želimo dobiti strnjen in podroben vpogled v sedanji in prihodnji gospodarski položaj ter uspeh podjetja. Strnjeni podatki v računovodskih izkazih nam ne ponudijo konkretna sporočila. S prestrukturiranjem le teh pridemo do kazalnikov, ki nam omogočajo razumljivejšo interpretacijo gospodarskega stanja in uspeha, omogočajo večji pogled nad uspešnostjo in varnostjo poslovanja in omogočajo večjo primerljivost z drugimi poslovnimi osebami in boljše spoznavanje prednosti, slabosti, priložnosti ter nevarnosti podjetja. S proučevanjem v celoti razkrijemo usmeritve v povezavi s poslovno politiko podjetja in s tem spoznamo uporabnika. Proučevanja izkazov so v veliki večini različna, odvisna so od potreb uporabnikov in razpoložljivih podatkov. Namen vseh proučevanj je priprava logičnih dokazil za presojanje sedanjosti ter za napovedovanje prihodnosti. S proučevanjem izkazov prispevamo k temu, da je celovita slika gospodarskega delovanja in položaja podjetja še bolj pregledna in razumljiva (Koletnik 2006, 126).

Na splošno lahko rečemo, da pri proučevanju računovodskih izkazov uporabljamo splošen način presojanja z naslednjimi delovnimi koraki: priprava podatkov v računovodskih izkazih za proučevanje, opazovanje in ocenjevanje poslovanja podjetja s pomočjo podatkov v računovodskih izkazih, opredelitev problemov v poslovanju (diagnosticiranje), iskanje in izbira ustreznih rešitev (terapija). Proučevanje ne sme biti usmerjeno zgolj v ugotavljanje razmerij med vrednostmi gospodarskih kategorij v računovodskih izkazih, temveč je potrebno

preučiti vzroke in posledice vseh tistih razmerij, ki kažejo na nezaželene pojave v poslovanju podjetja (Koletnik 2006, 126).

Računovodski izkazi se lahko proučujejo s *tradicionalnega* ali *novejšega* vidika proučevanja.

### **2.5.1 Tradicionalno proučevanje računovodskih izkazov**

Pri tradicionalnem proučevanju se lotevamo medobdobnih in medpodjetniških presoj s pomočjo kazalnikov iz podatkov v temeljnih računovodskih izkazih. Gre za strnjevanje in primerjanje relativnih števil, s katerimi pridemo do manjšega števila podatkov, ki imajo večjo izrazno vrednost. Pri tradicionalnem proučevanju ni pomembno poznavanje sedanjega stanja, zadošča poznavanje preteklih in prihodnjih razvojnih tendenc (Koletnik 2006, 128).

### **2.5.2 Novejše vrste proučevanja računovodskih izkazov**

Pri novejših vrstah proučevanj se ni mogoče omejiti samo na izračun in primerjavo kazalnikov, temveč je mnogo bolj pomembna ocenitev nadaljnjih razvojnih tokov. Razlogi so v vse večjem številu nesolventnih podjetij, novih statističnih znanjih in velikih možnostih za vključevanje elektronskih pripomočkov v proučevanje, med katere sodi sodobna računalniška oprema in tehnologija, ki je močno pripomogla k racionalni in hitri proučitvi računovodskih izkazov. Tako lahko pravočasno zaznamo nevarnosti in se jih s pomočjo multivariatorjev diskriminacijske analize izognemo (Koletnik 2006, 134).

## **2.6 Izvajalci proučevanja**

Izvajalci gospodarskega proučevanja so strokovnjaki, z veliko teoretičnega in praktičnega znanja, pravimo jim *analitiki*. Njihovo delo je strokovno, od njih se pričakuje, da razkrivajo poslovne slabosti in prispevajo k večji poslovni učinkovitosti, gospodarnosti in uspešnosti podjetja. Analitiki proučujejo za znane uporabnike, katere podučijo o gospodarskih razmerah, ki jih ni mogoče razbrati iz samih računovodskih izkazov. S svojimi ugotovitvami so v veliko pomoč predvsem notranjim uporabnikom informacij, ki z njihovimi informacijami pravočasno sprejmejo odločitve in tako omogočijo uresničitev zelene uspešnosti in premoženjsko-finančnega položaja na trgu. Analitiki so lahko *notranji* ali *zunanji*. Zraven podatkov iz računovodskih izkazov, ki so v veliki večini predmet proučevanja tako notranjih kot zunanjih analitikov, uporabljajo predvsem zunanji še druge vire podatkov (borzne tečaje, informacije iz tiskovnih konferenc). Ti podatki jim služijo kot pripomoček za oblikovanje informacij, saj kot zunanji uporabniki dostopajo le do javno objavljenih poročil, ki pa sami po sebi ne zadostujejo za oblikovanje konkretnih informacij. Notranji in zunanji analitiki se pri delu soočajo z vrsto omejitev, kot so nepopolna zbirka podatkov, usmerjenost podatkov v

preteklost in neaktualnost podatkov, saj z njimi razpolagajo šele po obračunskem obdobju (Koletnik 2006, 38–41).

Notranje uporabnike praviloma oskrbujejo analitiki v samem podjetju. Njihova sporočila imajo, v primerjavi z zunanjimi, močnejšo izrazno moč. Za oblikovanje informacij imajo bistveno več podatkov. Za notranje proučitve računovodskih izkazov se zlasti zanimajo: izvajalci posameznih nalog v podjetju, poslovodstvo v podjetju od nižje ravni do uprave, upravni in nadzorni organ v podjetju ter zaposleni v podjetju (Koletnik 2007, 98).

Zunanja proučevanja opravljajo analitiki zunaj podjetja in so praviloma namenjena zunanjim uporabnikom, mednje sodijo: lastniki podjetja, ki niso člani njegovih upravljalnih ali nadzornih organov, posojilodajalci, dobavitelji, bankirji, kupci, država in konkurenti. Ti potrebujejo informacije o poslovanju za lastne potrebe in odločitve (Koletnik 2007, 98).

## 2.7 Kazalniki

Pomembno sredstvo računovodskega proučevanja predstavljajo kazalniki. »Kazalnik je relativno število, dobljeno s primerjavo dveh velikosti, ki je smiselno in omogoča oblikovanje ustrezne sodbe.« (Turk 2006, 191) »Beseda kazalnik izhaja iz latinske besede *indicator*, kar razumemo kot znak ali dokaz nekega stanja ali procesa, ki se je, ali se bo odvijal v stvarnosti.« (Koletnik 2007, 53) »Računovodski kazalnik je relativno število, ki se nanaša na pomembne gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki.« (Slovenski računovodski standardi 2006, 243) Kazalniki temeljijo na računovodskih podatkih, ki so prikazani v temeljnih računovodskih izkazih. Kazalniki sodijo med pogoste pripomočke pri proučevanju in v proučevani praksi prevladujoče sredstvo presoje. Za poslovna proučevanja se uporablja le kazalnik z gospodarsko izrazno vrednostjo. Doma in v tujini so se razvili kazalniki, s katerimi avtorji nudijo uporabnikom pripomoček za racionalno, hitro in učinkovito spoznavanje, usmerjanje in uravnavanje gospodarjenja. Veliko je posameznih, veliko pa tudi povezanih v razne sisteme kazalnikov, ki so namenjeni notranjim in zunanjim informacijskim potrebam (Koletnik 2007, 53).

Razlikujemo tri vrste kazalnikov (Hirtl, Kolenc in Kuhar 2006, 37): *indeks*, *koeficient* in *stopnja udeležbe*.

- *Stopnja udeležbe* daje vpogled v sestavo in udeležbo posameznih sestavin proučevanega pojava.
- Pri *koeficientu* primerjamo in ocenjujemo raznovrstne, a primerljive podatke.
- Z *indeksi* ponazarjamo stvarne, krajevne in časovne spremembe procesov in stanj. Pri stvarnemu primerjamo vrednost dveh stvari, pri krajevnem vrednosti iz različnih krajev, pri časovnih pa vrednosti iz različnih obdobj. Uporabljamo indekse s stalno in spremenljivo osnovo ter agregatne indekse. Indeksi s stalno osnovo imajo vedno isti

primerjalni podatek, indeksi s spremenljivo osnovo pa vedno drugega. Agregatni indeksi pa pomagajo razjasniti velikosti vplivnih dejavnikov na proučevani pojav.

Če količnik koeficienta, indeksa ali stopnjo udeležbe pomnožimo s 100, dobimo odstotni koeficient, odstotni indeks in odstotek udeležbe.

Pri izračunavanju računovodskih kazalnikov se lahko pojavita dve napaki. Prva je ta, da kazalniku pripišemo drugačno izrazno moč, kot jo v resnici ima, druga pa, da pri izračunu uporabljamo napačne podatke. Določeni računovodski kazalniki temeljijo na primerjanju podatkov iz statično (bilance stanja), drugi iz dinamično (izkaz poslovnega izida) opredeljenih ekonomskih kategorij. Pri statično opredeljenih ekonomskih kategorij ne zajemamo vrednosti iz konca leta, ampak izračunamo povprečje (Hirtl, Kolenc in Kuhar 2006, 37).

## **2.8 Informacijska vrednost kazalnikov in vrste sodil pri proučevanju**

Velik problem proučevanja z računovodskimi kazalniki je v tem, da ni točno postavljenih normativov, ki bi predstavljali optimalno velikost posameznih kazalnikov. Vrednost posameznega kazalnika ne pomeni nič, prav tako iz nje ne moremo oblikovati nobenih ugotovitev in predlagati rešitev. Analitik mora še pred proučevanjem izbrati ustrezno sodilo in preveriti njegovo kakovost. To sodilo bo analitiku služilo kot merilo za odmike. Da pride analitik do konkretnih informacij, na podlagi katerih lahko oblikuje rešitve, mora kazalnike primerjati na preudarni osnovi. Za osnovo si lahko izbere (Duhovnik 2002, 176): kazalnike podjetja v različnih obračunskih obdobjih, kazalnike o načrtovani vrednosti in kazalnike podjetij, ki poslujejo v isti gospodarski panogi. S takšno primerjavo lažje ocenimo, ali je določena vrednost kazalnika dobra ali slaba za naše podjetje in kaj bi bilo potrebno storiti, da se vrednost kazalnika izboljša. Pri primerjanju kazalnikov pa moramo biti pozorni, da izračun temelji na istih računovodskih merilih in načelih.

Če uporabimo za sodilo *podatke iz preteklih obdobj*, običajno izbiramo obdobje pred proučevanim ali tudi povprečje več preteklih obdobj. S tem sodilom lahko odkrivamo vzroke neugodnih situacij, kadar se pogoji poslovanja ne spreminjajo. Pri proučevanju podatkov iz preteklih obdobj se lahko pojavijo *enoobdobne* ali *večobdobne*. V praksi ne obstaja pravilo koliko obdobj naj analitik zajame, na splošno pa velja pravilo, da pri proučevanju dolgoletnih preobrazb potrebujemo podatke najmanj petih let (Koletnik 2006, 143).

Kot sodilo se lahko uporablja tudi načrtovano sodilo. Poznamo dva načina njihovega izračunavanja (Koletnik 2006, 144): *postopek ocenjevanja in postopek standardizacije*. Ocenitev dobimo tako, da uporabimo podatke iz preteklih obdobj in ocenimo prihodnje. Boljšo sodilo je standard, ki je izid aktualnih teoretičnih dognanj in najboljše prakse o poslovnih procesih in stanjih.

Tudi *medpodjetniška* primerjava je lahko zelo uporabno sodilo. Pri tej primerjavi se primerjamo z istovrstnimi podatki drugih nam primerljivih podjetij, ki so največkrat naš konkurent. Predstavnik medpodjetniške primerjave je *benchmarking analiza* (Koletnik 2006, 145).

### 3 SESTAVINE POSLOVNE USPEŠNOSTI

Če želimo ugotoviti, kaj vpliva na ugotovljeni in primerjalni poslovni izid, pričnemo s proučevanjem *prihodkov, odhodkov in samega poslovnega izida*. Proučevanje ni usmerjeno v proučevanje podrobnih vzrokov, ampak le kje tičijo vzroki za določeno (ne)uspešnost znotraj ali zunaj podjetja. Ne glede na različne poslovne cilje želimo s proučevanjem dobiti odgovor na vprašanja, ali je podjetje v proučevanem obdobju doseglo zadovoljivo poslovno uspešnost in ali bo tako tudi v prihodnje. S proučevanjem je mogoče spoznati tudi vzroke prihodnje plačilne (ne)sposobnosti (Koletnik 2006, 188).

#### 3.1 Prihodki

Prihodki so dinamična ekonomska kategorija, najdemo jih v izkazu poslovnega izida, kjer se delijo na (Milost 2009, 52): *poslovne, finančne in druge prihodke*. S proučevanjem prihodkov želimo spoznati ugodnosti z vidika izbranega sodila. Presojamo jih z vidika sestave, obsega in dinamike.

*Poslovni prihodki* so prodajna vrednost prodanih proizvodov, storitev, trgovskega blaga, materiala in prejetih nadomestil v zvezi s prodajo (donacije, subvencije, regresi, kompenzacije, premije), ki vplivajo na poslovni izid. Za priznavanje morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji (Milost 2009, 52): da je prodajalec prenesel na kupca vsa tveganja in pravice, ki izhajajo iz lastništva, da ni večje negotovosti glede prejema plačila kupnine, da ni večje negotovosti glede stroškov za prodane količine, da ni večje negotovosti glede možnosti za vračilo prodanih količin.

*Finančni prihodki* se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi, kratkoročnimi finančnimi naložbami in terjatvami. Pojavljajo se v obliki obresti in dividend, oziroma drugi deleži iz dobička drugih poslovnih sistemov. Sem sodijo tudi prevrednotovalni finančni prihodki, ki se pojavljajo zaradi povečanja vrednosti finančnih naložb (Milost 2009, 52).

*Drugi prihodki* so prihodki iz neobičajnih (izrednih) postavk in preostali prihodki, ki povečujejo prihodke podjetja. Primer: prihodki od prodaje opredmetenih osnovnih sredstev nad neodpisano vrednostjo. Te postavke uvrščamo v poslovni izid zato, ker v zvezi z njimi v tekočem obdobju ni odhodkov, njihova vrednost pa v celoti povečuje poslovni izid (Milost 2009, 52).

##### 3.1.1 Obseg prihodkov

S to analizo želimo spoznati, ali ima podjetje zadovoljiv obseg prihodkov. Pri presojanju obsega preračunamo prihodke na primerjalno enoto, saj nam izračunani koeficienti nudijo boljšo predstavbo o tem, koliko prihodka smo ustvarili. Pripomoček pri proučevanju prihodkov

so nam kazalniki, največkrat v odliki stopnje udeležbe. Analizirane podatke nato primerjamo na podlagi ustreznega sodila (načrtovani podatki, podatki sorodnih podjetij). S pomočjo analize prihodkov ugotovimo razlike med absolutnimi in relativnimi vrednostmi iz primerjalnega obdobja (Koletnik 2006, 195).

### **3.1.2 Sestava prihodkov**

S presojo sestave prihodkov spoznamo uspešnost prodaje v okviru posameznih poslovnih dejavnosti, tržišč, organizacijskih enot, proizvodno-prodajnih programov in sestavin vrednosti poslovnih učinkov. Če kot primer analiziramo sestavo prihodkov z vidika poslovne dejavnosti, analiziramo prihodke od proizvodne dejavnosti, trgovinske dejavnosti, finančne dejavnosti in prihodke zunaj rednega delovanja. Pripomoček za proučevanje sestave prihodkov so absolutne vrednosti prihodkov iz izkazov poslovnega izida, iz poročil o prihodkih po organizacijskih enotah in proizvodno-prodajnih programih ter tržiščih. Sodila za proučevanje so absolutne ali relativne vrednosti v proučevanih obdobjih, sorodnih podjetjih ali celotni dejavnosti. Sestavo prihodkov analiziramo z namenom ugotavljanja in ocenjevanja pomembnih razlik med uresničeni in zelenimi prihodki (Koletnik 2006, 195).

### **3.1.3 Dinamika prihodkov**

S proučevanjem dinamike prihodkov presojamo spremembe v prihodkih, ki so se pojavile v proučevanih obdobjih. Razlike med prihodki ugotavljamo in ocenjujemo s povprečnimi indeksi dinamike in drugimi pripomočki. Zanimajo nas razvojne tendence vseh ali posameznih prihodkov. Pri proučevanju uporabljamo izkaze poslovnega izida za več obdobj, praviloma za pet ali več let, saj se nam šele takrat pokaže rast ali upad (Koletnik 2006, 195).

## **3.2 Odhodki**

Odhodki so nasprotje prihodkov in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid. Večino odhodkov lahko opredelimo kot stroške v prodanih poslovnih učinkih. Odhodki so dinamična ekonomska kategorija, najdemo jih v izkazu poslovnega izida in se delijo na: *poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke*. Proučujemo jih z vidika obsega, sestave in dinamike.

*Poslovni odhodki* so stroški, ki se nanašajo na prodane poslovne učinke, ter nabavna vrednost prodanega trgovskega blaga in materiala v obračunskem obdobju. Pokriti jih je potrebno s prihodki istega obdobja. Poslovne prihodke lahko obravnavamo na dva načina: poslovni odhodki po funkcionalnih skupinah in poslovni odhodki z obračunskega vidika (Milost 2009, 49).

*Finančni odhodki* so odhodki, ki niso neposredno povezani z opravljanjem osnovne dejavnosti v podjetju, ampak so povezani z njegovim dolžniškim financiranjem in finančnimi naložbami. Med finančne odhodke spadajo stroški obresti in prevrednotovalni finančni odhodki. Stroški obresti so povezani z najetimi posojili. Prevrednotovalni finančni odhodki pa se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami zaradi njihove oslabitve (Milost 2009, 49).

*Drugi odhodki* so izgubljene vrednosti, ki niso povezane z nastajanjem proizvodov in storitev kot poslovnih učinkov. Nastanejo z izrednim povečanjem dolgov in izrednim zmanjšanjem sredstev (Milost 2009, 49).

### **3.2.1 Obseg odhodkov**

Pri tej vrsti proučevanja presojamo primernost vseh ali posameznih vrst stroškov in odhodkov. Pred proučevanjem odhodke najprej preoblikujemo v koeficiente, stopnje udeležbe ali v druga relativna števila. Uporabimo lahko kazalnike gospodarnosti ali kazalnike, ki kažejo stopnjo udeležbe vseh, oziroma posameznih vrst stroškov v vrednosti ustvarjenih učinkov, ali kazalnike o obsegu stroškov na enoto proizvedenih poslovnih učinkov, namenjenih za prodajo. Pri proučevanju standardnega poslovnega izida, presojamo obseg stroškov s koeficienti intenzitete (Koletnik 2006, 198).

$$\text{Koeficient materialne intenzitete} = \frac{\text{strošek porabljenega materiala}}{\text{vrednost ustvarjenih poslovnih učinkov}}$$

»Intenziteta pomeni lastnost, značilnost.« (SSKJ 2008) Kazalnik kaže na odvisnost podjetja od drugih poslovnih oseb, ki podjetje oskrbujejo s surovinami in materialom. Če ta raste ob nespremenljivi produktivnosti, se nabavne cene dvigujejo.

$$\text{Koeficient delovne intenzitete} = \frac{\text{stroškiki dela}}{\text{vrednost ustvarjenih poslovnih učinkov}}$$

$$\text{Koeficient storitvene intenzitete} = \frac{\text{stroški storitev drugih}}{\text{vrednost ustvarjenih poslovnih učinkov}}$$

### **3.2.2 Sestava stroškov in odhodkov**

Pri proučevanju sestave stroškov in odhodkov spoznavamo ugodnost razmerja med sestavinami odhodkov. Pri proučevanju uporabljamo podobne pripomočke, sodila in načine, ki sem jih navedel pri presoji sestave prihodkov. Če analiziramo odhodke z vidika poslovne dejavnosti, mislimo na odhodke od proizvajalne dejavnosti, trgovinske dejavnosti, finančne dejavnosti in odhodke zunaj rednega delovanja. Vrste odhodkov presodimo s pomočjo stopenj udeležbe posameznih odhodkov v vseh odhodkih za proučevana obdobja. Kjer so odmiki v



sestavi odhodkov največji, nadaljujemo z izračunavanjem delnih sestavin, da bi odkrili njihov izvor. Tako bomo začeli ugotavljati udeležbo vseh odhodkov v celotnem prihodku, nato pa še odmike pri stroških v vrednostih začetne in končne zaloge proizvodov in nedokončane proizvodnje ter stroške v obračunskem obdobjih. Sledi proučevanje sestave tistih stroškovnih vrst, kjer so pomembni odmiki (Koletnik 2006, 201).

### **3.2.3 Dinamika stroškov in odhodkov**

S proučevanjem dinamike odhodkov in stroškov presojamo spremembe v odhodkih, ki so se pojavile v proučevanih obdobjih. Razlike med odhodki ugotavljamo in ocenjujemo s povprečnimi indeksi dinamike in drugimi pripomočki. Pri proučevanju izberemo načine in metode proučevanja za krajša in daljša poslovna obdobja (Koletnik 2006, 201).

## **3.3 Poslovni izid**

Poslovni izid je razlika med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki v obračunskem obdobju, na ravni podjetja poznamo temeljne in druge vrste poslovnega izida.

*Temeljne vrste poslovnega izida so:* dobiček (pozitivna razlika med prihodki in odhodki), čisti dobiček (dobiček zmanjšanj za davek iz dobička) in izguba (negativna razlika med prihodki in odhodki).

*Druge vrste poslovnega izida so:* prispevek za kritje, kosmati poslovni izid, razlika v ceni, celotni poslovni izid in dohodek.

Podatki o temeljnih vrstah poslovnega izida so dobra podlaga za presojanje uspešnosti poslovanja podjetja. Proučujemo uspešnost na ravni celotnega podjetja, ki ga doseže z ustvarjanjem in prodajanjem proizvodov in storitev s pomočjo poslovne, trgovinske ali finančne dejavnosti. S proučevanjem sestavin celotnega poslovnega izida želimo spoznati glavne izvore uspešnosti. Uspešno podjetje največ poslovnega izida ustvari z rednimi poslovnimi dejavnostmi, manj pa z drugimi dejavnostmi in zunaj rednega delovanja (Koletnik 2006, 209).

### **3.3.1 Obseg poslovnega izida**

Obseg poslovnega izida proučujemo s podobnimi pripomočki, sodili in načini, kot sem jih navedel pri proučevanju prihodkov in odhodkov. Najprej želimo z izbranimi merili spoznati njegovo velikost. Globlje proučevanje uspešnosti nas vodi v razkrivanje in ocenjevanje velikosti izida glede na uporabljena sredstva in njihove vire financiranja. Posebej presojamo obseg izidov, ki jih ustvari podjetje s poslovno in finančno dejavnostjo in zunaj rednega

delovanja. Pri poslovnemu izidu iz rednega delovanja nas zanima, ali je podjetje ustvarilo primeren poslovni izid, oziroma zakaj je nastal odmik ali celo izguba (Koletnik 2006, 210).

### ***3.3.2 Sestava in dinamika poslovnega izida***

Pri proučevanju sestave poslovnega izida nas zanima izvor in delitev izida. Zelo je priporočljiva preučitev sestave z naslednjih vidikov: po proizvodno-prodajnih programih, po tržiščih, po dejavnostih, po proizvodih in v povezavi z denarnim izidom. Sestavo presojamo s pomočjo presekov in koeficientov. Pri presekih poslovno uspešnost ugotavljamo in ocenjujemo s pomočjo podizkazov (podbilanc). Proučevanje sestave in dinamike poslovnega izida opravimo s podobnimi pripomočki, sodili in načini kot pri prihodkih in odhodkih (Koletnik 2006, 210).

## 4 UČINKOVITOST IN USPEŠNOST POSLOVANJA

»Učinkovitost je notranjo značilnost podjetja, da opravi zastavljeno nalogo v določenem času in jo ugotavljamo kot razmerje med vložki (potroški) in izložki (poslovnimi učinki).« (Milost 2009, 165) Pri tem proučujemo primernost poslovnih procesov s težnjo po čim boljši izrabi virov.

»Uspešnost je zunanja značilnost podjetja, merimo jo z ugotavljanjem, kaj dosežemo z izložki glede na vložke.« (Milost 2009, 165)

Učinkovitost in uspešnost lahko proučujemo na osnovi štirih načel (Milost 2009, 165): *načelo proizvodnosti, gospodarnost in donosnosti ter plačilne sposobnosti*

### 4.1 Proizvodnost

Proizvodnost je tehnološka učinkovitost poslovanja, ki se kaže v količini proizvedenih poslovnih učinkov ob določenem številu zaposlenih. Poslovni učinki in njihov obseg, ki jih podjetja pridobivajo in prodajajo na trgu z namenom doseganja čim ugodnejšega poslovnega izida, so tesno povezani s poslovanjem podjetja. Za ustvarjanje določene količine poslovnih učinkov so potrebne prvine poslovnega sistema: sredstva, obveznosti do virov sredstev, in zaposleni, ki jih štejemo za merila proizvodnosti. Če primerjamo izraz proizvodnosti (proizvedeno količino) z enim od navedenih meril proizvodnosti, dobimo koeficient proizvodnosti (Hirtl, Kolenc in Kuhar 2006, 48).

$$\text{Koeficient proizvodnosti} = \frac{\text{izkaz proizvodnosti}}{\text{merilo proizvodnosti}}$$

Splošen koeficient proizvodnosti lahko opredelimo bolj določeno in to glede na merila proizvodnosti, za katere se odločimo. Podatki o doseženi proizvodnosti v določenem podjetju nimajo velike izrazne moči, zato je ustrezno, da koeficient proizvodnosti v podjetju primerjamo s tistimi, ki jih dosega druga podjetja v panogi.

Pri praktičnem izračunu koeficienta proizvodnosti je potrebno vrednost v števcu in imenovalcu podrobneje opredeliti. Podjetje proizvaja različne poslovne učinke, ki jih ni mogoče izraziti s seštevkom proizvedenih količin. Količino lahko izrazimo v pogojnih enotah, v normirnih urah, z dejanskimi prodajnimi cenami, s stalnimi lastnimi cenami. Pri številu zaposlenih pa upoštevamo povprečno število zaposlenih ali pa število zaposlenih izključno na podlagi opravljenih delovnih ur. V nadaljevanju so prikazani kazalniki glede na izbrano merilo proizvodnosti in sicer povprečno število zaposlenih, povprečno stanje sredstev in strošek porabljenega materiala (Hirtl, Kolenc in Kuhar 2006, 48).

$$\text{Koeficient proizvodnosti dela} = \frac{\text{količina proizvedenih poslovnih učinkov}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Učinkovitost zaposlenih je odvisna od njihove usposobljenosti, motiviranosti za delo in ustrezne organizacije dela in je višja, čim večji obseg poslovnih učinkov doseže enako število zaposlenih.

$$\text{Koeficient proizvodnosti sredstev} = \frac{\text{količina proizvedenih poslovnih učinkov}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Proizvodnost sredstev podjetja je odvisna od vseh dejavnikov, ki vplivajo na njihovo vrednost, kot so njihova nabavna vrednost, kakovost, doba trajanja ter načini amortiziranja.

$$\text{Koeficient proizvodnosti materiala} = \frac{\text{količina proizvedenih poslovnih učinkov}}{\text{porabljeni material}}$$

Proizvodnost materiala je odvisna od njegove nabavne vrednosti, kakovosti in načina vrednotenja ter potrebnim obsegom.

Spremembe v proizvodnosti podjetja vodijo v spremembe v obsegu in sestavi stroškov. Proizvodnost nam daje pomembne informacije takrat, ko se odločamo za spremembe v tehnoloških proizvodih (zamenjava starega stroja z novim), na katerem lahko ustvarimo več poslovnih učinkov na enoto časa, ki so še bolj kakovostni. Zaradi tega se izboljša koeficient proizvodnosti sredstev in tudi materiala, saj je stroj bolj natančen. Izboljša se tudi proizvodnost zaposlenih, ki porabijo manj časa za nadzor in servis stroja.

## 4.2 Gospodarnost

Temeljni cilj podjetja je maksimiranje dobička in čim bolj gospodarno ravna podjetje, tem ugodnejši poslovni dobiček lahko doseže. Podjetje posluje gospodarno takrat, ko so vsi prihodki večji od vseh odhodkov. V tem primeru ustvarja dobiček, v nasprotnem primeru pa izgubo. Pri izvajanju računovodske analize se ukvarjamo z gospodarsko uspešnostjo, pri njej pa uporabljamo različne kazalnike.

$$\text{Koeficient celotne gospodarnosti} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}}$$

Kazalnik prikaže razmerje med prihodki in odhodki na nivoju celotnega podjetja in kaže na gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube.

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{odhodki iz poslovanja}}$$

Koeficient govori o intenzivnosti odstopanja prihodkov od odhodkov in večje je odstopanje, boljše gospodarnost dosega podjetje. Poda nam informacijo kakšen izid smo dosegli iz poslovanja.

$$\text{Koeficient gospodarnosti financiranja} = \frac{\text{prihodki iz financiranja}}{\text{odhodki iz financiranja}}$$

Pri uporabi tega kazalnika je potrebna previdnost, saj lahko prihodki in odhodki iz financiranja vsebujejo tudi postavke, ki se ne nanašajo na finančne transakcije, ampak tudi na samo poslovanje podjetja. Zato je smiselno med prihodke od financiranja zajeti prejete obresti in udeležbo v dobičku drugih, med odhodke iz financiranja pa obresti od prejetih posojil.

### **4.3 Donosnost**

»Donosnost ali rentabilnost je celosten kazalnik uspešnosti in učinkovitosti organizacije in prikazuje finančno uspešnost poslovanja organizacije.« (Turk in Melavc 2001, 10)

#### **4.3.1 Donosnost sredstev**

Izračunavamo jo s koeficientom čiste dobičkonosnosti sredstev (angl. ROA, return on assets). V literaturi ni enotne opredelitve kazalnika. Različne rešitve se pojavljajo tako za števec, kot za imenovalc koeficienta. Bistvo kazalnika ROA je v tem, da nam pove uspešnost poslovanja pri upravljanju s sredstvi podjetja. Koeficient izračunamo po spodnji formuli:

$$ROA = \frac{\text{dobiček ali izguba} + \text{dane obresti}}{\text{povprečna sredstva}}$$

V števcu se uporablja dobiček iz poslovanja. Tako izražena dobičkonosnost sredstev kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja ne glede na to, kako in s kakšnimi stroški so bila pridobljena in ne glede na višino obdavčevanja. Vrednost kazalnika se poveča (zmanjša), če se poveča (zmanjša) čisti dobiček. Vrednost kazalnika se povečuje tudi, če se zmanjšujejo sredstva, ustvarjeni čisti dobiček pa ostane nespremenjen. Zaradi dodatnih prihodkov, ki jih podjetje ustvari s prodajo sredstev, se kazalnik dobičkonosnosti sredstev v tistem letu poveča, kar pa ni rezultat povečane uspešnosti podjetja (Koletnik 2006, 220).

### 4.3.2 Donosnost kapitala

Dobiček ali izguba izražata donosnost kapitala, ki je merilo donosnosti. S primerjavo temeljnega poslovnega izida s kapitalom dobimo koeficient donosnosti kapitala (ang. ROE, return on equity). ROE izračunamo po naslednji formuli:

$$ROE = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{kapital}}$$

Če koeficient pomnožimo s 100, dobimo stopnjo donosnosti kapitala. Poslovanje podjetja je donosnejše, če ustvari večji čisti dobiček s tedanjim kapitalom. Kazalnik pove, koliko enot čistega dobička ali izgube je podjetje ustvarilo na enoto vloženega kapitala. Stopnja donosnosti kapitala pa nam pove, kolikšen odstotek temeljnega poslovnega izida je bil dosežen z vloženim kapitalom. Večja vrednost kazalnika pomeni poslovno uspešnejšo podjetje. Kazalnik je zanimiv za lastnike kapitala (Hirtl, Kolenc, Kuhar 2006, 72).

### 4.3.3 Donosnost kapitala in dolgovi

Z vidika podjetja je zanimiv kazalnik donosnost njegovih poslovnih sredstev. Donosnost lastnih in tujih virov sredstev oziroma kapitala in dolgovi (ang. ROI, return on investment) predstavljajo njihovo značilnost, da prinašajo korist ali donos. Poslovna sredstva v podjetju niso financirana le s kapitalom, temveč tudi z dolgoročnimi dolgovi, dolgoročnimi rezervacijami, kratkoročnimi obveznostim in pasivnimi časovnimi razmejitvami. Pri izračunu kazalnika običajno izločimo vse postavke, razen kapitala in dolgoročnih dolgovi. Če je čista donosnost kapitala večja od stroškov dolgoročnih dolgovi (obresti in drugih stroškov), potem dolgoročna zadolžitev povečuje donosnost kapitala in obratno. ROI izračunamo po naslednji formuli:

$$ROI = \frac{\text{čisti dobiček} + \text{obresti dolgoročnih sredstev}}{\text{poveprečni viri sredstev}}$$

S tem kazalnikom ugotavljamo donosnost naložb kot razmerje med čistim dobičkom, povečan za odhodke od obresti s povprečno vrednostjo vseh virov sredstev. Če kazalnik pomnožimo s 100, dobimo stopnjo donosnosti, ki mora biti višja od bančne obrestne mere (Hirtl, Kolenc, Kuhar 2006, 72).

## 4.4 Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da ob roku zapadlosti poravnava svoje obveznosti in je tesno povezana z likvidnostjo sredstev, s katerimi razpolaga podjetje. Temeljni pogoj za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja je v tem, da ima podjetje primerno strukturo sredstev ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz nelikvidne oblike v likvidno in

obratno. Plačilno sposobnost lahko ugotavljamo s koeficientom dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog, s koeficientom kratkoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog ter s koeficientom pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (Hirtl, Kolenc, Kuhar 2006, 72).

*Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog* izračunamo po naslednji formuli:

$$\begin{aligned} & \text{Dolg. pokritost dolg. sredstev in zalog} \\ & = \frac{\text{kapital} + \text{dolg. rezervacije} + \text{dolg. obveznosti}}{\text{dolg. sredstva} + \text{zaloge}} \end{aligned}$$

Kazalnik kaže dolgoročno financiranje dolgoročnih sredstev in zalog. Če je vrednost kazalnika večja ali enaka ena pomeni, da podjetje z dolgoročnimi viri financira dolgoročna sredstva in zaloge. V primeru, ko je vrednost kazalnika manjša od ena, je za presojo morebitne plačilne nesposobnosti potrebo upoštevati še dodatne dejavnike, kot so stabilen in zadosten denarni tok, sposobnost pretvarjanja nelikvidnih sredstev v likvidno obliko.

*Koeficient kratkoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog* izračunamo s primerjanjem kratkoročnih sredstev s kratkoročnimi obveznostmi, kot prikazuje naslednja enačba.

$$\text{Kratkoročna pokritost kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalnik izraža pokritost kratkoročnih sredstev s kratkoročnimi viri. Če je vrednost kazalnika večja od ena, potem podjetje kratkoročna sredstva financira tudi z dolgoročnimi viri.

*Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti* kaže ali podjetje najlikvidnejša sredstva financira s kratkoročnimi viri sredstev. Če je vrednost kazalnika večja od ena, podjetje zraven zalog z dolgoročnimi viri financira tudi likvidnejša sredstva. Kazalnik izračunamo po spodnji formuli:

$$\text{Pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

## **5 PREDSTAVITEV PODJETJA EUREL, D. O. O.**

Eurel, podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve, družba z omejeno odgovornostjo, je zasebno podjetje, ki je s svojim poslovanjem pričelo leta 1993. Ustanovljeno je bilo s strani več družbenikov. Lastništvo je razdeljeno na 64,56 % lastništva 25 fizičnih oseb in 35,44 % lastništva podjetja Eurel, d. o. o. Podjetje se nahaja v Poljčanah in predstavlja pomemben člen v zaposlovanju, saj nudi zaposlitev veliko prebivalcem Občine Poljčane in okoliških krajev. Trenutno podjetje zaposluje 154 delavcev.

Dejavnost podjetja je usmerjena v proizvodnjo termičnih senzorjev, signalnih naprav in priključkov za elektroindustrijo. Ukvarjajo se tudi z razvojem elektromehanskih komponent in elektromehaničnih relejev ter manjših gospodinjskih aparatov (kavnih mlinčkov, opekačev, grelcev za kavne avtomate).

Podjetje ne proizvaja končnih izdelkov, ampak proizvaja polizdelke. Njihovi glavni kupci so Bosh, Emerson, Erni, Gaggenau Industrie, Rato Frank. Vsi prihajajo s trgov Evropske unije. Na domačem trgu pa največ proizvajajo za podjetje BSH, d. o. o., Nazarje.

Tako kot večina podjetij v Sloveniji, je tudi podjetje Eurel, d. o. o., občutil vpliv globalne finančne krize. Kriza se je v podjetju pojavila leta 2008 in se v letu 2009 še bolj intenzivno nadaljevala. Naročila proizvodnih programov so začela nihati. Veliko ključnih kupcev je zmanjševalo naročila. Svoj vrhunec je kriza v podjetju dosegla meseca junija in julija 2009, takrat so naročila drastično padla, podjetje je za obstoj moralo ukrepati z odpuščanjem proizvodnih delavcev. Stanje se je čez čas izboljšalo, začela so prihajati naročila za najbolj prodajan program Tassimo, ki v podjetju predstavlja večino vseh prihodkov. V proizvodnjo so začeli uvajati nekaj novih programov in izdelkov.

Nadaljnje poslovanje vidijo optimistično, zaradi povečevanja gospodarske aktivnosti načrtujejo zmerno gospodarsko rast. Tako kot veliko let do sedaj, bodo tudi v prihodnje veliko vlagali v raziskave in razvoj. Proizvodni program bo ostal enak kot v letu 2009, načrtujejo pa uvedbo nekaj novih izdelkov (izbirna stikala). Zaradi dobro zasnovanega razvojnega oddelka podjetja, ki raziskuje lastne izdelke in izdelke za pogodbenega kupca, načrtujejo uspeh podjetja in obstoj starih in novih delovnih mest (Eurel 2009, 10–13).

Osebna izkaznica podjetja (Eurel 2010, 7):

- Ime: Eurel, podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve, d. o. o.
- Sedež: Bistriška cesta 54, 2319 Poljčane.
- Dejavnost: SKD 2008: C 26.110 Proizvodnja elektronskih komponent.
- Davčna številka: SI54899087.
- Matična številka: 5797870000.



## 6 ANALIZA SESTAVIN POSLOVNE USPEŠNOSTI PODJETJA EUREL, D. O. O.

### 6.1 Analiza prihodkov

Analizo prihodkov podjetja Eurel, d. o. o., sem opravil na podlagi računovodskih podatkov iz izkaza poslovnega izida za obdobje petih let, od leta 2005 do 2009. Osnova za proučevanje, predstavlja poslovanje v letu 2009. Prihodke sem analiziral z vidika obsega, sestave in dinamike.

#### 6.1.1 Obseg prihodkov podjetja Eurel, d. o. o.

S proučevanjem obsega prihodkov želim ugotoviti, ali je Eurel, d. o. o., v letu 2009 ustvaril zadovoljiv obseg prihodkov, s katerimi je pokrili vse svoje odhodke. Celoten obseg prihodkov sem izračunal s seštetjem poslovnih, finančnih in drugih prihodkov. Do ugotovitev, kateri prihodki predstavljajo večino celotnih, sem prišel tako, da sem izračunal posamezne deleže. Vse to je natančno prikazano v preglednici ena.

**Preglednica 1: Obseg in struktura prihodkov podjetja Eurel, d. o. o.**

Gospodarska kategorija	2009	Delež (%)	2008	Delež (%)
Poslovni prihodki	16.335.865	99,87	16.163.499	99,77
Finančni prihodki	5.620	0,04	7.778	0,05
Drugi prihodki	15.260	0,09	30.066	0,19
Celotni prihodki	16.356.745	100,00	16.201.343	100,00

Vir: Eurel 2010, 12–14.

Podjetje Eurel, d. o. o., je proizvodno usmerjeno, zato večino svojih celotnih prihodkov ustvari v proizvodnji, na kar kaže tudi preglednica ena. V letu 2009 je podjetje ustvarilo 16.356.745 EUR celotnih prihodkov, 99,87 % jih je ustvarilo s poslovno dejavnostjo, 0,04 % s finančno dejavnostjo ter 0,09 % s drugo dejavnostjo. Pri primerjanju strukture prihodkov iz leta 2009 z letom 2008 vidimo, da se struktura ni spremenila, večje odstopanje je nastalo pri drugih prihodkih, ki so se v letu 2009 zmanjšali za 0,19 % v primerjavi z 2008, ki pa ne predstavljajo pomembnega podatka in njihova sprememba bistveno ne vpliva na povečanje ali zmanjšanje celotnih prihodkov. Zadovoljiv obseg prihodkov v prvi vrsti pokaže, ali je podjetje s svojimi prihodki uspelo pokriti vse odhodke v letu 2009. Celotni prihodki so v letu 2009 znašali 16.356.745 EUR, celotni odhodki pa so znašali 16.217.494 EUR. Če delimo vrednost celotnih prihodkov s celotnimi odhodki dobimo koeficient 1,01. Dobljeni koeficient 1,01 pomeni, da je podjetje v letu 2009 s svojimi celotnimi prihodki pokrilo vse celotne odhodke. Z vidika celotnih odhodkov je podjetje ustvarilo zadovoljiv obseg celotnih prihodkov.

### 6.1.2 Sestava prihodkov podjetja Eurel, d. o. o.

Pri poglavju 6.1.1 sem ugotavljal zadovoljiv obseg celotnih prihodkov, kjer sem celotne prihodke izračunal s seštetjem poslovnih, finančnih in drugih prihodkov. V tem poglavju me zanima bolj podrobna členjenost posameznih vrst prihodkov, ki jo prikazuje preglednica dva. Na podlagi večje členjenosti prihodkov sem prišel do ugotovitev, kje so posamezni prihodki nastali.

**Preglednica 2: Sestava in struktura prihodkov podjetja Eurel, d. o. o.**

Postavka	2009	Delež (%)	2008	Delež (%)	In 09/08 v %
A. Čisti prihodki od prodaje	16.284.905	99,56	15.926.680	98,30	2,25
I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	12.056.376	73,71	11.213.414	69,21	7,52
1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev razen najemnin	11.975.526	73,21	11.122.522	68,65	7,67
2. Čisti prihodki od najemnin	4.816	0,03	7.206	0,04	-33,17
3. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	76.034	0,46	83.686	0,52	-9,14
II. Čisti prihodki od prodaje na trgu EU	4.219.420	25,80	4.712.423	29,09	-10,46
1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	4.020.630	24,58	4.526.456	27,94	-11,17
2. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	198.790	1,22	185.967	1,15	6,90
III. Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU	9.109	0,06	843	0,01	980,55
1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	9.109	0,06	423	0,00	2053,43
2. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	0	0,00	420	0,00	-100,00
B. Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	23.550	0,14	199.085	1,23	-88,17
C. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	4.550	0,03	35.079	0,22	-87,03
D. Subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki	17.320	0,11	2.455	0,02	605,50
E. Drugi poslovni prihodki	5.540	0,03	200	0,00	2670,00
F. Prihodki iz poslovanja (a+b+c+d+e)	16.335.865	99,87	16.163.499	99,77	1,07
G. Finančni prihodki	5.620	0,03	7.778	0,05	-27,74
H. Drugi prihodki	15.260	0,09	30.066	0,19	-49,24
I. Celotni prihodki	16.356.745	100,00	16.201.343	100,00	0,96

Vir: Eurel 2010, 12–14.

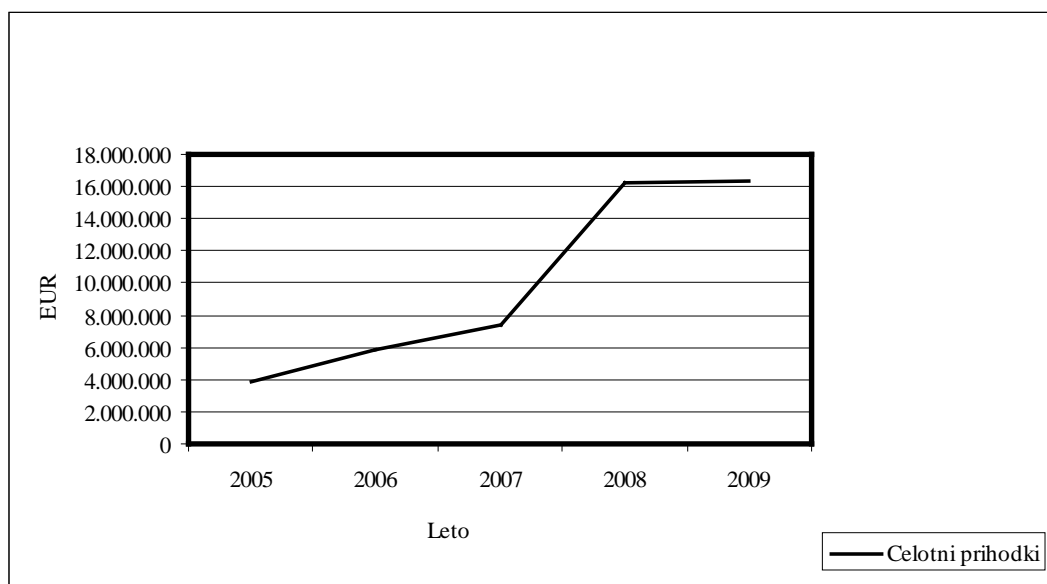
Na podlagi preglednice dva vidimo, da se struktura prihodkov med letoma ni spremenila in da je podjetje v letu 2009 večino čistih prihodkov od prodaje ustvarilo s prodajo proizvodov in

storitev na domačem trgu, predvsem kupcu BSH, d. o. o., Nazarje (73,71 %), na trgu EU jih je ustvarilo 25,80 %, na trgih izven EU pa 0,06 %. Te tri postavke sestavljajo čiste prihodke od prodaje. Da pridemo do poslovnih prihodkov, moramo čistim prihodkom od prodaje prišteti še povečanje vrednosti zalog (0,14 %), usredstvene lastne proizvode in storitve (0,03 %), subvencije, donacije, regrese in kompenzacije, ki so povezani s poslovnimi učinki (0,11 %) ter druge poslovne prihodke (0,09 %). Tako pridemo do poslovnih prihodkov, ki so v letu 2009 znašali 16.335.865 EUR in predstavljajo 99,87 % celotnih prihodkov.

Poslovni prihodki so se v letu 2009 v primerjavi z 2008 povečali za 1,07 %. Finančni in drugi prihodki, ki skupaj predstavljajo 0,13 % celotnih prihodkov, so se v letu 2009 v primerjavi z 2008 skupaj zmanjšali za 76,98 %. Razlog zmanjšanja finančnih prihodov je v tem, da zaradi razmer na trgu podjetje ni uspelo vlagati sredstva v finančne naložbe. Ker finančni in drugi prihodki predstavljajo manjši delež celotnih prihodkov, njihovo zmanjšanje ni bistveno vplivalo na spremembo celotnih prihodkov. Celotni prihodki leta 2009 so se v primerjavi z letom 2008 povečali za slabi procent, natančneje za 0,96 %.

### 6.1.3 Dinamika gibanja celotnih prihodkov podjetja Eurel, d. o. o.

S proučevanjem dinamike ugotovimo spremembe, ki so se pojavile v proučevanih obdobjih. Da bi bolj nadzorno prikazal dinamiko prihodkov med leti, sem se odločil, da jo predstavim v obliki grafa, ki ga prikazuje slika ena.



**Slika 1: Prikaz gibanja celotnih prihodkov podjetja Eurel, d. o. o., od 2005 do 2009**

Vir: Eurel 2006–2010.

Na podlagi slike ena vidimo, da so celotni prihodki podjetja skozi leta naraščali. Najvišji skok so celotni prihodki dosegli leta 2008, narasli so za 120,34 % v primerjavi z letom 2007. Do

leta 2007 je bilo podjetje Eurel, d. o. o., hčerinska družba podjetja Varista, d. o. o. Do takrat je podjetje Eurel, d. o. o., proizvajalo le nekaj proizvodnih programov, ki so se dobro tržili, večino poslov pa je ustvarjala matična družba Varista, d. o. o. V začetku leta 2007 je matična družba prenehala s svojim poslovanjem in vse proizvodne programe prenesla na hčerinsko podjetje Eurel, d. o. o. Ker je Eurel, d. o. o., od svoje matice prevzel vse posle in ker so konec leta 2007 uvedli nov izjemno donosen program Tassimo, so se v letu 2008 čisti prihodki od prodaje in s tem tudi celotni prihodki strmo povečali za 120,34 % v primerjavi z 2007. Program Tassimo predstavlja izdelavo kavnih grelcev, ki jih izdelujejo za kupca BSH, d. o. o., Nazarje. Kot sem predstavil že pri prejšnji točki, program Tassimo predstavlja najvišji delež v strukturi prihodkov, saj z njim ustvarijo največ prihodkov. Celotni prihodki so se iz 2008 na 2009 povečali za 0,96 %. Razlog minimalnega povečanja je v velikem nihanju naročil najbolj prodajnega programa Tassimo. V prvi polovici leta 2009 so naročila programa Tassimo drastično padla, takrat je za preživetje podjetje odpustilo veliko proizvodnih delavcev, v drugi polovici leta pa so naročila programa Tassimo začela naraščati, tako da je prišlo do ponovnega zaposlovanja.

## 6.2 Analiza odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.

Navedena analiza prav tako temelji na podatkih iz izkaza poslovnega izida za obdobje petih let. Obsega podatke od leta 2005 do 2009, kjer leto 2009 predstavlja osnovo za primerjanje.

### 6.2.1 Obseg stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.

S takšno analizo želim izvedeti stopnjo udeležbe vseh ali posameznih vrst stroškov v vrednosti ustvarjenih učinkov. Zato sem izračunal posamezne koeficiente intenzitete, ki so predstavljeni v preglednici tri.

#### Preglednica 3: Presojanje obsega stroškov s koeficienti intenzitete

Gospodarska kategorija	Formula	Izračun	Koeficient
Koeficient materialne intenzitete – Im	$\frac{\text{Stroški porabljenega materiala}}{\text{Vrednost poslovnih učinkov}}$	$\frac{12.641.885 \text{ EUR}}{16.284.905 \text{ EUR}}$	Im = 0,78
Koeficient storitvene intenzitete – Is	$\frac{\text{Stroški storitev drugih}}{\text{Vrednost poslovnih učinkov}}$	$\frac{629.212 \text{ EUR}}{16.284.905 \text{ EUR}}$	Is = 0,04
Koeficient delovne intenzitete – Iz	$\frac{\text{Stroški dela}}{\text{Vrednost poslovnih učinkov}}$	$\frac{2.063.900 \text{ EUR}}{16.284.905 \text{ EUR}}$	Iz = 0,13
Koeficient naložbene intenzitete – In	$\frac{\text{Amortizacija osnovnih sredstev}}{\text{Vrednost poslovnih učinkov}}$	$\frac{274.861 \text{ EUR}}{16.284.905 \text{ EUR}}$	In = 0,02

Vir: Eurel 2010, 12–14.

Iz preglednice tri vidimo, da največjo intenziteto v vrednosti poslovnih učinkov predstavljajo stroški porabljenega materiala, ki v vrednosti poslovnih učinkov predstavljajo kar 78 % vseh proizvodnih stroškov. Material je glavna prvina poslovnega procesa s katerimi podjetje proizvaja končne izdelke ali polizdelke. Drugi največji strošek v vrednosti poslovnih učinkov predstavljajo stroški dela 13 %. Stroški drugih storitev predstavljajo 4 % in amortizacija 2 % v vrednosti poslovnih učinkov. V tabeli manjka podatek o drugih poslovnih stroških, ki pa predstavljajo najmanjšo intenziteto in predstavljajo 0,7 % v vrednosti poslovnih učinkov, njihova vrednost je zanemarljiva, saj njihova sprememba bistveno ne vpliva na spremembo stroškov. Podjetje mora s prodajo poslovnih učinkov ustvariti več kot ima stroškov z njihovo izdelavo, takrat podjetje velja za uspešno. V poglavju 6.1.1 sem že ugotovil, da je podjetje v letu 2009 ustvarilo dovolj prihodkov, da so pokrili vse stroške. To nakazuje na uspešno poslovanje podjetja Eurel, d. o. o., v letu 2009.

### **6.2.2 Sestava odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.**

Enako kot pri prihodkih, moramo za bolj podrobne ugotovitve posamezne vrste stroškov in odhodkov razčleniti na sestavne dele, saj lahko le tako ugotovimo njihovo sestavo in obseg. Odhodke in stroške sem podrobneje razčlenil v preglednici štiri, ter izračunal njihov delež v celotnih odhodkih.

Iz preglednice štiri, ki je prikazana na naslednji strani lahko razberemo, da med letoma ni prišlo do velike spremembe v strukturi odhodkov in da v letu 2009 poslovni odhodki predstavljajo 99,58 % celotnih odhodkov. Poslovni odhodki prevladujejo v sestavi, saj je Eurel, d. o. o., proizvodno podjetje. Kot sem že omenil pri prejšnji točki, stroški materiala zajemajo največji delež odhodkov, saj na podlagi njih ustvarja proizvode, ki jih prodaja na trgu. Celotne odhodke zraven že omenjenih poslovnih odhodkov sestavljajo še finančni in drugi odhodki, ki skupaj predstavljajo 0,42 %. V letu 2009 so se poslovni odhodki v primerjavi z letom 2008 povečali za 0,71 %, finančni odhodki so se zmanjšali za 9,54 %, drugi odhodki pa so narasli za velik odstotek 859,79 %, ki pa sam po sebi ne pomeni dosti, saj drugi odhodki predstavljajo 0,01 % celotnih odhodkov in njihovo povečanje in zmanjšanje bistveno ne vplivna na spremembo celotnih odhodkov. Celotnih odhodki, ki so se v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 povečali za 0,68 %. Poslovni odhodki, ki so sestavina celotnih odhodkov, so se v letu 2009 v primerjavi z 2008 povečali za 0,71 %. Spremembe, ki so nastale v letu 2009 v primerjavi z 2008 v poslovnih odhodkih so: stroški blaga, materiala in storitev so se povečali za 0,01 %, stroški dela so se povečali za 7,57 %, odpisi vrednosti so se povečali za 8,83 %. Drugi poslovni odhodki pa so se v letu 2009 v primerjavi z 2008 zmanjšali za 32,43 %.

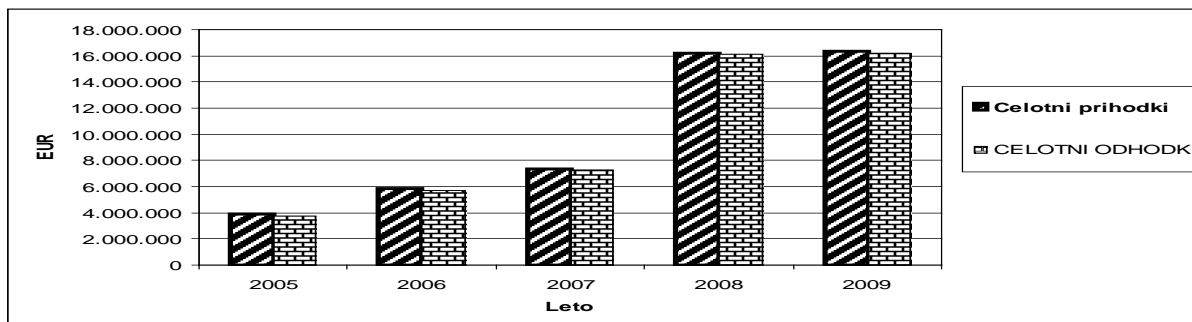
**Preglednica 4: Sestava in struktura stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.**

Postavka	2009	Delež (%)	2008	Delež (%)	In 09/08 v %
A Poslovni odhodki	16.148.692	99,58	16.034.067	99,54	0,71
I. Stroški blaga, materiala in storitev	13.686.457	84,39	13.684.510	84,95	0,01
1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	418.360	2,58	221.437	1,37	88,93
2. Stroški porabljenega materiala	12.641.885	77,95	12.798.798	79,45	-1,23
a) stroški materiala	12.397.062	76,44	12.550.705	77,91	-1,22
b) stroški energije	107.002	0,66	107.368	0,67	-0,34
c) drugi stroški materiala	137.821	0,85	140.725	0,87	-2,06
3. Stroški storitev	629.212	3,88	664.275	4,12	-5,28
a) transportne storitve	144.831	0,89	131.370	0,82	10,25
b) najemnine	44.992	0,28	30.268	0,19	48,65
c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	8.839	0,05	10.909	0,07	-18,98
č) drugi stroški storitev	430.550	2,65	491.728	3,05	-12,44
II. Stroški dela	2.063.900	12,73	1.918.701	11,91	7,57
1. Stroški plač	1.431.096	8,82	1.317.837	8,18	8,59
2. Stroški pokojninskih zavarovanj	128.499	0,79	117.499	0,73	9,36
3. Stroški drugih socialnih zavarovanj	106.211	0,65	127.931	0,79	-16,98
4. Drugi stroški dela	398.094	2,45	355.434	2,21	12,00
III. Odpisi vrednosti	274.861	1,69	252.564	1,57	8,83
1. Amortizacija	274.861	1,69	242.272	1,50	13,45
2. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neop. sredstvih in opred. osnovnih sredstvih	0	0,00	10.292	0,00	0,00
IV. Drugi poslovni odhodki	120.474	0,74	178.292	1,11	-32,43
2. Drugi stroški	120.474	0,74	178.292	1,11	-32,43
B. Finančni odhodki (i+ii+iii)	67.228	0,41	74.315	0,46	-9,54
I. Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	61.941	0,38	68.281	0,42	-9,29
II. Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	186	0,00	56	0,00	232,14
III. Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	5.101	0,03	5.978	0,04	-14,67
C. Drugi odhodki	1.574	0,01	164	0,00	859,76
Celotni odhodki (a+b+c)	16.217.494	100,00	16.108.546	100,00	0,68

Vir: Eurel 2010, 12–14.

### 6.2.3 Dinamika stroškov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.

Zaradi lažjega predstavljanja dinamike odhodkov sem se odločil, da jih predstavim skupaj z dinamiko prihodkov. S tem sem lažje predstavil ugotovitev, da so odhodki rasli sorazmerno s prihodki. Dinamiko obeh gospodarskih kategorij prikazuje slika dva.



**Slika 2: Gibanje celotnih prihodkov in odhodkov podjetja Eurel, d. o. o.**

Vir: Eurel 2006–2010.

Na podlagi slike dva vidimo, da v vseh pet letnih obdobjih celotni prihodki za mali odstotek presegajo celotne odhodke. Tako celotni prihodki, kot celotni odhodki so v vseh letih naraščali. Celotni odhodki so leta 2008 dosegli sunkovit skok, saj so se v primerjavi z letom 2007 povečali za 121,35 %, za 120,34 % so se v letu 2008 povečali tudi celotni prihodki v primerjavi z letom 2007. Razlog za takšno veliko povečanje sem navedel že pri analizi dinamike prihodkov. Torej leta 2007 je podjetje Eurel, d. o. o., prevzelo vse posle od svoje matice in uvedlo nov program Tassimo. Ker je podjetje v letu 2008 začelo z večjim obsegom proizvodnje in prodaje, so se povečali prihodki. Ker pa proizvaja nastanejo z vloženim materialom, delom in drugimi stroški, so se sorazmerno povečali tudi odhodki. Zaradi velikega, predvsem negativnega nihanja naročil najbolj prodajnega programa Tassimo, je podjetje v letu 2009 ustvarilo majhno povečanje prihodkov in odhodkov, saj so se prihodki povečali za 0,96 %, odhodki pa za 0,68 %.

### 6.3 Analiza poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o.

Poslovni izid podjetja predstavlja razliko med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki obračunskega obdobja. Temeljni poslovni izid, ki ga lahko podjetje doseže v obračunskem obdobju, je dobiček ali izguba. Pri analizi poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o., sem najprej izračunal poslovni izid iz posameznih sestavin. S seštevkom vseh sem prišel do celotnega poslovnega izida, ki ga prikazuje preglednica pet. Prav tako je v preglednici pet prikazan odstotek spremembe gospodarske kategorije leta 2009 v primerjavi z 2008.

**Preglednica 5: Poslovni izidi podjetja Eurel, d. o. o.**

Gospodarska kategorija	2009	2008	2007	2006	2005	In. 09/08 v %
Poslovni izid iz poslovanja	187.173	129.432	36.848	79.069	63.837	44,61
Poslovni izid iz financiranja	-61.608	-66.537	-1.816	125	4.728	-7,41
Poslovni izid zunaj rednega delovanja	13.686	29.902	40.138	54.811	38.591	-54,23
Celotni poslovni izid	139.251	92.797	75.170	134.005	107.156	50,06

Vir: Eurel 2006–2010.

Na podlagi preglednice pet vidimo, da je Eurel, d. o. o., skozi vsa proučevana leta posloval s pozitivnim poslovnim izidom, torej z dobičkom. Leta 2005 in 2006 sta dobička visoka, saj je bil takrat Eurel, d. o. o., hčerinska družba Variste, d. o. o., in je proizvajal le nekaj izjemno uspešnih programov. Ko je leta 2007 Varista, d. o. o., vse svoje posle prenesla na Eurel, d. o. o., je prevzem vplival na zmanjšanje poslovnega izida leta 2007. Dobiček se je leta 2008 začel večati zaradi trženja prevzetih programov in novega programa Tassimo. Zaradi uspešnega trženja se je dobiček povečal tudi leta 2009. Če pogledamo posamezne sestavine poslovnega izida vidimo, da je Eurel, d. o. o., v letu 2009 ustvaril pozitivni poslovni izid, torej dobiček iz poslovanja in zunaj rednega delovanja. Poslovni izid iz financiranja pa je bil leta 2009 negativen, kar pomeni, da je Eurel, d. o. o., ustvarilo izgubo iz financiranja. Izgubo iz financiranja je podjetje doseglo tudi leta 2008 in leta 2007. Takšen izid je povzročilo najetje dolgoročnega posojila leta 2007 za potrebe financiranja razvoja, ki ga z leti podjetje vrača. V letu 2009 se je izguba iz financiranja zmanjšala za 7,41 % v primerjavi z letom 2008.

Poslovanje podjetja v letu 2009 je bolj uspešno kot v letu 2008. Podjetje je v letu 2009 za 44,91 % povečalo dobiček iz poslovanja, zmanjšalo je izgubo iz financiranja za 7,71 %, zmanjšal se je tudi dobiček zunaj rednega delovanja za 54,23 %. Ker je Eurel, d. o. o., proizvodno podjetje, je zanj najpomembnejši poslovni izid iz poslovanja, ta se je v letu 2009 povečal, ker pomeni da so v letu 2009 več proizvedli in prodali kot v letu 2008. Prav tako se je v letu 2009 povečal celotni poslovni izid – dobiček, ki je v primerjavi z letom 2008 večji za 50,06 %.



## 7 ANALIZA UČINKOVITOSI IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA EUREL, D. O. O.

Analizo učinkovitosti in uspešnosti poslovanja podjetja Eurel, d. o. o. sem opravil na podlagi štirih načel, ki sem jih predstavil v teoretičnem delu projektne naloge. Opravil sem analizo proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti. Pri analizi sem uporabljal podatke iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o., za obdobje petih let (od 2005 do 2009). Osnovna za analizo predstavlja leto 2009. Kot sodilo za primerjavo uspešnosti poslovanja sem izbral največjega konkurenta podjetja Eurel, d. o. o.

### 7.1 Proizvodnost podjetja Eurel, d. o. o.

Proizvodnost sem analiziral na podlagi kazalnikov prikazanih v preglednici šest, na podlagi katerih sem poskušal ugotoviti učinkovitost poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., v letu 2009 v primerjavi s preteklimi leti in konkurentom.

**Preglednica 6: Prikaz koeficientov proizvodnosti podjetja Eurel, d. o. o.**

Gospodarska kategorija	Eurel, d. o. o.				Konkurent
	2009	2008	2007	2006	2009
Koeficient proizvodnosti dela	120.117	122.451	72.341	44.083	97.530
Koeficient proizvodnosti sredstev	2,28	2,96	1,89	1,16	1,38
Koeficient proizvodnosti materiala	1,29	1,26	1,50	0,99	1,67

Vir: Eurel 2006–2010.

*Koeficient proizvodnosti dela* kaže razmerje med čistimi prihodki od prodaje in povprečnim številom zaposlenih in pove, koliko čistih prihodkov na zaposlenega je podjetje ustvarilo v obravnavanem obdobju. Viški kot je kazalnik, bolj je organizacija učinkovita in posledično bolj uspešna. Iz preglednice šest je razvidno, da koeficient proizvodnosti dela med leti niha. V letu 2009 je podjetje Eurel, d. o. o., ustvarilo 120.117 EUR prihodka na zaposlenega, kar je za 1,91 % manj kot leta 2008. Na zmanjšanje je vplivalo nihanje naročil najbolj prodanega programa Tassimo. Leta 2008 je podjetje ustvarilo najboljšo produktivnost v primerjavi z ostalimi obdobji. Takšen izid je povzročilo prevzetje poslov matičnega podjetja Varista, d. o. o., in uvedbe novega programa Tassimo. Če primerjamo produktivnost na zaposlenega leta 2009 z 2008 ugotovimo, da je za 2.334 EUR na zaposlenega manjša. Leta 2009 je podjetje, s povprečno štirimi zaposlenimi več, ustvarilo za 1,91 % manj čistega prihodka. Vendar sprememba ni kritična in ne kaže na neuspešnost podjetja, saj bi, če ne bi prišlo do nihanja naročil najbolj prodanih programov, podjetje ustvarilo več in doseglo boljši koeficient. Če primerjamo proizvodnost dela podjetja Eurel, d. o. o., s konkurentom pa vidimo, da je koeficient za 23,16 % višji. V letu 2009 je Eurel, d. o. o., v primerjavi s konkurentom na področju dela posloval bolj učinkovito, z manj zaposlenimi je ustvaril več čistih prihodkov od prodaje.

*Koeficient proizvodnosti sredstev* kaže na učinkovitost uporabe sredstev podjetja in pove koliko prihodkov je podjetje doseglo na evro obstoječih sredstev. Izračunamo ga s primerjanjem prihodkov s povprečnimi sredstvi. Iz preglednice šest je razvidno, da tudi koeficient proizvodnosti sredstev skozi leta niha. Leta 2009 je podjetje Eurel, d. o. o., na evro sredstev ustvarilo 2,28 EUR prihodkov. Koeficient se je v primerjavi z letom 2008 zmanjšal za 22,91 %. Podjetje je v letu 2009 imelo slabšo učinkovitost uporabe sredstev v primerjavi z letom 2008. Razlog razlike je v povečanju sredstev (zalog, terjatev, denarnih sredstev in osnovnih sredstev), ki so se leta 2008 povečali zaradi prevzema poslov od Variste, d. o. o., Če primerjamo koeficient proizvodnost sredstev podjetja Eurel, d. o. o., s koeficientom konkurenta ugotovimo, da je podjetje ustvarilo boljši koeficient. Eurel, d. o. o., je v primerjavi s konkurentom na evro sredstev ustvaril več čistega prihodka, prav tako je bil bolj učinkovit pri uporabi sredstev. Koeficient proizvodnosti sredstev podjetja je v letu 2009 za 65,66 % boljši od konkurenta .

*Koeficient proizvodnosti materiala* izračunamo s primerjanjem prihodkov s stroški porabljenega materiala. Na podlagi preglednice šest vidimo, da se je v letu 2009 koeficient proizvodnosti materiala izboljšal v primerjavi z letom 2008. Koeficient se med primerjalnima letoma ni drastično povečal, ker pomeni, da so nabavne cene materiala dokaj enotne in da podjetje enotno vodi njihovo porabo. Pri primerjanju koeficienta s konkurentom pa ugotovimo, da je konkurent ustvaril boljši koeficient. Za navedbo razloga bi moral vprašati konkurenta, a kot zunanji proučevalec do teh podatkov ne bi prišel.

## 7.2 Gospodarnost podjetja Eurel, d. o. o.

»Poslovni sistem posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov, čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki, tem večja je gospodarnost.« (Turk in Melavc 2001, 525)

Gospodarnost podjetja Eurel, d. o. o., sem presojal na podlagi koeficientov prikazanih v preglednici sedem.

### Preglednica 7: Prikaz kazalnikov gospodarnosti podjetja Eurel, d. o. o.

Gospodarska kategorija	Eurel, d. o. o.					Konkurent 2009
	2009	2008	2007	2006	2005	
Koeficient celotne gospodarnosti	1,009	1,006	1,010	1,024	1,028	1,01
Koeficient gospodarnost iz poslovanja	1,012	1,008	1,005	1,014	1,017	1,031
Koeficient gospodarnosti financiranja	0,08	0,10	0,77	1,02	1,36	0,32

Vir: Eurel 2006–2010.

*Koeficient celotne gospodarnosti* najbolj nazorno prikazuje razkorak med celotnimi prihodki in odhodki. Če je vrednost koeficienta večji od ena in podjetje izkazuje čisti dobiček, je

podjetje uspešno. V primeru, ko je obračunan davek od dobička večji od razlike med celotnimi prihodki in odhodki, je vrednost kazalnika prav tako pozitivna, podjetje pa izkazuje čisto izgubo. Zato je pri tem kazalniku potrebna previdnost. Če pogledamo preglednico sedem vidimo, da je podjetje skozi vsa proučevana leta poslovalo z dobičkom, saj so koeficienti večji od ena. V vseh petih letih podjetje ni izkazovalo čiste izgube, zato lahko rečem, da je podjetje Eurel, d. o. o., uspešno poslovalo. V letu 2009 je Eurel, d. o. o., na 1 EUR odhodka ustvaril 1,009 EUR prihodka. Koeficient celotne gospodarnosti se je leta 2009 v primerjavi z 2008 povečal, kar pomeni da je v letu 2009 podjetje ustvarilo manjši razkorak med celotnimi prihodki in odhodki. Če pogledamo gibanje kazalnika od leta 2005 do 2009 vidimo, da celotna gospodarnost od 2005 do 2008 pada, le v letu 2009 je za malenkost narasla. Če primerjamo koeficient celotne gospodarnosti podjetja Eurel, d. o. o. s konkurentom vidimo, da je v letu 2009 zabeležil večji koeficient, kar pomeni da je z vidika koeficienta bolj uspešen kot podjetje Eurel, d. o. o.

*Koeficient gospodarnosti iz poslovanja* kaže uspešnost brez upoštevanja vplivov financiranja in izrednih vplivov. Izračunamo ga kot razmerje poslovnih prihodkov in poslovnih odhodkov. Na podlagi podatkov prikazanih v tabeli sedem vidimo, da je vrednost koeficienta gospodarnosti iz poslovanja v vseh letih večja od ena, kar pomeni da je podjetje skozi leta izkazovalo dobiček iz poslovne dejavnosti. V letu 2009 se je koeficient v primerjavi z letom 2008 izboljšal. Pri primerjavi koeficienta podjetja Eurel, d. o. o., s konkurentom pa vidimo, da je konkurent ustvaril boljši koeficient.

*Koeficient gospodarnosti financiranja* kaže razmerje med finančnimi prihodki in finančnimi odhodki. Na podlagi koeficientov gospodarnosti financiranja v tabeli sedem vidimo, da Eurel, d. o. o., v letih 2009, 2008, 2007 izkazuje izgubo iz financiranja. Ta izguba se je leta 2009 v primerjavi z 2008 zmanjšala. Izgubo iz financiranja izkazuje tudi konkurent. Koeficienti gospodarnosti financiranja podjetja Eurel, d. o. o., od leta 2007 do 2009 padajo, kar nakazuje, da se podjetje dodatno ne zadolžuje več in bo v prihodnje izboljšalo gospodarnost iz financiranja, ki na koncu ne bo več zmanjševala celotnega poslovnega izida, ampak ga bo povečevala. Eurel, d. o. o., je leta 2007 (takrat je nastala izguba iz financiranja) najel dolgoročno posojilo za financiranje razvoja novih programov, s poudarkom na programu Tassimo.

### **7.3 Donosnost podjetja Eurel, d. o. o.**

»Donosnost je celosten kazalnik uspešnosti in učinkovitosti organizacije in prikazuje finančno uspešnost poslovanja organizacije.« (Turk 2006, 10) Analiziral sem jo s pomočjo kazalnikov, ki so prikazani v preglednici osem.

### Preglednica 8: Prikaz kazalnikov donosnosti podjetja Eurel, d. o. o.

Gospodarska kategorija	Eurel, d. o. o.				Konkurent
	2009	2008	2007	2006	2009
Stopnja donosnosti kapitala ROE	7,46	3,77	2,54	4,82	12,96
Stopnja donosnosti sredstev ROA	1,80	1,33	1,43	3,10	5,32
Stopnja donosnosti kapitala in dolgov ROI	2,74	2,69	1,43	3,10	5,32

Vir: Eurel 2006–2010.

*Donosnost kapitala* prikazuje razmerje med čistim dobičkom in kapitalom. Pomemben je predvsem za lastnike premoženja, saj pove koliko čistega dobička ali izgube je podjetje ustvarilo na evro vloženega kapitala. Večja vrednost kazalnika pomeni večjo uspešnost podjetja, večja vrednost pa lahko pomeni tudi večje tveganje na račun velikega zadolževanja. Na podlagi preglednice osem vidimo, da je leta 2009 stopnja donosnosti kapitala višja kot je bila leta 2008. Podjetje Eurel, d. o. o., je v letu 2009 na 100 EUR kapitala ustvarilo 7,46 EUR čistega dobička. Eurel, d. o. o., je v obdobju 2006–2009 dosegel najvišjo stopnjo donosnosti kapitala prav v letu 2009.

Če primerjamo donosnost kapitala podjetja Eurel, d. o. o., s konkurentom vidimo, da je konkurent ustvaril višjo donosnost kapitala kot podjetje Eurel, d. o. o. Konkurent je bil bolj uspešen, saj je na 100 EUR kapitala ustvaril 12,96 EUR čistega dobička.

*Donosnost sredstev* kaže uspešnost poslovanja pri upravljanju s sredstvi. Razmerje pove, koliko čistega dobička ali izgube je podjetje izkazalo na evro sredstev. Na podlagi preglednice osem ugotovimo, da v letu 2009 stopnja donosnosti sredstev znaša 1,80 %, in se je v primerjavi z letom 2008 povečala za 47 odstotnih točk. Leta 2006 je podjetje ustvarilo najvišjo donosnost sredstev, ki je nato do leta 2008 padala in se v letu 2009 izboljšala. V letu 2009 je Eurel, d. o. o., na 100 EUR sredstev ustvarilo 1,80 EUR čistega dobička. Pri primerjanju stopnje donosnosti sredstev podjetja Eurel, d. o. o., s konkurentom vidimo, da je dosegel boljši rezultat. Konkurent je na 100 EUR sredstev ustvaril 5,32 EUR čistega dobička, kar je za 3,52 EUR več v primerjavi s podjetjem Eurel, d. o. o.

*Stopnja donosnosti kapitala in dolgov*, koeficient donosnosti kapitala in dolgov vključuje poleg poslovnega izida, ki pripada lastnikom, še stroške tujih virov. Kaže razmerje med čistim dobičkom povečanim za obresti in povprečnimi viri sredstev. Stopnja donosnosti kapitala in dolgov mora biti višja od bančne obrestne mere. V letu 2009 je Eurel, d. o. o., dosegel stopnjo donosnosti kapitala in dolgov 2,74. Ta stopnja je višja kot je bančna obrestna mera za najem dolgoročnega kredita, torej dolgoročno zadolžitev povečuje donosnost kapitala. Leta 2007, ko se je dolgoročno bančno posojilo najelo, je dolgoročno zadolževanje zmanjševalo donosnost kapitala, saj je ROI manjši od obrestne mere. V letu 2008 pa zadolževanje ni imelo več negativnega vpliva na donosnost kapitala, saj je bil ROI že večji kot obrestna mera za najeti dolgoročni kredit. Obrestna mera za dolgoročni kredit znaša 2,25 % letno.

#### 7.4 Plačilna sposobnosti podjetja Eurel, d. o. o.

»Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da ob roku zapadlosti poravna svoje obveznosti.« (Milost 2009, 167) Analizo plačilne sposobnosti sem opravil na podlagi treh kazalnikov likvidnosti, ki jih prikazuje preglednica devet.

**Preglednica 9: Prikaz koeficientov likvidnosti podjetja Eurel, d. o. o.**

Gospodarska kategorija	2009	2008	2007	2006	2005
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog	0,77	0,64	0,78	0,93	0,90
Kratkoročni koeficient	1,28	1,13	1,29	1,42	1,32
Pospešeni koeficient	0,89	0,69	0,65	0,87	0,77

Vir: Eurel 2006–2010.

*Koeficient dolgoročne pokritost dolgoročnih sredstev in zalog* izračunamo tako, da seštevek kapitala, dolgoročnih rezervacij in dolgoročnih obveznosti primerjamo s seštevkom dolgoročnih sredstev in zalog. Če je vrednost kazalnika večja ali enaka ena, je upoštevano zlato bilančno pravilo, kar pomeni, da podjetje z dolgoročnimi viri financira dolgoročna sredstva in zaloge. Kot je razvidno iz preglednice devet je vrednost kazalnika v vseh proučevanih letih manjša od ena. To pomeni, da Eurel, d. o. o., ne financira vseh sredstev in zalog z dolgoročnimi viri. Če iz izračuna izvzamemo zaloge, se vrednost kazalnikov izboljša čez vrednost ena. Na podlagi tega lahko razumemo, da podjetje Eurel, d. o. o., svoje zaloge financira tudi s kratkoročnimi viri sredstev. Na to kaže tudi kratkoročni koeficient. S kratkoročnimi sredstvi, ki ostanejo po pokritju kratkoročnih obveznosti, podjetje pokriva zaloge, ki jih z dolgoročnim financiranjem ne uspe v celoti.

*Koeficient kratkoročne pokritost kratkoročnih obveznosti* izraža razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Na podlagi preglednice devet ugotovimo, da so vse vrednosti kazalnikov večje od ena, kar pomeni, da Eurel, d. o. o., kratkoročna sredstva financira z dolgoročnimi viri.

*Koeficient pospešene pokritost kratkoročnih obveznosti* kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi zmanjšanimi za zaloge in kratkoročnimi obveznostmi. Iz preglednice devet je razvidno, da so v proučevanih letih vsi pospešeni koeficienti manjši od ena. Pomen takšnih rezultatov je lahko problematičen, saj vrednost pod ena kaže, da podjetje z vnovčitvijo kratkoročnih terjatev in razpoložljivimi sredstvi ne bo uspelo pokriti kratkoročnih obveznosti. Takšna interpretacija kazalnika za podjetje Eurel, d. o. o., ne drži, kajti v rednem poslovanju lahko podjetje sproti poravna svoje obveznosti.

## 8 ANALIZA TRDITEV

V uvodu zaključne projektne naloge sem si postavil tri trditve, njihovo resničnost sem skozi izdelavo naloge poskušal doseči.

Prva trditev, ki se je glasila: Podjetje Eurel, d. o. o., je uspešno poslovalo v celotnem proučevanem obdobju, se je izkazala kot resnična.

Na podlagi analize prihodkov, odhodkov in poslovnega izida sem ugotovil, da je podjetje med 2005 in 2009 poslovalo uspešno. Leti 2005 in 2006 predstavljata zelo uspešni leti poslovanja, Eurel, d. o. o., je takrat proizvajal le nekaj atraktivnih programov in deloval pod okriljem matice Variste, d. o. o., ki je opravljala vse glavne dejavnosti in programe. Dobički so bili v teh dveh letih visoki. Leta 2007 je Varista, d. o. o., prenehala s poslovanja in vse posle in sredstva prenesla na hčerinsko podjetje Eurel, d. o. o. V tistem letu (2007) se je poslovni izid znižal za 43,90 %. Podjetje je v letu 2007 začelo s proizvodnjo programov matice, uvedli pa so tudi novi program Tassimo (kavni grelci), ki je postal najpomembnejši program, saj podjetje z njim ustvari več kot 70 % vseh prihodkov podjetja. Leta 2008 je podjetje povečalo prodajo programa Tassimo in v primerjavi z 2007 za 23,45 % povečalo čisti dobiček. Leto 2009 je bilo za podjetje naporno, saj so v prvi polovici leta naročila za najbolj pomemben program Tassimo padala in nihala. V prvi polovici leta je podjetje zaradi nihanja odpustilo večino delavcev iz proizvodnje. V drugi polovici leta se je stanje izboljšalo, naročila za Tassimo so bila zopet na nivoju kot so bila pred krizo. Podjetje je pričelo z zaposlovanjem in razvijanjem lastnega izdelka. Kljub velikim težavam so leto zaključili z dobičkom, ki bi bil večji, če do težav z naročili ne bi prišlo. Dobiček se je leta 2009, v primerjav z 2008, povečal za 50,06 %. Na podlagi opisanega in v samem delu predstavljenega vidimo, da je bilo podjetje iz leta v leto uspešnejše, tako da je ta trditev resnična.

Druga trditev, ki se je glasila: Poslovanje podjetja Eurel, d. o. o., v letu 2009 je uspešnejše od poslovanja konkurenta, se je izkazala kot napačna.

Na podlagi kazalnika proizvodnosti dela sem ugotovil, da je Eurel, d. o. o., dosegel boljši koeficient proizvodnosti dela, saj je za 23,15 % boljši. Eurel, d. o. o., je v primerjavi s konkurentom z manj zaposlenimi ustvaril več prihodka na zaposlenega. Eurel, d. o. o., je bil učinkovitejši in s tem tudi uspešnejši pri izrabi sredstev, saj je v primerjavi s konkurentom na evro sredstev ustvaril več prihodkov. Kazalnik podjetja Eurel, d. o. o., je boljši za 40 %.

Z vidika kazalnikov gospodarnosti sta oba dosegla koeficient celotne gospodarnosti 1,01. Prav tako sta oba dosegla enak koeficient gospodarnosti iz poslovanja 1,01. Koeficient gospodarnosti financiranja ima podjetje Eurel, d. o. o., boljšega, saj izkazuje manjšo izgubo iz financiranja.

Z vidika kazalnikov donosnosti sem ugotovil, da je konkurent dosegel boljše rezultate pri vseh kazalnikih. Konkurent je dosegel višjo donosnost kapitala, sredstev in virov sredstev.

Podjetje Eurel, d. o. o., je v primerjavi s konkurentom bil bolj učinkovit in uspešen na področju proizvodnosti, na področju gospodarnosti sta oba dosegla enake rezultate, na področju donosnosti pa je bolj uspešnejši konkurent. Zato se postavljena hipoteza ni izkazala za resnično. Iz teh kazalnikov je težko dokazati, katero podjetje je uspešnejše.

Tretja zastavljena trditev, ki se je glasila: Podjetje Eurel, d. o. o., je v letu 2009 doseglo boljše kazalnike v primerjavi z letom 2008, se je izkazala kot resnična.

Na podlagi analize poslovanja s kazalniki sem ugotovil, da so se vsi kazalniki uspešnosti leta 2009 v primerjavi z 2008 povečali, kar nakazuje, da je podjetje v letu 2009 poslovalo uspešneje kot leta 2008.

## 9 SKLEP

S tem poglavjem se moja zaključna projektna naloga približuje koncu, v njem bom strnil ključne ugotovitve analize poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., ki sem jih ugotovil skozi samo analizo.

Pri proučevanju poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., med leti 2005 in 2009 sem ugotovil, da je podjetje uspešno poslovalo skozi vsa proučevana leta. Začetki proučevanih let 2005 in 2006 so bili izrazito uspešni, saj je podjetje kot hčerinska družba Variste, d. o. o., proizvajalo le nekaj zelo donosnih programov, tako je podjetje ustvarjalo visoke prihodke in posledično visoke dobičke. Ko je leta 2007 Varista, d. o. o., prenehala s poslovanjem in vse posle prenesla na Eurel, d. o. o., se je uspešnost zmanjšala, saj je moralo podjetje sanirati programe in posle svoje matice, a je kljub temu obračunsko obdobje zaključil z dobičkom. Leta 2007 je podjetje uvedlo tudi nov program Tassimo, to je proizvodnja kavnih grelcev za kupca BSH, d. o. o., Nazarje. Z analizo strukture prihodkov sem ugotovil, da je BSH, d. o. o., Nazarje ključni kupec, saj predstavlja več kot polovico vseh prihodkov podjetja. Podjetje večino svojih prihodkov ustvari prav s prodajo kavnih grelcev podjetju BSH, d. o. o., Nazarje. Čisti prihodki od prodaje so v obdobju 2005 in 2009 rasli po povprečni stopnji 51,42 %. Tudi poslovni odhodki so skozi proučevano obdobje povprečno rasli po stopnji 49,01 %. Čisti poslovni izid je v proučevanem obdobju rasel v povprečju 52,68 %. Iz predstavljenih povprečnih stopenj rasti vidimo, da je podjetje skozi proučevana leta poslovalo uspešno. Tudi leta 2009, ko je kriza povzročila veliko nihanje naročil programa Tassimo, je podjetje z velikimi težavami obračunsko leto zaključilo z dobičkom, saj so se v drugi polovici leta 2009 razmere izboljšale. Da bi se v prihodnje podjetje izognilo slabosti odvisnosti od enega velikega kupca, podjetje z lastnim razvojnim oddelkom razvija lastne proizvode in nove programe, ki bodo veljali za zelo donosne.

Analizo uspešnosti poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., sem podrobneje proučeval med leti 2009 in 2008. Zanimalo me je, ali je podjetje v letu 2009 poslovalo bolj uspešno kot v letu 2008. Prišel sem do pritrdilnega odgovora. V letu 2009, v primerjavi z 2008, je podjetje za 50,06 % povečalo čisti dobiček. Povečala se je stopnja donosnosti kapitala, ki je iz 3,77 % narasla na 7,46 %. Tudi donosnost sredstev se je leta 2009 v primerjavi z 2008 povečala iz 1,33 % na 1,80 %. Povečanje sem ugotovil tudi pri stopnji donosnosti kapitala in dolgov, ki se je iz 2,69 % povečala na 2,74 %. Leto 2009 pa je bil v primerjavi z 2008 manj ugoden z vidika proizvodnosti, saj se je proizvodnost dela leta 2009, v primerjavi z 2008, znižala za 2 %, prav tako se je znižala proizvodnost sredstev za 23 %. Razlog zmanjšanja je v upadu in nihanju naročil, ki so v prvi polovici leta 2009 povzročile odpuščanje proizvodnih delavcev in zmanjšanje obsega proizvodnje. Menim, da znižanje teh dveh kazalnikov ni zaskrbljujoče, saj je v drugi polovici leta 2009 proizvodnja stekla s polno zaposlitvijo. Zato menim, da se bosta kazalnika ob koncu leta 2010 že izboljšala.



Pri primerjavi poslovanja podjetja Eurel, d. o. o., s konkurentom sem ugotovil, da je Eurel, d. o. o., na področju proizvodnosti dosegel boljše rezultate, na področju gospodarnosti med podjetjema ni bilo razlik, na področju donosnosti pa je konkurent dosegel boljše rezultate. Zato sem mnenja, da na podlagi teh kazalnikov ne morem oceniti, katero podjetje je bolj uspešno. Menim, da je bilo poslovanje v obeh podjetjih zadovoljivo uspešno, saj so kljub težavam, s katerimi so se srečali leta 2009, obračunsko leto zaključili z dobičkom in s tem ohranili delo za veliko zaposlenih.

Ob zaključku naloge sem vesel, da mi je uspelo doseči vse na začetku zastavljene cilje, s pomočjo izkaza poslovnega izida sem ugotovil sestavo, obseg in dinamiko prihodkov, odhodkov in poslovnega izida, s kazalniki proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti pa sem ugotovil uspešnost poslovanja podjetja. Uspelo mi je tudi uspešnost primerjati s konkurentom. Skozi analizo sem si odgovoril na zastavljene trditve, ki sem si jih zamislil na začetku naloge.



## LITERATURA

- Duhovnik, Metka. 2002. *Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja na podlagi ekonomski in finančnih kazalnikov*. Magistrska naloga, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Hirtl, Janja, Tatjana Kolenc in Štefan Kuhar. 2006. *Analiza bilanc z revizijo*. Slovenj Gradec: Šolski center Slovenj Gradec.
- Koletnik, Franc. 2006. *Proučevanje (analiziranje) računovodskih izkazov*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Koletnik, Franc. 2007. *Računovodstvo za notranje uporabnike informacij*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Milost, Franko. 2009. *Osnove računovodstva*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper.
- Slovar slovenskega knjižnega jezika*. 2008. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Turk, Ivan in Dane Melavc. 2001. *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.
- Turk, Ivan. 2006. *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.

## VIRI

- Eurel. 2006. *Poslovno poročilo podjetja Eurel, d. o. o., za leto 2005*. Interno gradivo Eurel, d. o. o.
- Eurel. 2007. *Poslovno poročilo podjetja Eurel, d. o. o., za leto 2006*. Interno gradivo Eurel, d. o. o.
- Eurel. 2008. *Poslovno poročilo podjetja Eurel, d. o. o., za leto 2007*. Interno gradivo Eurel, d. o. o.
- Eurel. 2009. *Poslovno poročilo podjetja Eurel, d. o. o., za leto 2008*. Interno gradivo Eurel, d. o. o.
- Eurel. 2010. *Poslovno poročilo podjetja Eurel, d. o. o., za leto 2009*. Interno gradivo Eurel, d. o. o.
- Slovenski računovodski standardi*. 2006. Slovenski računovodski standard 29, računovodsko proučevanje ali analiziranje. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.



## **PRILOGE**

Priloga 1 Izkaz poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o., za obdobje od 2009 do 2005.

Priloga 2 Bilanca stanja podjetja Eurel, d. o. o., za obdobje od 2009 do 2005.



## Izkaz poslovnega izida podjetja Eurel, d. o. o., za obdobje od 2009 od 2005

Postavka	Znesek				
	2009	2008	2007	2006	2005
	4	5	6	7	8
<b>ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE</b>	16.284.905	15.926.680	7.102.974	5.693.169	3.931.264
<b>Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu</b>	12.056.376	11.213.414	2.478.343	2.183.976	2.776.936
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev razen najemnin	11.975.526	11.122.522	2.328.377	2.110.094	2.276.164
Čisti prihodki od najemnin	4.816	7.206	3.898	6.898	73.222
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	76.034	83.686	146.068	66.984	427.550
<b>Čisti prihodki od prodaje na trgu EU</b>	4.219.420	4.712.423	4.624.631	3.509.193	1.154.327
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	4.020.630	4.526.456	4.350.603	3.120.497	1.144.095
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	198.790	185.967	274.028	388.696	10.232
<b>Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU</b>	9.109	843	0	0	0
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	9.109	423	0	0	0
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	0	420	0	0	0
<b>POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NED. PROIZVODNJE</b>	23.550	199.085	202.911	63.299	0
<b>ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NED. PROIZVODNJE</b>	0	0	0	0	100.121
<b>USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE</b>	4.550	35.079	429	5.805	3.451
<b>SUBVENCIIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI</b>	17.320	2.455	0	0	0
<b>DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>	5.540	200	166	271	597
<b>KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA</b>	16.335.865	16.163.499	7.306.480	5.762.544	3.835.190
<b>POSLOVNI ODHODKI</b>	16.148.692	16.034.067	7.269.632	5.683.475	3.771.353
<b>Stroški blaga, materiala in storitev</b>	13.689.457	13.684.510	5.634.653	4.247.125	3.066.775
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	418.360	221.437	289.829	88.274	136.313
Stroški porabljenega materiala	12.641.885	12.798.798	4.883.507	3.887.911	2.383.229
a) stroški materiala	12.397.062	12.550.705	4.752.161	3.756.881	2.306.869

b) stroški energije	107.002	107.368	63.673	54.949	23.448
c) drugi stroški materiala	137.821	140.725	67.673	76.081	52.913
<b>Stroški storitev</b>	<b>629.212</b>	<b>664.275</b>	<b>461.317</b>	<b>270.940</b>	<b>547.233</b>
a) transportne storitve	144.831	131.370	114.296	52.399	48.552
b) najemnine	44.992	30.268	27.572	21.479	9.919
c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	8.839	10.909	14.105	21.799	16.112
č) drugi stroški storitev	430.550	491.728	305.344	175.263	472.651
<b>Stroški dela</b>	<b>2.063.900</b>	<b>1.918.701</b>	<b>1.373.643</b>	<b>1.173.948</b>	<b>505.700</b>
Stroški plač	1.431.096	1.317.837	927.294	808.630	360.403
Stroški pokojninskih zavarovanj	128.499	117.499	240.525	208.513	91.567
Stroški drugih socialnih zavarovanj	106.211	127.931	0	0	0
Drugi stroški dela	398.094	355.434	205.824	156.805	53.731
<b>Odpisi vrednosti</b>	<b>274.861</b>	<b>252.564</b>	<b>191.867</b>	<b>174.658</b>	<b>165.189</b>
Amortizacija	274.861	242.272	191.867	174.658	159.836
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	10.292	0	0	2.220
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0	0	0	3.134
<b>Drugi poslovni odhodki</b>	<b>120.474</b>	<b>178.292</b>	<b>69.469</b>	<b>87.744</b>	<b>33.688</b>
Rezervacije	0	0	0	0	0
Drugi stroški	120.474	178.292	69.469	87.744	33.688
<b>DOBIČEK IZ POSLOVANJA</b>	<b>187.173</b>	<b>129.432</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>63.837</b>
<b>IZGUBA IZ POSLOVANJA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FINANČNI PRIHODKI</b>	<b>5.620</b>	<b>7.778</b>	<b>6.071</b>	<b>7.294</b>	<b>17.685</b>
Finančni prihodki od obresti	5.620	7.778	6.071	7.294	5.191
<b>Finančni prihodki iz poslovnih terjatev</b>	<b>5.620</b>	<b>7.778</b>	<b>6.071</b>	<b>7.294</b>	<b>17.685</b>
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	0	0	0	0	0
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	5.620	7.778	6.071	7.294	17.685



<b>FINANČNI ODHODKI</b>	67.228	74.315	7.877	7.169	12.957
Finančni odhodki za obresti	67.228	74.315	7.877	7.169	12.957
<b>Finančni odhodki iz finančnih obveznosti</b>	61.941	68.281	0	0	0
Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	0	0	0	0	0
Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	61.941	68.281	0	0	0
<b>Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti</b>	5.287	6.034	7.877	7.169	12.957
Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	186	56	0	0	0
Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	5.101	5.978	7.877	7.169	12.957
<b>DRUGI PRIHODKI</b>	15.260	30.066	40.168	56.931	38.591
<b>Drugi finančni prihodki in ostali prihodki</b>	15.260	30.066	40.168	56.931	38.591
<b>DRUGI ODHODKI</b>	1.574	164	30	2.120	0
<b>CELOTNI DOBIČEK</b>	139.251	92.797	75.180	134.005	107.157
<b>CELOTNA IZGUBA</b>	0	0	0	0	0
<b>DAVEK IZ DOBIČKA</b>	10.394	21.369	20.117	31.313	17.743
<b>ODLOŽENI DAVKI</b>	0	-1.024	0	0	0
<b>ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>	128.857	72.452	55.063	102.692	89.413
<b>ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>	0	0	0	0	0
<b>POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU (na dve decimalki)</b>	135,84	131,84	101,19	86,86	32,60
<b>ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA</b>	12	12	12	12	12

Vir: Eurel 2006–2010.



## Bilanca stanja podjetja Eurel, d. o. o., za obdobje od leta 2009 do 2005

Postavka		Znesek				
		2009	2008	2007	2006	2005
2		4	5	6	7	8
	<b>SREDSTVA</b>	7.648.837	6.662.331	4.254.398	3.462.982	3.164.480
<b>A.</b>	<b>DOLGOROČNA SREDSTVA</b>	2.306.292	2.025.672	1.841.333	1.755.371	1.803.655
<b>I.</b>	<b>Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve</b>	1.332	4.799	5.929	2.929	0
1.	Neopredmetena sredstva	1.332	4.799	5.929	2.929	0
	a) Dolgoročne premoženjske pravice	0	0	0	0	0
	b) Dobro ime	0	0	0	0	0
	c) Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	0	0	0	0	0
	č) Druga neopredmetena sredstva	1.332	4.799	5.929	2.929	0
2.	Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0	0	0	0
<b>II.</b>	<b>Opredmetena osnovna sredstva</b>	2.290.823	2.006.736	1.439.559	1.249.107	1.327.925
1.	Zemljišča	85.686	85.686	85.686	85.687	85.687
2.	Zgradbe	722.229	767.619	828.345	889.952	951.557
3.	Proizvajalne naprave in stroji	887.871	462.673	170.614	185.153	171.599
4.	Druge naprave in oprema, drobní inventar in druga opredmetena osnovna sredstva	115.273	102.166	55.280	77.879	111.017
5.	Biološka sredstva	0	0	0	0	0
6.	Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	443.886	376.880	132.219	10.353	7.503
7.	Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	35.878	211.712	167.415	83	563
<b>III.</b>	<b>Naložbene nepremičnine</b>	0	0	0	0	0
<b>IV.</b>	<b>Dolgoročne finančne naložbe</b>	11.873	11.873	394.605	502.095	474.491
1.	Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	11.873	11.873	394.605	502.095	474.491
	a) Delnice in deleži v družbah v skupini	6.260	6.260	388.992	496.482	468.878
	b) Druge delnice in deleži	5.613	5.613	5.613	5.613	5.613
	c) Druge dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0

2.	Dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
	a) Dolgoročna posojila družbam v skupini	0	0	0	0	0
	b) Druga dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
<b>V.</b>	<b>Dolgoročne poslovne terjatve</b>	0	0	0	0	1.239
1.	Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0	0
2.	Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev	0	0	0	0	0
3.	Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	0	0	0	0	1.239
<b>VI.</b>	<b>Odložene terjatve za davek</b>	2.264	2.264	1.240	1.240	0
<b>B.</b>	<b>KRATKOROČNA SREDSTVA</b>	5.327.138	4.622.578	2.406.619	1.702.011	1.356.055
<b>I.</b>	<b>Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo</b>	0	0	0	0	0
<b>II.</b>	<b>Zaloge</b>	1.736.420	1.796.531	1.187.413	653.597	559.439
1.	Material	1.223.418	1.320.862	836.507	508.972	479.240
2.	Nedokončana proizvodnja	139.922	207.634	208.927	0	7.899
3.	Proizvodi	355.976	264.714	135.015	141.032	70.748
4.	Trgovsko blago	1.510	1.815	5.458	3.593	0
5.	Predujmi za zaloge	15.594	1.506	1.506	0	1.552
<b>III.</b>	<b>Kratkoročne finančne naložbe</b>	0	0	0	0	542
1.	Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	0	542
	a) Delnice in deleži v družbah v skupini	0	0	0	0	0
	b) Druge delnice in deleži	0	0	0	0	0
	c) Druge kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0	542
2.	Kratkoročna posojila	0	0	0	0	0
	a) Kratkoročna posojila družbam v skupini	0	0	0	0	0
	b) Druga kratkoročna posojila	0	0	0	0	0
<b>IV.</b>	<b>Kratkoročne poslovne terjatve</b>	2.103.744	2.223.542	906.096	712.001	396.945
1.	Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0	0
2.	Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	1.999.739	2.138.407	771.995	689.993	365.515
3.	Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	104.005	85.135	134.101	22.008	31.430

<b>V.</b>	<b>Denarna sredstva</b>	1.486.974	602.505	313.110	336.413	399.128
<b>C.</b>	<b>KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	15.407	14.081	6.446	5.600	4.770
	<b>Zabilančna sredstva</b>	363.235	363.235	0	0	525.580
	<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	7.648.837	6.662.331	4.254.398	3.462.982	3.164.480
<b>A.</b>	<b>KAPITAL</b>	1.745.089	1.707.232	2.138.163	2.190.586	2.068.933
<b>I.</b>	<b>Vpoklicani kapital</b>	60.449	60.449	60.449	60.449	60.449
1.	Osnovni kapital	60.449	60.449	60.449	60.449	60.449
2.	Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0	0
<b>II.</b>	<b>Kapitalske rezerve</b>	28.684	28.684	28.684	28.681	108.571
<b>III.</b>	<b>Rezerve iz dobička</b>	6.045	6.045	2.321	2.320	10.958
1.	Zakonske rezerve	6.045	6.045	6.045	6.047	6.047
2.	Rezeve za lastne delnice in lastne poslovne deleže	366.725	325.725	322.001	322.000	322.000
3.	Lastne delnice in lastni poslovni deleži (kot odbitna postavka)	366.725	325.725	325.725	325.727	317.088
4.	Statutarne rezerve	0	0	0	0	0
5.	Druge rezerve iz dobička	0	0	0	0	0
<b>IV.</b>	<b>Presežek iz prevrednotenja</b>	0	0	0	107.490	0
<b>V.</b>	<b>Preneseni čisti dobiček</b>	1.521.054	1.539.602	1.991.646	1.888.954	1.799.541
<b>VI.</b>	<b>Prenesena čista izguba</b>	0	0	0	0	0
<b>VII.</b>	<b>Čisti dobiček poslovnega leta</b>	128.857	72.452	55.063	102.692	89.413
<b>VIII.</b>	<b>Čista izguba poslovnega leta</b>	0	0	0	0	0
<b>B.</b>	<b>REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	186.480	5.545	0	0	0
1.	Rezervacije	186.480	0	0	0	0
2.	Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	5.545	0	0	0
<b>C.</b>	<b>DOLGOROČNE OBVEZNOSTI</b>	1.172.359	750.624	222.999	45.322	70.289
<b>I.</b>	<b>Dolgoročne finančne obveznosti</b>	1.172.359	750.624	200.487	0	0
1.	Dolgoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2.	Dolgoročne finančne obveznosti do bank	1.102.949	651.453	200.487	0	0

3.	Druge dolgoročne finančne obveznosti	69.410	99.171	0	0	0
<b>II.</b>	<b>Dolgoročne poslovne obveznosti</b>	0	0	22.512	45.322	70.289
1.	Dolgoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2.	Dolgoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	0	0	0	0	0
3.	Druge dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	22.512	45.322	70.289
<b>III.</b>	<b>Odložene obveznosti za davek</b>	0	0	0	0	0
<b>Č.</b>	<b>KRATKOROČNE OBVEZNOSTI</b>	4.152.021	4.078.897	1.865.360	1.199.345	1.025.221
<b>I.</b>	<b>Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev</b>	0	0	0	0	0
<b>II.</b>	<b>Kratkoročne finančne obveznosti</b>	788.102	856.468	200.000	0	291.529
1.	Kratkoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0	0
2.	Kratkoročne finančne obveznosti do bank	738.253	809.920	200.000	0	0
3.	Druge kratkoročne finančne obveznosti	49.849	46.548	0	0	291.529
<b>III.</b>	<b>Kratkoročne poslovne obveznosti</b>	3.363.919	3.222.429	1.665.360	1.199.345	733.692
1.	Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	317.012	342.577	374.234	413.862	362.344
2.	Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	2.594.017	2.524.683	1.094.199	571.800	371.349
3.	Druge kratkoročne poslovne obveznosti	452.890	355.169	196.927	213.683	0
<b>D.</b>	<b>KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	392.888	120.033	27.876	27.729	38
	<b>Zabilančne obveznosti</b>	363.235	363.235	0	0	525.580

Vir: Eurel 2006–2010.