



**POROČILO  
DELNIŠKE DRUŽBE IN SKUPINE CIMOS  
ZA OBDOBJE  
JANUAR - JUNIJ 2012**





## VSEBINA

UVOD	1
POMEMBNEJŠI PODATKI O POSLOVANJU	2
PREGLED POMEMBNEJŠIH DOGAJANJ V OBDOBJU JANUAR - JUNIJ 2012	3
O DRUŽBI NA KRATKO	4
O SKUPINI CIMOS	6
S PRESTRUKTURIRANJEM DO POVEČANJA KONKURENČNE SPOSOBNOSTI	9
POSLOVNO POROČILO	10
1 PRODAJA TER RAZISKAVE IN RAZVOJ	10
2 NABAVA	20
3 ZAPOSLENI	22
4 PROIZVODNJA	23
5 OSKRBNA VERIGA	24
6 ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI	25
7 INFORMACIJSKA TEHNOLOGIJA	25
8 NALOŽBE	27
9 UPRAVLJANJE S TVEGANJI	27
10 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	30
RAČUNOVODSKI IZKAZI	33
RAČUNOVODSKI IZKAZI DELNIŠKE DRUŽBE CIMOS	34
11 BILANCA STANJA	34
12 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA	36
13 IZKAZ VSEOBSEGAJOČEGA DONOSA	36
14 IZKAZ DENARNIH TOKOV	37
15 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2012	38
16 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2011	39
RAČUNOVODSKI IZKAZI SKUPINE CIMOS	40
17 BILANCA STANJA	40
18 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA	42
19 IZKAZ VSEOBSEGAJOČEGA DONOSA	43
20 IZKAZ DENARNIH TOKOV	43
21 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2012	44
22 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2011	45
IZJAVA POSLOVODSTVA	46



## UVOD

Poslovanje delniške družbe Cimos je bilo v prvem polletju 2012 zadovoljivo, ob upoštevanju razmer na evropskem avtomobilskem trgu in ob upoštevanju zaostrenih razmer, ki vladajo na finančnih trgih Evropske unije in s tem tudi na slovenskem finančnem trgu. Prav tako nam ni bilo naklonjeno gibanje cen surovin in materialov, ki so ključni za avtomobilsko industrijo.

V prvem polletju 2012 je delniška družba Cimos ustvarila nekaj manj kot 200 milijonov evrov prihodkov, ki so bili v pretežni meri rezultat prodaje avtomobilskih delov in sklopov na evropskem trgu. Prodaja izven Slovenije je predstavljala več kot 97 odstotkov celotne prodaje, kar podjetje uvršča med pomembnejše slovenske izvoznike. Poslovni odhodki so se gibali v okviru gibanj poslovnih prihodkov. Rezultat iz poslovanja je znašal 8,5 milijona evrov, kar je deset odstotkov več kot v primerljivem obdobju lanskega leta. Ob upoštevanju prihodkov in odhodkov iz financiranja je čisti poslovni izid znašal 2 milijona evrov, kar je več v primerjavi s preteklim letom, ko je bil rezultat 1,4 milijona evrov. EBITDA družbe je znašala 14 milijonov evrov, kar pomeni 7,1 odstotek od prodaje in sočasno eno odstotno povečanje v primerjavi s preteklim letom. Vrednost sredstev delniške družbe se v primerjavi s koncem lanskega leta ni spremenila, spremenila pa se je struktura virov financiranja teh sredstev. Dolgoročne in kratkoročne obveznosti do bank so se zmanjšale za odstotek, kapital pa povečal za dve odstotni točki.

Skupina Cimos, ki poleg osnovne avtomobilske dejavnosti deluje tudi na področju energetske, kmetijske in industrijske opreme, je v prvem polletju 2012 ustvarila 240 milijonov prihodkov, kar je na nivoju lanskega leta. Prihodki od prodaje so znašali 220 milijonov evrov. Dosežen poslovni izid iz poslovanja je znašal 17 milijonov evrov, EBITDA pa skoraj 35 milijonov evrov, kar predstavlja 15,7 odstotka od prodaje. Sredstva skupine Cimos so se v primerjavi s koncem leta zmanjšala za dve odstotni točki. Kapital se je povečal za dve odstotni točki, dolgoročni viri financiranja so se zmanjšali za tri, kratkoročni viri pa za dve odstotni točki. Prav tako pa so se za enak odstotek zmanjšale dolgoročne in kratkoročne obveznosti do bank.

Poslovno okolje na Cimosovih ključnih trgih je še vedno pod vplivom visoke brezposelnosti ter valutnih in plačilnih tveganj. Ključne težave, s katerimi se sooča tudi domače gospodarstvo še naprej, pa so vprašanje rastoče nelikvidnosti, pomanjkanja naročil in investicij, nedostopnosti kreditov, administrativnih ovir in zapletenih pogojev poslovanja.

Ob nenaklonjenih poslovnih okoliščinah, Cimosovo poslovanje dodatno otežuje neustrezna kapitalska struktura podjetja. Dejstvo je, da je Cimos svojo preteklo hitro rast skoraj v večini financiral z izposojenimi viri, ki pa v spremenjenih okoliščinah pomenijo dodatno breme v že tako težavnem in konkurenčnem poslovnem okolju.

Izboljšanje kapitalske strukture s pridobitvijo svežega pritoča denarja v sistem ob sočasnem urejanju odnosov z bankami je bila v preteklem polletju prioriteta dejavnost vodstva podjetja. Pričakujemo, da bodo te aktivnosti uspešno zaključene tekom letošnjega leta.

Le tako bomo lahko konkurenčen partner in zanesljiv dobavitelj avtomobilskim proizvajalcem, ki so nam kljub krču prodaje na evropskem trgu, zaupali v prvem polletju nekaj novih projektov za modele avtomobilov, ki niso namenjeni zgolj prodaji na evropskem trgu temveč tudi na trgih, ki dosegajo rast. Srednjeročne projekcije nam, tudi zahvaljujoč pridobivanju novih projektov, kažejo na zmerno rast obsega proizvodnje in prodaje.

Zavedamo se, da je pred nami zahtevno obdobje, a s sodelovanjem vseh interesnih skupin verjamemo v pozitiven razplet in uspešno nadaljnje poslovanje.

**POMEMBNEJŠI PODATKI O POSLOVANJU**

v evrih	Skupina Cimos		Cimos d.d.	
	1-6/2012	2011	1-6/2012	2011
Poslovni prihodki	239.607.092	480.716.539	198.710.645	412.996.419
Prihodki od prodaje	220.518.341	455.617.237	196.800.847	409.350.225
Dobiček iz poslovanja (EBIT)	16.921.720	30.619.762	8.506.941	15.795.454
Dobiček iz poslovanja in amortizacija (EBITDA)	34.623.983	66.971.245	14.025.791	27.456.095
Čisti dobiček	1.377.429	3.429.743	2.001.233	3.665.665

v evrih	30. 6. 2012	31. 12. 2011	30. 6. 2012	31. 12. 2011
Dolgoročna sredstva	465.492.876	475.631.029	238.179.386	242.425.997
Kratkoročna sredstva	260.980.370	265.258.059	229.482.921	227.181.817
Kapital	142.303.406	139.342.869	118.385.030	116.383.797
Dolgoročne obveznosti	260.002.700	268.061.117	138.038.069	150.343.377
Kratkoročne obveznosti	307.708.710	313.455.753	210.344.152	200.876.827
Knjigovodska vrednost delnice	-	-	8,20	8,07

v odstotkih	1-6/2012	2011	1-6/2012	2011
Čisti dobiček v prihodkih od prodaje	0,62	0,75	1,02	0,90
EBIT v prihodkih od prodaje	7,67	6,72	4,32	3,86
EBITDA v prihodkih od prodaje	15,70	14,70	7,13	6,71
Donosnost kapitala (ROE) – letna raven	2,30	2,52	3,44	3,25
Donosnost sredstev (ROA) – letna raven	0,37	0,46	0,85	0,78

	1-6/2012	2011	1-6/2012	2011
Obveznosti/kapital	4,17	4,37	2,96	3,04

	30. 6. 2012	31. 12. 2011	30. 6. 2012	31. 12. 2011
Število zaposlenih	7.034	7.030	950	956

## PREGLED POMEMBNEJŠIH DOGAJANJ V OBDOBJU JANUAR - JUNIJ 2012

- Številne dejavnosti procesa rekapitalizacije in finančnega prestrukturiranja v teku.
- Predsednik uprave Franc Krašovec ponovno izvoljen za 5-letno mandatno obdobje.
- Na ženevskem Avtosalonu številni premierno predstavljeni avtomobili z vgrajenimi Cimosovimi izdelki.
- Na Dnevu inovatorjev nagrajeni najuspešnejši inovatorji skupine Cimos za leto 2011.
- Slovenska nacionalna televizija na Cimosovem primeru predstavila pomen in prihodnost poklica strojnega inženirja.
- Stekle aktivnosti za vpeljavo poslovno-informacijskega sistema SAP na Cimosovi lokaciji v Vuzenici.
- Litostroj Power uspešno opravil obnovitveno presojo ISO 9001.
- Cimosov avtomobilski steber se je udeležil sejma na Japonskem in požel veliko zanimanja.
- Cimosove lokacije (Koper, Senožeče, Vuzenica, Maribor, Buzet, Roč in Labin) uspešno opravile obnovitveno presojo ISO/TS 16949.
- Mariborsko lokacijo obiskal minister za delo, družino in socialne zadeve, mag. Andrej Vizjak.
- Cimos že drugič obiskala njegova ekscelenca Toshimitsu Ishigure, veleposlanik Japonske v Republiki Sloveniji.

## O DRUŽBI NA KRATKO

### OSNOVNI PODATKI PODJETJA

Firma:	<b>CIMOS d. d. Avtomobilska industrija</b>
Skrajšana firma:	CIMOS d. d.
Telefon:	+ 386 5 66 58 100
Telefax:	+ 386 5 66 58 250
Sedež:	Koper, Cesta Marežganskega upora 2
Prevladujoča dejavnost:	Proizvodnja drugih delov in opreme za motorna vozila
Šifra dejavnosti:	C29.320
ID za DDV:	SI82923183
Matična številka:	5040302000
Osnovni kapital:	69.480.249,54 EUR

### VODENJE DRUŽBE

V družbi je uveljavljen dvotirni sistem vodenja z upravo in nadzornim svetom.

Ožje vodstvo delniške družbe Cimos sestavlja Franc Krašovec, predsednik uprave, ki je hkrati tudi edini član uprave in je na čelu družbe od leta 1997 ter se mu mandat izteče 1. aprila 2017, ter štirje izvršni direktorji, ki jih imenuje predsednik uprave, in sicer:

Zorko Kenda	pomočnik predsednika uprave in izvršni direktor za načrtovanje in nadzor
Miroslav Škapin	izvršni direktor za razvoj procesov in proizvodnjo
Vladimir Bukvič	izvršni direktor za finance in računovodstvo
Dario Šik	izvršni direktor za raziskave, razvoj, nabavo in prodajne aktivnosti

Nadzorni svet po določitih statuta šteje pet članov, ki zastopajo interese delničarjev. Skupščina ga je imenovala 28. avgusta 2008 za mandatno dobo štirih let.

Nadzorni svet sestavljajo:

Andro Ocvirk	predsednik
Aleksander Lozej	namestnik predsednika
Meta Berk Skok	članica
Čedomil Staničič	član
Franc Herman Šimnovec	član



**LASTNIŠKA STRUKTURA**

Osnovni kapital delniške družbe Cimos znaša 69.480.250 evrov. Opredeljen je v statutu družbe in registriran na sodišču. Osnovni kapital je razdeljen na 16 650 247 navadnih, kosovnih delnic. Družba ima v lasti 2 221 189 lastnih delnic v vrednosti 13.384.021 evrov, za katere ima oblikovan sklad lastnih delnic v enaki višini.

	31. 12. 2009	31. 12. 2010	31. 12. 2011	30. 06. 2012
<b>Število delnic</b>	16.650.247	16.650.247	16.650.247	16.650.247
<b>Knjigovodska vrednost delnice v evrih</b>	7,77	7,82	8,07	8,20

Lastniška struktura kapitala se v primerjavi s stanjem na zadnji dan predhodnega leta ni spremenila. Na dan 30. 06. 2012 so največji delničarji naslednji:

<b>DELNIČARJI</b>	<b>v %</b>
MODRA ZAVAROVALNICA d. d.	21,39
BANKA KOPER d. d.	20,44
CIMOS d. d.	13,34
KOVINOPLASTIKA LOŽ d. d.	13,10
D.S.U., d. o. o.	6,90
TRIGLAV NALOŽBE, d. d.	5,45
POTEZA NALOŽBE d. o. o. - v stečajju	3,04
MERKUR, d. d.	3,00
SAVA, d. d.	1,78
ADRIATIC SLOVENICA d. d.	1,66
OSTALI	9,90
<b>SKUPAJ</b>	<b>100,00</b>

## O SKUPINI CIMOS

Skupina Cimos je priznan mednarodni dobavitelj in ena največjih skupin v Sloveniji. S svojo štiridesetletno tradicijo in izvozno naravnostjo je tudi ena največjih skupin v srednji Evropi.

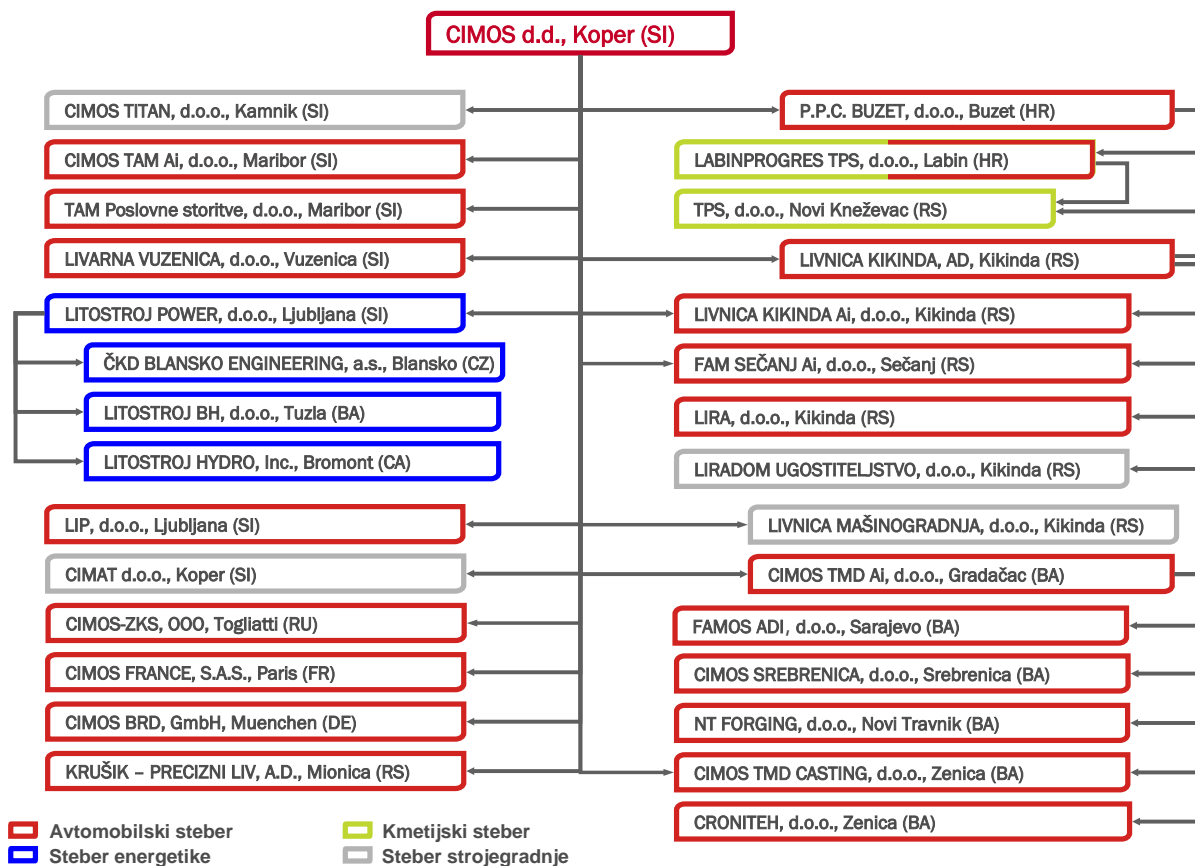
Večletne izkušnje in znanje razvojnih inženirjev ter vrhunska računalniška tehnologija sta ključnega pomena pri konstruiranju izdelkov za vsa štiri področja našega delovanja: avtomobilsko industrijo, energetiko, kmetijsko opremo ter strojogradnjo in orodjarstvo. Naši inženirji sodelujejo s kupci kot enakovredni člani njihovih timov za sočasni inženiring. S tem jim nudimo popolno podporo kot razvojni dobavitelj in skupaj rešujemo probleme že v zgodnjih razvojnih fazah. Zaupajo nam, ker smo inovativni in prilagodljivi.

S tehnološko dovršenimi, vrhunsko oblikovanimi, ekološko naravnanimi in energetsko učinkovitimi izdelki pod blagovnimi znamkami Cimos, Litostroj Power, TPS in Cimat prispevamo k večji kakovosti življenja.

### ORGANIZIRANOST SKUPINE CIMOS

Skupina Cimos je bila na dan 30. 06. 2012 sestavljena iz obvladujoče družbe Cimos d. d. in 29 odvisnih družb s sedeži v devetih državah.

Odvisne družbe v skupini Cimos na dan 30. 06. 2012.



Število družb v skupini Cimos je ostalo v prvem polletju leta 2012 nespremenjeno.

Cimos je globalno ter hitro rastoče podjetje, ki je s svojo ustvarjalnostjo in prožnostjo kos vsakdanjim izzivom. Cimos spoštuje potrebe na ravni posameznika in skupnosti, nanje odgovarja ter se tako vzpostavlja kot vzorno podjetje in skupina podjetij, ki uvajajo novosti ter izboljšave na materialni, medosebni in okoljski ravni.

#### POSLANSTVO

Temeljno poslanstvo družbe sta aktivna navzočnost na trgu in utrjevanje ustvarjenega položaja v mednarodnih gospodarskih tokovih. To dosega z visoko strokovnim in razvojno-ustvarjalnim delom, saj skrbi za dvig ravni znanja ter za nenehno usposabljanje in šolanje vseh sodelujočih v poslovnem procesu. S tem ustvarja pogoje za zaposlenost in ponuja ustvarjalne možnosti za uresničevanje strateških ciljev, ki jih neprestano dopolnjuje in prilagaja tehnološkemu razvoju.

#### VIZIJA

Cimos bo soustvarjalec globalnih procesov.

Postal bo ustvarjalec procesov v avtomobilski industriji in ena najuspešnejših gospodarskih skupin na ciljnih trgih v vseh dejavnostih, s katerimi se ukvarja. Hkrati želi postati pomemben gospodarski subjekt z združevanjem znanja, kadrov, opreme in kapitala ter hkrati podjetje z jasno izraženo odgovornostjo do družbe in okolja.

#### BLAGOVNE ZNAMKE SKUPINE CIMOS

Boj za obstanek in ohranitev položaja na trgu je še posebej v času gospodarske recesije neizprosno. Zahteve in potrebe kupcev so se spremenile, a kakovost izdelkov in odlična storitev še vedno ostajata ključna dejavnika pri izbiri poslovnih partnerjev. Veliko moč ima pri tem tudi prepoznavnost blagovne znamke.



Pod okriljem blagovne znamke CIMOS se že vrsto let tržijo razvojne storitve in proizvodnja komponent za svetovno avtomobilsko industrijo. Blagovna znamka je v avtomobilski panogi poznana kot kakovostna in zanesljiva ter usmerjena v iskanje rešitev za prihodnost.



Blagovna znamka LITOSTROJ POWER povezuje podjetja in aktivnosti v našem stebru energetike. Nadgrajuje reference Litostrojevih dosežkov.



Blagovna znamka TPS pod svojim okriljem združuje aktivnosti kmetijskega stebra, ki nudi svojim kupcem vse od profesionalne opreme do manjših kmetijskih pripomočkov. Pri končnih kupcih je znamka poznana in cenjena.



CIMAT je nova blagovna znamka znotraj skupine. To je blagovna znamka, ki gradi in povezuje Cimosov steber strojegradnje in orodjarstva, njegove družbe in ljudi.

## STRATEŠKE USMERITVE

Strateški poslovni načrt skupine Cimos je postavil pred dvema letoma temelje delovanja skupine do leta 2016. Z oblikovanjem novih strateških ciljev in določanjem novih strategij za njihovo doseganje smo nadgradili razvojne korake, ki jih je skupina naredila v preteklem obdobju, predvsem pa opredelili mehanizme, poti in načine, ki bodo skupini Cimos dali poslovni zagon, ki ga v prihodnjem obdobju nujno potrebuje.

Dolgoročni strateški dokument usmerja razvoj podjetja k naslednjim ciljem:

- konsolidaciji strateško zastavljenih področij delovanja;
- rasti nosilnih strateških stebrov in rasti celotne skupine;
- visoki tržni odzivnosti;
- dvigu tehnološke ravni;
- zniževanju stroškov;
- hitri rasti dodane vrednosti;
- nenehnemu povečevanju konkurenčnih sposobnosti;
- globalni usmerjenosti;
- odgovornosti do okolja.

Analitičnost, kritična ocena možnosti in zmožnosti ter sinteza poslovnega odločanja tvorijo že leta nepretrgan, vedno ustvarjalen in uspešen proces prestrukturiranja ter prilagajanja matične družbe in celotne skupine Cimos zahtevam donosnosti ter poslovne odličnosti.

Cimos bo še naprej razvijal svoje programe z naslednjimi cilji:

- **Avtomobilski steber** bo razvijal s poudarkom na konsolidaciji poslovanja in učinkovitega upravljanja s sredstvi. Pred sabo ima številne nove projekte, ki so plod razvojnih sposobnosti in zagotavljajo okrepitev svojega položaja med svetovno priznanimi avtomobilskimi proizvajalci;
- **Energetski steber** bo sledil cilju postati vodilna regijska družba na področju hidroenergije. Projekti bodo izvajani tako, da bodo zagotovljeni optimalni stroški gradnje in obratovanja v življenjskem ciklu objekta;
- **Steber kmetijske opreme** bo usmerjen v rast poslovanja in uveljavljanja na trgu jugovzhodne Evrope ter razvoju močne in prepoznavne blagovne znamke;
- **Steber strojegradnje in orodjarstva** bo združil parcialne orodjarske centre in izdelovalce strojev v skupini Cimos ter postal vodilni regijski ponudnik avtomatizacije proizvodnje in izdelave prototipnih izdelkov.

Na poti do strateških ciljev bo skupina Cimos neprestano pozorno spremljala štiri ključne vidike poslovanja:

- navdušenost kupca;
- donosnost poslovanja;
- zadovoljstvo in ustvarjalnost sodelavcev ter
- varno in zdravo okolje.

Na argumentih, kot so močan tržni položaj, sodobna in svetovno konkurenčna opremljenost produkcijskih lokacij, visoka koncentracija znanj, dosežena stopnja ugleda ter nenazadnje obvladovanje procesov, ki so primerljivi z najboljšimi svetovnimi praksami, gradi Cimos svojo dolgoročno poslovno prihodnost.

## S PRESTRUKTURIRANJEM DO POVEČANJA KONKURENČNE SPOSOBNOSTI

Že takoj po začetku krize koncem 2008, predvsem pa v letu 2009 in 2010 ter nenazadnje tudi v letu 2011 so se razmere na finančnih trgih močno zaostrele, kar je povzročilo motnje v financiranju poslovanja podjetij. Kljub Cimosovemu ustreznemu proizvodnemu programu, široki paleti kupcev, obsežnemu proizvodnemu potencialu je, v zadnjih dveh letih, v ospredje silila šibka točka podjetja, in sicer njegova neustrezna struktura in ročnost financiranja.

Neustrezna kapitalska struktura podjetja povzroča tudi precejšnje finančne stroške, ki ob dodatnem zniževanju bonitetne ocene Slovenije pomenijo znaten delež pri delitvi dodane vrednosti in poslovnega izida iz poslovanja z odpisi vrednosti (EBITDA). Vendar večje tveganje predstavlja neustrezna ročnost obstoječih bančnih kreditov in na drugi strani popolna blokada odobravanja novih kreditov, ki so nujni za financiranje povečane proizvodnje zaradi povečevanja naročil kupcev.

Družba mora za ohranitev svojega statusa razvojnega dobavitelja in za ohranitev polnega zaupanja pri svojih kupcih, v smislu tudi finančno stabilnega, trdnega in ekonomsko zdravega poslovnega partnerja, doseči ustrezno restrukturiranje svojih bančnih obveznosti.

V družbi smo z izbranim finančnim svetovalcem, svetovno znano hišo ING Bank, začeli postopek prestrukturiranja, ki zajema reprogramiranje najetih posojil in prodajo hčerinske družbe Litostroj Power ter dokapitalizacijo s strani obstoječih lastnikov. Celoten postopek naj bi bil končan še tekom leta.

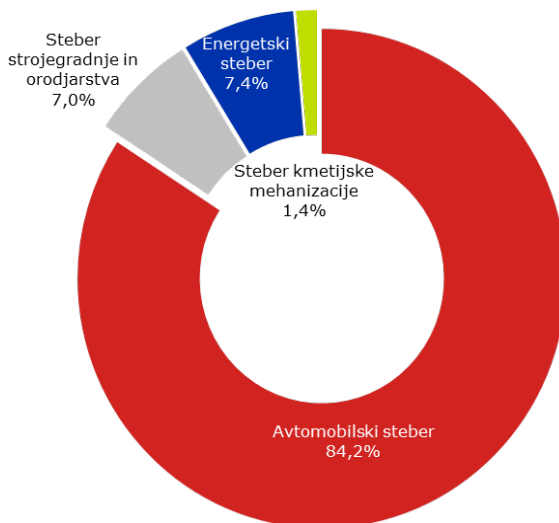
## POSLOVNO POROČILO

### 1 PRODAJA TER RAZISKAVE IN RAZVOJ

Delniška družba Cimos je v prvi polovici leta 2012 dosegla 196,8 milijona evrov prihodkov od prodaje. Poslovni prihodki delniške družbe so znašali 198,7 milijona evrov.

Skupina je v enakem obdobju ustvarila 220,5 milijona evrov konsolidiranih čistih prihodkov od prodaje ter 239,6 milijona evrov konsolidiranih poslovnih prihodkov.

**Deleži posameznih stebrov po prihodkih od prodaje za obdobje januar – junij 2012.**



Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012.

#### 1.1 AVTOMOBILSKI STEBER

##### TRŽNE RAZMERE

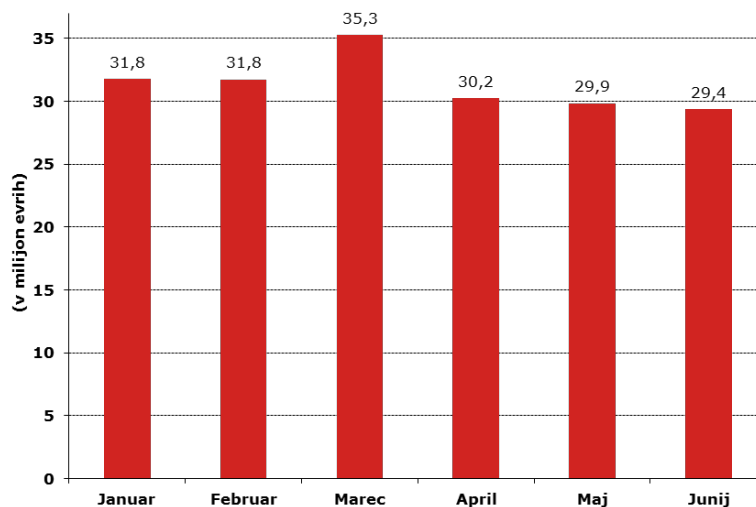
V prihodnjih letih se pričakuje nadaljevanje rasti proizvodnje vozil na globalni ravni od 4 do 7 odstotkov. Različni viri sicer navajajo različne podatke, a vsi so si enotni glede pozitivnega trenda globalne proizvodnje. Posamezna tržišča, kot so Severna Amerika, Indija in Rusija, bodo svojo proizvodnjo povečevale nadpovprečno.

Prodaja avtomobilov v Evropi je v krču, medtem ko je proizvodnja vozil v zadnji polovici leta stabilna, čeprav številni avtomobilski proizvajalci svariijo pred morebitnimi zmanjšanimi naročili.

Največji potencial predstavljajo turbopolnilniki, ki so se zaradi ekoloških pritiskov začeli vgrajevati tudi v vozila na bencinski pogon. V roku 10-ih let naj bi bili vsi motorji v avtomobilih opremljeni s turbopolnilnikom (leta 2010 je bilo proizvedenih 15 milijonov turbopolnilnikov, leta 2015 pa naj bi jih bilo že 30,4 milijona). In ravno na tem segmentu je Cimos izredno dobro tržno pozicioniran.

##### PRODAJA

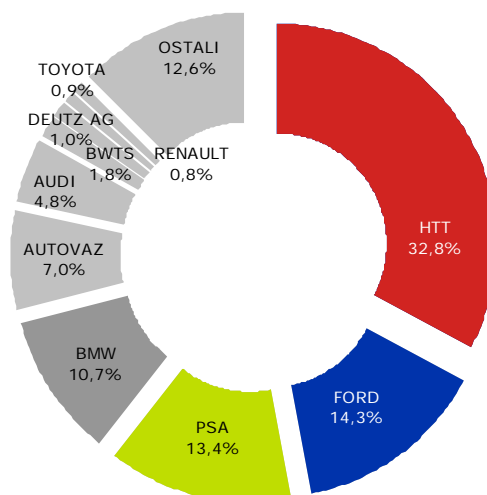
Mesečna prodaja avtomobilskih komponent je v letu 2012 na nivoju predhodnega leta. Medtem, ko je bila prodaja avtomobilskih komponent v prvem četrtletju 2012 precej uspešna, se je v drugem četrtletju nekoliko zmanjšala. Posledično so prihodki od prodaje v obdobju januar – junij 2012 v višini 188,3 milijona evrov, kar je nekoliko pod planiranimi prihodki.

**Gibanje prihodkov od prodaje avtomobilskega stebra po mesecih v letu 2012 (v mio EUR).**


Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012.

**KUPCI**

Cimosova paleta kupcev je iz leta v leto pestrejša. Poleg proizvajalcev osebnih vozil, smo našo paletu kupcev dopolnili še z nekaj sistemskimi dobavitelji, pretežno nemškega izvora, in sicer s področja kamionskih komponent. Kljub pridobivanju nekaterih novih kupcev, še vedno prevladujejo kupci, ki so naši dolgoletni partnerji.

**Struktura kupcev na osnovi prihodkov od prodaje v obdobje 1-6/2012.**


Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012.

V Cimosu razvijamo funkcije za vozila priznanih avtomobilskih znamk, kot so BMW, Citroen, Peugeot, Renault, VW, General Motors, Audi, Toyota, Saab, Opel, Daimler, ... Za posamezno blagovno znamko vozila stojijo močne korporacije avtomobilskih proizvajalcev, ki na 297 lokacijah v Evropi sestavijo več kot 15 milijonov vozil letno. Poleg avtomobilskih proizvajalcev pa velik potencial za naše podjetje predstavljajo tudi sistemski dobavitelji na segmentu motorjev, kot so Deutz, Honeywell Turbo Technologies, Eaton, Yanmar, ...

## Kratak pregled ključnih kupcev.

KUPEC	OPIS
<b>HTT</b> (Honeywell Turbo Technologies)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 1998;</li> <li>➤ največji kupec Cimosovih izdelkov; to dejstvo potrjuje Cimosovo kompetenco na področju razvoja in proizvodnje komponent za turbopolnilnike;</li> <li>➤ HTT je na področju turbopolnilnikov v samem svetovnem vrhu, tako v količini proizvedenih turbopolnilnikov kot tudi v tehnologiji ter inovativnosti. V zadnjih dveh letih so kljub veliki konkurenci uspeli povečevati svetovni tržni delež.</li> </ul>
<b>PSA</b> (Peugeot/Citroen)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 1972;</li> <li>➤ Drugi največji Cimosov kupec že vrsto let; obseg poslov se nanaša na družine izdelkov iz programskega področja Pogonski sistemi (pri aluminijastih nosilcih smo njihov največji dobavitelj) in Podvozje&amp;Karoserija. Cimos ima trenutno s PSA-jem številne odprte razvojne projekte;</li> <li>➤ Skupina PSA je drugi največji kupec Cimosovih izdelkov in drugi največji proizvajalec vozil v Evropi z okoli 13 % evropskim tržnim deležem.</li> </ul>
<b>FORD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 1999;</li> <li>➤ Ford je v zadnjih nekaj letih bistveno povečal vrednost nabave pri Cimosu; je tretji največji kupec. Cimos je na t.i. listi zaželenih dobaviteljev za družino izdelkov vztrajniki ter zavorni diski in bobni.</li> <li>➤ Pri Fordu ostaja naš pomemben cilj razširiti prodajno paleto. To pomeni dodatno rasti na področju aluminijastih izdelkov, poleg tega pa osvojiti druge izdelke, kjer smo lahko konkurenčen in dober razvojni partner.</li> <li>➤ Ford ima v Evropi okoli 8 % tržni delež, kar ga uvršča na peto mesto</li> </ul>
<b>BMW</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 1995;</li> <li>➤ Cimos je BMW-jev dobavitelj na zelo širokem spektru izdelkov in tehnologij; ostaja eden strateško najpomembnejših kupcev v Cimosu.</li> <li>➤ V zadnjem obdobju smo vključeni v številne razvojne projekte (od električnega vozila do novih različic modelov S1, S3 ter nenazadnje terenskih vozil), ki bodo na trgu lansirani čez leto ali dve.</li> <li>➤ V obdobju gospodarske krize je delež modelov blagovne znamke BMW neprestano rasel. Letos ima BMW okoli 10 % rast.</li> </ul>
<b>AUTOVAZ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 2010 (na ruskem trgu);</li> <li>➤ Trenutno dobavljamo pedalne sklope in pomožne zavore (izdelke iz programskega področja Podvozje&amp;Karoserija); med novimi naročili pa so že prisotni izdelki iz programskega področja Pogonski sistemi;</li> <li>➤ Autovaz je največji ruski proizvajalec vozil.</li> </ul>
<b>AUDI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 2001;</li> <li>➤ Audi od Cimosa nabavlja izdelke iz dveh programskih področij, in sicer Pogonski sistemi ter Podvozje&amp;Karoserija; Cimos je kot dolgoletni Audi-jev razvojni partner na področju tečajev aktivno vključen v projekte t.i. aktivne varnosti pešcev.</li> <li>➤ V zadnjih dveh letih je imel ta kupec pri Cimosu najvišjo rast; obseg poslov raste predvsem pri delih motorja in menjalnika;</li> <li>➤ Audi je najuspešnejši proizvajalec v segmentu premium vozil in kljub krizi vseskozi s pozitivnim prodajnim trendom.</li> </ul>
<b>RENAULT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cimosov kupec od leta 2006;</li> <li>➤ Pravo projektno sodelovanje se je pričelo leta 2003, ko smo za model novega twinga pridobili devet variant pedalnih sklopov, ročnih zavor, tečajev pokrova motorja in podpornih drogov;</li> <li>➤ Vzporedno aktivno tržimo našo proizvodno prisotnost na ruskem trgu, kjer je Renault med prvi OEMi tako po njihovi lokalizaciji kakor tudi po prodajnih rezultatih.</li> </ul>

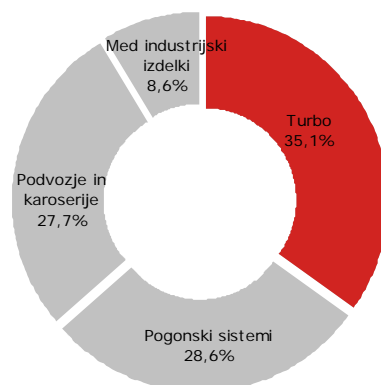


KUPEC	OPIS
<b>BWTS</b> (BorgWarner Turbo Systems)	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Nov kupec;</li> <li>⇒ Kupec z izjemnim potencialom na področju turbopolnilnikov;</li> <li>⇒ BWTS je že vrsto let konkurent HTT (Cimosovemu največjemu kupcu) in drugi največji svetovni proizvajalec turbopolnilnikov; s tržnimi usmeritvami, ki so naklonjene povečanju števila vozil s turbopolnilniki, se njihova tržna prisotnost še povečuje.</li> </ul>
<b>BMTS</b> (Bosch Mahle Turbo Systems)	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Nov kupec za Cimos in nov tudi na trgu;</li> <li>⇒ Združitev znanja in izkušenj dveh močnih avtomobilskih dobaviteljev na za njiju novem, a perspektivnem področju, turbopolnilnikih;</li> <li>⇒ Cimos je za tega kupca izredno zanimiv, kajti imamo veliko izkušenj na področju razvoja in proizvodnje ključnih komponent turbopolnilnika.</li> </ul>
<b>Bentley</b> <b>Aston Martin</b> <b>Lotus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Kupci na Cimosovi paleti v zadnjih dveh letih;</li> <li>⇒ Prestižni kupci, ki potrebujejo majhne proizvodne količine, a zato več znanja (dodane vrednosti) in odličnosti pri izdelavi.</li> </ul>
<b>Knorr Bremse</b> <b>Witzenmann</b> <b>Winkelmann</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Novi kupci;</li> <li>⇒ sistemskimi dobavitelji, nemškega izvora, in sicer s področja kamionskih komponent.</li> </ul>

#### PROGRAMSKA PODROČJA

Avtomobilski steber je razdeljen na štiri programska področja (PP), ki so bila v letu 2011 dokončno oblikovana znotraj procesa reorganizacije temeljnih procesov stebra. Spremembe so bile naslednje: združeni sta bili področji Podvozje in Karoserija v PP Podvozje in Karoserija, področje Deli motorja/menjalnika je bilo preimenovano v PP Pogonski sistemi, PP Turbo je ostal nespremenjen, povsem na novo je bilo oblikovano PP Med-industrijski izdelki. Slednje je usmerjeno na iskanje proizvodov/storitev, izven avtomobilskega področja, s katerimi dopolnjuje/izboljšuje izkoriščenost zmogljivosti osnovnega programa avtomobilskega stebra. Glavno področje delovanja je trg kmetijske mehanizacije, kamionov, železnic, motorjev za čolne/ladje, gradbeništva in premogovništva. Kupci na omenjenih trgih želijo izkoristiti akumulirano znanje avtomobilske industrije v smislu kakovosti, odzivnosti in nenehnega izboljševanja procesov, kar vpliva na stroške in posledično na prodajno ceno.

#### Prihodki od prodaje po programskih področjih avtomobilskega stebra v obdobju 1-6/2012.



Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012

Več kot 60 odstotkov prihodkov ustvarimo z dvema PP, ki vključujeta komponente pogonskega sistema, vključno s turbopolnilniki. Na tem programu ima Cimos danes pomemben tržni položaj, hkrati pa je to tudi segment, od katerega se v prihodnje pričakuje najvišja rast trga. Ta rast je odraz prehoda na učinkovitejšo porabo goriva in stroge predpise glede dovoljenih emisij CO<sub>2</sub>. Z inovativnimi rešitvami, tako na področju konstrukcije izdelka kakor tudi tehnoloških postopkov in, nenazadnje, uporabljenih materialov, smo rast, ki jo trg ponuja, pripravljene v celoti izkoristiti.

Varna mobilnost je poleg ekološke mobilnosti ključen segment v avtomobilski industriji in predstavlja številne izzive vsem nam, ki smo kot strateški partner vključeni že v najzgodnejši fazi konceptualne zasnove novega modela vozila. Rešitve za pedalne sklope, pomožne zavore, vključno z električno pomožno zavoro, zavorne diske in bobne ter, nenazadnje, palete tečajev so bile v zadnjem letu priznane s strani kupcev kot ustrezne in potrjene z naročili.

#### RAZISKAVE IN RAZVOJ

Pri vseh kupcih se pospešeno nadaljujejo razvojne aktivnosti.

Za programsko področje Pogonski sistemi so v ospredju projekti za nosilce motorja in dodatne opreme za BMW-jeva hibridna vozila. Za kupca PSA razvijamo nosilce dodatne opreme FAGO ter HP EURO 6, kar še povečuje naš delež na paleti DV programa. Aktivno smo vključeni tudi pri razvoju nosilcev motorja za prvo BMW-jevo popolnoma električno vozilo ter odgovorni za vse nosilce motorja in menjalnika na platformi, kjer se bodo montirali nasledniki vozil X5 in X6.

Medtem ko smo za kupca AUDI že razvili nov nosilec menjalnika, ki ga bomo serijsko izdelovali, smo po dolgih in napornih prizadevanjih uspeli prepričati kupca Renault, da nas vključi na panel potencialnih dobaviteljev za komponente pogonskega sistema (zaenkrat za Renault razvijamo in proizvajamo komponente zavornega sistema). Vključeni pa smo v številne nove projekte za nosilce in druge komponente zavornega sistema Renault Rusija ter Avtovaz, kjer je cilj popolna lokalizacija izdelkov v Rusiji.

S strani kupca Ford smo dobili nova naročila za dvig količin jeklenih vztrajnikov, vendar naročene količine mesečno zelo nihajo, kar kaže na nestabilen odziv tržišča na nov menjalnik. Številne aktivnosti pa tečejo za kupca VW, ki nas je po dolgem »pripravniskem« obdobju resno vključil v svojo paleto dobaviteljev. Uspešno stopnjujemo sodelovanje tudi s kupcem Daimler na področju izpušnih kolektorjev.

Po uspešni realizaciji predserijske proizvodnje in potrditvi začetnih vzorcev ohišja mehanskega polnilnika za projekt Jaguar kupca EATON smo sedaj v velikem ciklusu povpraševanj, kar kaže na zaupanje kupca v Cimosove, tako razvojne kakor tudi proizvodne, sposobnosti na področju pogonskih sistemov.

Na področju pedalnih slopov se še naprej odvijajo aktivnosti za kupca Audi, VW, Toyoto, BMW, Renault in Avtovaz. Pri vseh omenjenih so bile v izdelavi tehnične rešitve za celotne pedalne sklope, ponekod za avtomatske, drugod za mehanske ali celo za obe različici. V kolikor bodo tehnične rešitve skupaj s komercialno ponudbo konkurenčni, si lahko obetamo nove posle oz. serijsko proizvodnjo sklopov, ki se bodo vgrajevali v Audi-jeve »preoblečene« modele A4/5, Q7, R8 in Lamborghini, Citroenov malček C1, Peugeotov 107 in Toyotin Aygo, BMW-jeve modele S1 in S3 ter rusko Lado. Za slednjo je bila že potrjena ustreznost razvojnega dela in pedalni sklopi se bodo začeli serijsko proizvajati v septembru, prvič bomo za Lado dobavljali pedalni sklop za avtomatski menjalnik. V zadnjem obdobju smo se dodobra spoznali tudi s posebnostmi pedalnih sklopov za komercialna vozila ter izdelali koncept pedalnega sklopa za novo rusko električno vozilo.

Razvojniki na družini izdelkov pomožne zavore poglobljeno iščejo nove rešitve za modele vozil blagovne znamke Peugeot, Citroen, Renault, BMW in Opel. Za slednjega se pripravljamo na serijsko proizvodnjo za dva modela, ki sta globalne narave, zato smo stopili v sodelovanje z indijsko-ameriškim podjetjem, ki bo pokrival polovico potreb na kontinentih, kjer Cimos še ni prisoten s svojimi proizvodnimi lokacijami.

Z aktivnimi tečaji smo še vedno eno vodilnih podjetij v evropski avtomobilski industriji. Ravno zato nam razvojna povpraševanja po tovrstnih izdelkih naraščajo, predvsem s strani proizvajalcev, ki tržijo modele nekoliko višjega cenovnega razreda. Sedaj se v razvojnih oddelkih iščejo rešitve za kupca VW, GM in PSA, medtem ko so tečaji za modela Audi in Bentley tik pred serijsko proizvodnjo.

Zavorni diski in bobni postajajo čedalje pomembnejši izdelki znotraj Cimosovega avtomobilskega stebra. Za tovrstne izdelke nas povprašujejo skoraj vsi evropski avtomobilski proizvajalci. Glede na to, da je tudi oprema za preizkušanje na najvišjem nivoju, smo bili izbrani s strani enega od naših kupcev celo za glavnega izvajalca testiranja vseh njegovih diskov in bobnov. Nenazadnje je tudi naš inženir prejel prvo nagrado na mednarodnem tekmovanju mladih bodočih doktorjev znanosti v Italiji, s prispevkom »Thermal and cooling analysis of a passenger car front brake disc«.

Glede na to, da so izdelki znotraj programskega področja Turbo čedalje bolj zanimivi tudi za bencinske motorje, je potrebno iskati rešitve z bolj vzdržljivimi materiali, kot npr. jeklena litina. In ravno na tem segmentu smo v Cimosu v zadnjem obdobju zelo aktivni. Izziv nam predstavlja razvoj jeklene turbine in posledično razvoj procesa, ki bo za sprejemljivo ceno ta izdelek tudi v stanju serijsko proizvajati. Poleg tega izziva pa se vsakdanje išče rešitve za komponente turbopolnilnikov, ki se bodo vgrajevali v modele blagovnih znamk Audi, GM, PSA, BMW.

Številne aktivnosti so bile v teku tudi na podpornih področjih razvojne dejavnosti, in sicer:

- izdelali smo numerične analize:
  - na novih projektih pedalnih sklopov, ročnih zavor in delov menjalnika za kupce Audi, PSA, Renault, BMW ter AvtoVaz;
  - za preizkušanje in karakterizacijo materialov: izvajanje preizkusov utrujanja aluminijastih epruvet; izvedba treh nateznih preizkusov z merjenjem deformacije epruvete s kamero; preizkusi utrujanja plastičnih epruvet.
- predstavili članek na konferenci, Industrijskem forumu IRT 2012, 11. in 12. junija v Portorožu (naslov: Avtomatizacija postopka numeričnega modeliranja pedalnega sklopa po TL normah z uporabo skript v Abaqusu);
- v laboratoriju za preizkušanje smo opravili validacijo aktivnih tečajev za Bentley in vztrajnikov Ford, preverili statiko in trajnost nosilcev BMW in pomožne zavore PSA, opravili meritve lastnih frekvenc zavornih diskov in bobnov Ford, ...;
- izdelali smo zahtevne prototipe za pedalni sklop in nosilce motorja ter precej povečali število prototipov iz programskega področja Turbo;
- zaključili smo s testiranjem projekta ZPZ2 oz. električne pomožne zavore v vozilu Audi A4.

## 1.2 ENERGETSKI STEBER

### TRŽNE RAZMERE

Področje Azije še vedno ostaja eno izmed največjih potencialnih trgov za naše podjetje. Trenutno se naša uspešnost na omenjenem trgu kaže s pridobljenimi ponudbami, referencami in projekti v teku. Torej z novimi kontakti oziroma s poslovnimi partnerji in različnimi ponudbami vzdržujemo prisotnost v Indiji, na Filipinih, Pakistanu, Turčiji. Na tem področju se brez lokalnih agentov ne more pripraviti konkurenčne ponudbe ter na koncu pridobiti posla.

Z letom 2012 smo postali še nekoliko bolj aktivni na področju Skandinavije, bolj natančno na Norveškem. Na tem področju smo od Skandinavskega trga bili najmanj aktivni in vendar obeta veliko potenciala tudi za naše proizvode na področju hidroenergije. V Skandinaviji veljajo zelo

podobne značilnosti trga kot na področju Severne Amerike in Kanade, kjer že vrsto let uspešno delujemo pri zahtevnih projektih na ključ.

Na področju Evrope ohranjamo našo že uveljavljeno stalno prisotnost in ob enem si zelo prizadevamo pridobiti posle v naši bližini (Avstrija, Nemčija, Švica). V Evropi se kaže poudarek na dodatno opremljanje hidroelektrarn s sodobno opremo, običajno gre za nadgradnjo zmogljivosti hidroelektrarn.

Z vseh področij se kažejo vedno večje zahteve po izvedbi projektov na ključ, kjer pa igra zelo pomembno vlogo oddelek Integracije in kooperacije, ki pripomore k iskanju lokalnih proizvajalcev in ponudnikov za projekte na ključ.

Gibanje cen energije in podnebne spremembe ustvarjajo hidroenergijo vedno bolj pomembno pri izkoriščanju vodne energije. V prihodnje je pričakovati, da bo cena električne energije v povprečju rasla za 4 odstotke letno. Hidroenergija še vedno predstavlja največji del energije pridobljene iz obnovljivih virov.

## PRODAJA

V okviru stebra energetike spremljamo razvijanje posameznih trgov, se poskušamo v kar največji meri prilagoditi njihovim zahtevam in ohraniti močno prisotnost na lokalnih tržiščih. Nadaljevati želimo intenzivno ciljno usmerjenost do kupca, se osredotočiti na tržišča, kjer imamo močne reference ter tudi na hitro rastoče nove trge. Osnovno strategijo predstavlja ponudba opreme po sistemu »Water-to-wire«, torej zaključeno celoto opreme za hidroelektrarne, zato poleg opreme, ki jo proizvajamo sami, v svojo ponudbo vključujemo tudi kupljen generator, transformator in upravljanje, ali pa s proizvajalci te opreme nastopamo v konzorciju.

V obdobju januar – junij leta 2012 so bili prihodki od prodaje v višini 16,4 milijona evrov. Na domačem trgu smo dosegli 24 % realizacije, na tujih trgih pa 76 % realizacije.

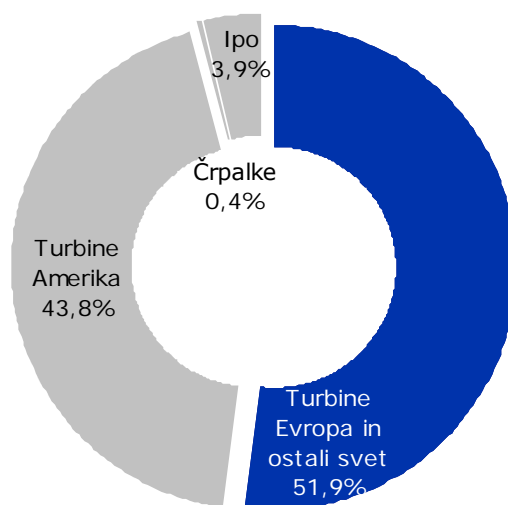
## PROGRAMSKA PODROČJA

Pregled realizacije po programskih področjih družbe Litostroj Power:

- ➔ Turbinska oprema – prodajno področje Evrope in ostali svet: 6,5 milijona evrov ali 51,9 % celotne realizacije prvega polletja. 68 % realizacije na prodajnem področju Evrope in ostali svet smo dosegli na tujih trgih (Kanada, EU ter bivša Jugoslavija).
  - Za projekt Krško (dobava turbinske opreme za tri nove agregate s kaplanovimi gonilniki moči 3 x 13 MW) izvajamo še montažo in pričakujemo zaključek projekta v konec letošnjega leta. Za elektrarno Doblar II, kjer izvajamo zamenjavo obstoječe opreme z tremi novimi francisovimi turbinami s pripadajočo opremo dobavljamo še preostanek opreme.
  - Na tujih trgih zaključujemo z dobavo opreme in izvedbo nadzora nad montažo na projektu Sveta Petka v Makedoniji (vertikalne francis turbine, dva agregata po 20 MW in dobava mostnega dvigala v strojnici ter portalnega dvigala). Na Švedskem smo za projekte Väsa (obnova kaplanove turbine 15,2 MW) in Moforsen 3 (obnova kaplanove turbine 44,7 MW) uspešno zaključili modelske preizkuse. Dobavili smo del turbinske opreme za agregat št. 2 (obnova kaplanove turbine 48,8 MW) na elektrarni Phyakoski na Švedskem. Za projekt Rama, kjer skupaj s konzorcijskim partnerjem iz Hrvaške obnavljamo dve francisovi turbini z močjo 100 MW po enoti, smo izvedli modelski preizkus ter kupcu predali potrebno inženirsko dokumentacijo.
- ➔ Turbinska oprema – Prodajno področje Amerike: 5,5 milijona evrov ali 43,8 % celotne realizacije v prvem polletju.

- Vsa realizacija je bila izvedena na tujem trgu. Dobavili smo turbinsko in generatorsko opremo za projekt Lower Baker v ZDA. Za projekt Toro III v Kostariki pa smo dobavili še preostanek turbinske opreme, nadzor na montažo in spuščanje v pogon bo izveden v drugi polovici letošnjega in začetku naslednjega leta. V drugi polovici leta 2012 pa bomo dobavili še turbinsko opremo za elektrarni Sheldrake in Kwoiek v Kanadi.
- Program črpalk: 0,05 milijona evrov ali 0,4 % celotne realizacije.
- Program industrijsko preoblikovalne opreme (IPO): 0,5 milijona evrov ali 3,9 % celotne realizacije.

**Prihodki od prodaje po programskih področjih stebra energetike v obdobju 1-6/2012.**



*Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012.*

Z željo po okrepitvi naše servisne dejavnosti in ohranjanjem stika s kupci ter tako povečanjem možnosti za pridobivanje novih poslov, smo lani začeli s projektom COMOS. V sklopu projekta smo ponovno vzpostavili poslovne odnose s kupci, ki so pri nas že pred več leti naročili turbinsko opremo.

V stebri energetike ohranjamo veliko angažiranost pri izdelavi ponudb, saj si lahko uspeh obetamo le z intenzivno prisotnostjo na trgu. V prvem polletju 2012 smo v družbi Litostroj Power za prodajo hidroenergetske opreme pripravili skupaj 41 ponudb v skupni vrednosti 296 milijonov evrov, za prodajo črpalk in rezervnih delov za črpalke smo predali 32 ponudb v skupni vrednosti nekaj manj kot milijon evrov.

Priprava ponudb hidroenergetske opreme glede na prodajno področje je naslednja: 32 % vseh ponudb za prodajno področje Amerike, 67 % pa za prodajno področje Evropa in ostali Svet.

V obravnavanem obdobju je steber energetika sklenil 13,8 milijona evrov novih naročil.

#### **RAZVOJ IN RAZISKAVE**

Na področju razvoja proizvodov in raziskav smo na področju energetike leta 2011 sledili smernicam dolgoročnega strateškega načrta in operativnim nalogam, opredeljenim v Poslovnem načrtu podjetja, ki pokriva tri glavne poslovne procese:

- aplikativne in bazične raziskave na projektih, financiranih s strani vladnih organizacij;

- razvoj proizvodov, ki vključuje pripravo ponudb, inženiring in svetovanje;
- razvoj proizvodov ter projektov na področju turbin in črpalk ter industrijske opreme za zagotavljanje pogodbene projektne tehnične dokumentacije za izvedbo in izvedenega stanja.

Na vseh treh področjih, v okviru razvojnih nalog, družba Litostroj Power sodeluje s hčerinskim podjetjem ČKD Blansko Engineering (ČBE) iz Blanskega v Češki republiki in raziskovalnim centrom ZelEn s sedežem v Krškem, kjer je Litostroj Power aktivni partner.

### 1.3 STEBER KMETIJSKE OPREME

#### TRENDI

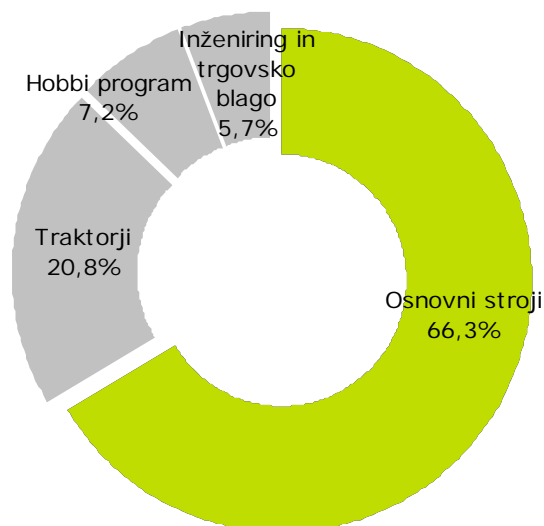
Obseg svetovne proizvodnje kmetijske opreme je v letu 2011 dosegel 75 milijard evrov, za leto 2012 pa je napovedana 8-odstotna globalna rast. Ta je neenakomerno porazdeljena po področjih. V Evropi, ki pokrije tretjino celotne proizvodnje kmetijske opreme, je bila v letu 2011 rast 15-odstotna in je že skoraj dosegla raven iz leta 2008. Dve največji tržišči v Evropi, Nemčija in Francija, sta dosegli čez 20-odstotno rast. V letu 2012 se pričakuje, da si bo nekoliko opomogel tudi italijanski trg ter nasploh evropske države, kjer, vključno z balkanskimi državami, napovedujejo državne subvencije. V slednjih ima blagovna znamka TPS že dober položaj in se pričakuje rast, medtem ko se veliko obeta tudi od nemškega trga, kjer so izdelki TPS poželi na lanski predstavitvi veliko zanimanja.

#### PRODAJA

V letu 2012 se nadaljujejo veliki napori za pospešitev prodaje. Organizirajo se prodajne akcije na vseh pomembnejših trgih. S svojimi izdelki smo se v prvem polletju 2012 predstavili na štirih sejmih, in sicer v Sloveniji, Srbiji in Češki. Glavnina sejemskih nastopov je bila v mesecu aprilu in maju.

Prihodki od prodaje so v prvem polletju leta 2012 znašali 3,0 milijona evrov. Struktura prihodkov od prodaje se ni bistveno spremenila v primerjavi s predhodnim letom. Največji delež prihodkov predstavljajo osnovni stroji, ki jim sledijo deli kmetijske opreme in traktorji.

**Prihodki od prodaje stebra kmetijske opreme po programih v obdobju 1-6/2012.**



Vir: Interni podatki Cimos, julij 2012

Steber kmetijske opreme je nekoliko zmanjšal prodajo na domačem tržišču (Hrvaškem), in sicer je delež prodaje padel na 25 %. Razlog za spremembo v strukturi je predvsem ta, da so razmere na Hrvaškem trenutno nenaklonjene obdelovalcem kmetijskih površin. V zadnjem obdobju so bile ukinjene vse subvencije, pojavljajo se veliki pritiski na zniževanje cen, in nenazadnje se je znižala kupna moč prebivalstva. Kljub neugodnim razmeram tudi drugod po Balkanu, se največ še vedno prodaja ravnó v države nekdanje Jugoslavije (49 %), sledijo evropske države (19 %), preostalo pa gre po državah širom sveta (7). V zadnjem obdobju je najbolj zanimivo turško tržišče (6 %), čeprav smo v prvem polletju na tem trgu realizirali manj kot smo ob pripravi plana načrtovali. V nasprotju s tem, smo pa uspešno prodrli na poljski in češki trg, kjer smo v letošnjem letu ustvarili prve prihodke.

V letu 2012 smo vzpostavili kontakt z ruskim distributerjem v Moskvi, ki je že pričel s trženjem naših izdelkov. Poleg tega smo prejeli naročilo kupca iz Alžirije, katerega prihodki bodo nastali v tretjem četrtletju.

#### RAZVOJNE AKTIVNOSTI

Razmere so na trgu kmetijske opreme zelo spremenljive in precej nepredvidljive. Splošne gospodarske razmere, tako na največjem, hrvaškem trgu, kot tudi na drugih trgih, bodo bistveno vplivale na prihodnje rezultate.

Pripravljeni ostajamo na spremljanje in prilagajanje trgu, tako v obliki aktivnosti za povečanje prodaje kot tudi z razvojem novih izdelkov, ki so zanimivi za končne kupce. Veliko pričakujemo od lani začete razvoja močnejšega traktorja, t. i. Tuber 50 ter priključki (prikolica, nakladalna rampa, rotacijske kosilnice, ...), ki bodo lahko nameščeni na oba nova traktorja kot tudi na njunega predhodnika Tuber 40, ki je že v prodaji in katerega delež v prihodkih od prodaje znaša 20 %. Traktor Tuber 50 se trenutno nahaja v procesu testiranja. V mesecu avgustu pričakujemo homologacijo.

### 1.4 STEBER STROJEGRADNJE IN ORODJARSTVA

#### TRŽNE RAZMERE

V času krize so podjetja optimizirala stroške in proizvodne zmogljivosti usmerila v svoje ključne dejavnosti. V zadnjem času pa smo ponovno pričeli pospešitvi razvojnih dejavnosti in hitrejšemu lansiranju novih projektov, kar je povzročilo zasedenost proizvodnih zmogljivosti v Evropi in posledično podaljšanje dobavnih rokov. Čedalje več kupcev si želi projekte strojev in orodij za celoten izdelek »na ključ«. To je bila že od prej praksa avtomobilske industrije, kjer smo tudi sami »doma«, zato nam znanja in izkušnje ne manjka in si jih bomo prizadevali s pridom izkoristiti.

#### PRODAJA

Prihodki od prodaje so po prvem četrtletju 2012 znašali 15,4 milijona evrov. Steber pokriva potrebe svojih proizvodnih lokacij, poleg tega pa še naprej vidimo velike možnosti rasti na ruskem tržišču in nasploh na trgih nekdanje Sovjetske zveze.

V začetku letošnjega leta je bila zaključena reorganizacija nabavnih procesov za področje proizvodne opreme, orodij, rezervnih delov in infrastrukture in z začetkom drugega četrtletja leta 2012 smo začeli z novim načinom dela. Z reorganizacijo nabavnih procesov želimo doseči naslednje:

- Centralizacijo nabavnih procesov s ciljem doseganja ekonomije obsega;
- Poenotiti nakupne pogoje s ciljem optimizacije stroškov;
- Poenotiti raziskavo trga (identifikacija alternativnih dobaviteljev);
- Standardizacija;

- Prenos najboljše prakse;
- Uporabo istih rešitev (re-use);
- Poenotiti tehnološko opremljenost tovarn.

Osnovni cilj je maksimalno izkoriščanje lastnih proizvodnih zmogljivosti na področju orodjarstva in strojegradnje. V nadaljevanju navajamo večje projekte, ki so zaključeni ali v fazi proizvodnje:

- Proizvodnja fleksibilnih livarskih celic CIMAT 850 z osnovnim strojem sile zapiranja 850 ton.
- Proizvodnja specialne kontrolno-montažne naprave za centralno ohišje.
- Proizvodnja specialne naprave za preizkušanje vodotesnosti za ohišje turbine.
- Proizvodnja specialne naprave za preizkušanje vodotesnosti za ohišje turbopolnilnika.

Intenzivno delamo na vzpostavitvi petletnega sodelovanja s podjetjem ABA Schleifmaschinen, in sicer na področju proizvodnje brusilnih strojev za ploskovno brušenje. V prvi fazi projekta je predviden skupni razvoj in izdelava prototipa ter njegovo testiranje. Sledila bi serijska proizvodnja tovrstnih strojev v Kikindi, in sicer okoli 200 strojev letno, kar bi predstavljalo prihodke v višini 5 milijonov evrov letno. V življenjski dobi izdelka bi ABA Schleifmaschinen odgovoren za trženjske aktivnosti, Cimat za proizvodnjo, dobavo, zagon, servis in prodajo rezervnih delov. Trenutno smo v fazi izdelave dveh prototipnih strojev s ciljem preverbe konstrukcijske dokumentacije in preizkušanja. Cilj je stroje predstaviti na sejmu v Stuttgartu v septembru leta 2012. Po uspešnem preizkušanju prototipov je predvidena serijska proizvodnja.

#### RAZVOJ IN RAZISKAVE

Zavedamo se, da je lasten razvoj ključnega pomena za gradnjo konkurenčnih prednosti, zato smo se osredotočili na razvoj in proizvodnjo opreme, ki bo proizvajala izdelke iz lahkih zlitin (le-te so na trgu izredno povpraševane), in sicer:

- livarsko opremo – livarske preše, stroje za obrez, dozirne peči, stroje za ostale livarske tehnologije,
- fleksibilne obdelovalne centre, namenjene obdelavi z odstranjevanjem delcev,
- brusilne stroje, ki so bili nosilni del proizvodnje Livnice Kikinda,
- specialne stroje in opremo za finalizacijo odlitkov,
- lahke montažne in kontrolne stroje in naprave s čim višjo stopnjo avtomatizacije,
- razne vrste orodij (livarskih, obrezovalnih, namenjenih štancanju, kontrolnih, itn.)

Razvoj tega proizvodnega programa se je začel v začetku leta 2011 na podlagi potreb Cimosovih tovarn ter »gotovih« konstrukcij in tehnologij livarskih strojev, opreme ter strojev za brušenje. Že razvite koncepte je potrebno nenehno izboljševati v cilju doseganja globalnih konkurenčnih prednosti.

Svojo tržno ponudbo bomo diferencirali od ponudb konkurenčnih podjetij na način, da bomo ponujali tehnološke rešitve, ne pa le stroje ali orodja.

## 2 NABAVA

V cilju zadovoljstva Cimosovih končnih kupcev moramo stremeti k stalnem izboljševanju performantnosti dobaviteljske verige, ki se je sposobna soočiti z izzivi avtomobilske industrije in izpolniti pričakovanja vezana na kakovost izdelkov, odzivnost, tehnološko in izdelčno inovativnost ter konkurenčnost. Transparentnost poslovnih odnosov in učinkovitost procesov sta bili temeljni vodili pri izgradnji B2B. Nadgradnja portala v letošnjem letu je šla v smeri izgradnje baze



potencialnih dobaviteljev, sistemom spremljanja zanesljivosti in kakovosti dobav ter področjem upravljanja kakovosti v dobaviteljevih procesih.

Baza potencialnih dobaviteljev je namenjena selekciji dobaviteljev glede na njihove kompetenčne prednosti, razvojni potencial, sistem upravljanja kakovosti, poznavanje metod in orodij za upravljanje projektov ter pozicioniranje na trgu in usmeritve podjetja. S pomočjo ocenjevanja po definiranih kriterijih glede potencialnega tveganja odločamo o sodelovanju dobavitelja v procesu nominacije za projekte.

Ravno zaradi zgoraj omenjenih tveganj smo pripravili Piročnik za načrtovanje in upravljanje kakovosti, ki je dobavitelju osnovno vodilo za upravljanje sistema kakovosti skladno z zahtevami v avtomobilski industriji. Posebej je izpostavljen princip razvoja izdelka in procesa pri dobavitelju z orodji, ki omogočajo uspešno kvalifikacijo in zagotavljajo dolgoročno stabilnost, načine spremljanja performantnosti dobavitelja in ukrepe v primeru odstopanj od postavljenih ciljev.

V fazi serijske proizvodnje spremljamo zanesljivost in kakovost dobav dobaviteljev. Na B2B portalu objavljamo letne cilje oziroma meje ukrepanja vezano na neskladnost dobavljenih proizvodov merjenih v PPM. Dobavitelji si bodo sami preverjali dosežene PPM-e in v primeru odstopanj izvajali ukrepe za identificiranje vzrokov napak in učinkovito odpravo le-teh.

Zanesljivost dobav neposredno vpliva na oskrbo montažnih linij naših kupcev in iz tega izhaja zahteva po 100 % zanesljivosti dobav, tako v roku kot količini. V naslednjem koraku bomo pričeli obveščati dobavitelje o dejanski doseženi zanesljivosti, ki jo spremljamo preko informacijskega sistema na osnovi tedenskih odpoklicev. Dolgoročno nedoseganje zastavljenih ciljev in neučinkovita izpeljava planov napredka je razlog za prehod na alternativnega dobavitelja. Da bi preprečili nezadovoljivo oceno dobaviteljev in motnje v oskrbi do končnega kupca imamo vpeljan sistem razvoja dobaviteljev kot pomoč pri uporabi orodij, ki temeljijo na preventivnem delovanju in procesu stalnih izboljšav.

Elementi kot so specializiranost, nadzor, koordiniranje in komunikacija so vplivali na oblikovanje organizacijske strukture s centralizacijo, kjer želimo izkoriščati prednosti:

- ekonomije obsega,
- koordiniranje aktivnosti (uniformiranje nabavne politike in nabavnih postopkov, standardiziranje vhodnih surovin),
- enotne in globalne raziskava nabavnih trgov,
- specializacija nabavnikov glede na trg oziroma tehnologije in
- usklajene aktivnosti delovanja.

Surovinski trgi so izredno volatilni ter se hitro odzivajo na valutna razmerja, na objavljene podatke o industrijski rasti ključnih svetovnih gospodarstev ter indeks rasti cen, politiko obrestnih mer centralnih bank prav tako na delniške indekse, od česar je odvisna pripravljenost tveganja vlagateljev, ko le-ti iščejo donosne naložbe.

Vsi ti dejavniki vplivajo na odločitvene modele v nabavi. Dolgoročni značaj naših projektov terja od dobaviteljske verige ščitenje pred nepredvidljivimi in kratkoročnimi spremembami cen. Poznavanje specifičnosti trgov ter razvoj nabavnih alternativnih virov sta načina za zagotavljanje konkurenčnosti ter izkoriščanja tržnih priložnosti glede novih tehnologij, materialov in sodobnih poslovnih praks.

### 3 ZAPOSLENI

V skupini Cimos je bilo na dan 30. 06. 2012 zaposlenih 7.034 sodelavcev in sodelavk. 53,6 % vseh zaposlenih je zasedalo proizvodna delovna mesta, 13,2 % delovna mesta v proizvodni režiji, 33,2 % pa je opravljalo strokovna ter režijska dela. Še vedno je v skupini Cimos zaposlen večji delež moških (77,9 % vseh zaposlenih).

Povprečna izobrazbena struktura zaposlenih je na dan 30.06.2012 znašala 4,0. Prevladuje delež zaposlenih s 4. ravno izobrazbe (33,1 % vseh zaposlenih), sledi pa mu delež zaposlenih s 5. ravno izobrazbe (22,9 % vseh zaposlenih) in osnovnošolsko izobrazbo (17,5 % vseh zaposlenih).

#### Število zaposlenih v družbah skupine Cimos doma in v tujini.

	30. 06. 2012	
	Število zaposlenih	Delež (v %)
- Slovenija	2.660	37,8
- tujina	4.374	62,2
<b>Skupaj</b>	<b>7.034</b>	<b>100,0</b>

#### ZAPOSLENI V MATIČNI DRUŽBI

Na dan 30.06.2012 je bilo v Cimos d. d. zaposlenih 950 sodelavcev. V primerjavi s stanjem na dan 30.06.2011 se je le-to zmanjšalo za 0,4 %, v primerjavi z 31.12.2011 pa za 0,6 %. Od tega smo beležili 747 delavcev (78,6 %) in 203 delavk (21,4 %).

Povprečna starost zaposlenih je bila 40,3 (najmlajše sodelavke in sodelavci ostajajo v proizvodnem centru Senožec). Največ zaposlenih je imelo med 31 in 40 let (30,9 %), mladoletnih delavk in delavcev ni bilo, starost 6 delavcev pa je preseгла številko 60.

Povprečna izobrazbena struktura je znašala 4,1 in se več ali manj ne spreminja. Najvišji delež zaposlenih s fakultetno izobrazbo je, kot v predhodnih letih, v direkciji. Glede na to, da se v službah direkcije izvajajo za skupino Cimos strateške funkcije, ima 60,9 % zaposlenih 6., 7. ali 8. raven izobrazbe.

#### IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

V prvem polletju 2012 je bilo v Cimos d. d. realiziranih 9.450 ur izobraževanj in usposabljanj, kar predstavlja 9,9 ure na zaposlenega. V prvem polletju je bilo kar 94,6 % vseh izobraževanj in usposabljanj izvedenih s pomočjo internih predavateljev, pri čemer se je v proces internega prenosa znanja vključevalo kar 22 zaposlenih.

Zaradi novih delovnih procesov, vezanih na reorganizacijo podjetja, kontinuirano usposabljammo zaposlene za nove delovne obveznosti tudi z jezikovnimi tečaji. Ker se zavedamo pomena informiranih zaposlenih za učinkovitost na delovnem mestu, smo zaposlenim preko vodij predstavili rezultate preteklega leta ter jih seznanili s strategijo in cilji prihodnjega leta. Nadaljevali smo z usposabljanji vodij o komunikacijskih in vodstvenih veščinah s ciljem usposobiti vodje, da bodo sposobni motivirati in voditi zaposlene za doseganje ciljev in visokokakovostnih rezultatov na podlagi medsebojnega sodelovanja. Zaposleni so vključeni v jezikovne tečaje, s pomočjo mentorjev, ki skrbijo za interni prenos znanja. V podjetju posvečamo veliko pozornost varnosti in zdravju zaposlenih, zato zaposlene neprestano poučujemo o varnosti na delovnem mestu.

## 4 PROIZVODNJA

Poleg rednih proizvodnih aktivnosti v letu 2012, s tem mislimo na serijsko proizvodnjo avtomobilskih komponent ter na zagon novih projektov, proizvodno področje izvaja tudi organizacijske spremembe svojih procesov in funkcij. Glavni cilji teh aktivnosti so izboljšati stroškovno učinkovitost, proizvodno fleksibilnost, vgraditev kakovosti v vse pore procesa ter konstantno vpeljevanje novih industrijskih metod in orodij. Poglavitni cilj je nižanje proizvodnih stroškov na vseh področjih procesa. Za doseg omenjenih ciljev tečejo projekti v vseh tovarnah. Aktivnosti za uresničitev prihrankov so razdeljene na tri področja in sicer stroškovno, likvidnostno in investicijsko. Največji prihranki bodo doseženi na stroškovnem področju. Aktivnosti po posameznih tovarnah je veliko, a skupno vsem je naslednje: tehnološke izboljšave proizvodnega procesa, povečanje produktivnosti strojev in dela, zmanjšanje izmeta, zmanjšanje porabe materialov in energentov, zmanjšanje drugih stroškov poslovanja tovarn, reorganizacija delovnega časa in uvajanje sodobnih metod vodenja proizvodnega procesa.

Cimos je postavil svoj lastni proizvodni sistem, imenovan CIPROS. Izdelan je na podlagi proizvodnih sistemov, prilagojenih avtomobilski industriji, ki jih danes uporabljajo avtomobilski proizvajalci in največji svetovni dobavitelji tej industriji. Oblikovan je na metodah vitke proizvodnje in usmerjen k nenehnim izboljšavam vsakega najmanjšega dela proizvodnega procesa z nekompleksnimi orodji vodenja ter transparentnim načinom primerjav med ciljnim in doseženimi rezultati. Je sistem, ki mora delovati na vseh ravneh v proizvodnji, redno, dnevno po predpisanih postopkih. Vseeno pa te dejavnosti ne delujejo moteče na proizvodni proces, nasprotno, s pravilnim izvajanjem omenjenih vodstvenih dejavnosti se proizvodni proces posledično odvija jasneje in z več informacijami vseh vpletenih. CIPROS je proizvodni sistem, katerega pilotska uvedba je potekala ob pomoči zunanjih strokovnjakov v tovarni Senožeče. Sedaj se sistem postopoma vpeljuje v vse tovarne Cimos. Njegova izvedba zahteva spremembe v obnašanju, razumevanju in odnosu ljudi do opreme, okolja, materiala itd. Zato proces njegove vpeljave poteka postopoma in z različno dinamiko med posameznimi lokacijami. Po uspešni vpeljavi sistema CIPROS v tovarno pričakujemo izboljšanje njenih rezultatov na področju produktivnosti dela in opreme ter posledično zmanjšanje stroškov za 15 do 20 odstotkov.

Zaključujemo I. fazo reorganizacije tovarn. To pomeni, da smo vse tovarne avtomobilskega stebra postavili v enako organizacijsko in vodstveno shemo. To nam na eni strani omogoča enostavnejše vodenje proizvodnje, neposredno primerljivost podobnih tovarn, poenotenje metod, postopkov in procesov ter posledično izkoriščanje sinergij vodenja in organizacije. Neproizvodne oziroma podporne službe tovarne smo s ciljem zmanjšanja režijskih stroškov organizirali na regijskem nivoju. Tako bomo ustvarili od 10 do 15 odstotkov prihranka na tem delu režijskih stroškov.

Pomemben prihranek stroškov pričakujemo na investicijskem področju. V ta namen smo organizirali službo z imenom Centralna Tehnična Funkcija (CTF). Njene ključne naloge so skrbeti in voditi seznam vse proizvodne opreme v skupini Cimos, spremljati njeno izkoriščenost, pravilno razporejati nove projekte na obstoječo opremo brez dodatnih oziroma z minimalno potrebnimi investicijami ter standardizacija metod vodenja projektov, tehnične baze podatkov in vpeljava celovitega sistema centralnega vzdrževanja. V letošnjem letu bomo izvedli reorganizacijo in redefinicijo funkcije vzdrževanja.

V prvem polletju 2012 je bilo odprtih 17 novih projektov in 24 projektov uspešno zaključenih. Za realizacijo projektov smo uporabili večinoma še razpoložljive zmogljivosti obstoječe proizvodne opreme in s tem izboljšali izkoristek le-te. Absolutni izkoristek opreme se je, zahvaljujoč uporabi obstoječe opreme za nove projekte, izboljšal za 6,8 % v primerjavi z enakim obdobjem v letu 2011. V ta namen smo sicer opravili selitev nekatere opreme med različnimi lokacijami znotraj skupine Cimos.

Na letos oblikovanem t. i. CTF portalu je dodan seznam tehnologij in proizvodne opreme po lokacijah, kar nam služi pri izkoriščanju sinergije znotraj sistema. Na portalu je tudi t. i. »Baza

znanja«, v kateri so zajeti številni podatki, ki lahko pomagajo pri načrtovanju novih procesov, primerjalnih analizah in nasploh kakovostnemu vzdrževanju. Osnovni namen baze znanja je prenos znanja in izkušenj znotraj skupine Cimos.

Služba centralnega vzdrževanja se je v prvih mesecih delovanja usmerjala v analizo stanja organizacij oddelkov vzdrževanja ter pripravo celovitega programa letnih remontov v livarnah. Z nadaljnjim delom, kot je standardizacija in izmenjava izkušenj, lahko pričakujemo enovito organizacijo vzdrževanja, kar se nam bo odrazilo v nižjih cenah kupljenih rezervnih delov za proizvodno opremo in nasploh nižjih stroških vzdrževanja.

Vodstvo proizvodnega področja ima z nosilci nalog redna mesečna srečanja. Namenjena so pregledu izvajanja zastavljenih aktivnosti ter identifikaciji doseženih prihrankov, izmenjavi dobrih praks in izkušenj med tovarnami, regijami ter nadgradnji tekočih ciljev in nalog. Poglavitna področja, kamor je usmerjenih večina aktivnosti iz plana racionalizacije proizvodnega področja so:

- ➔ tehnološke izboljšave (orodja, stroji, postavitve, izkoristek, ...);
- ➔ povečanje produktivnosti (izobraževanje, spremljanje, nagrajevanje);
- ➔ zmanjšanje izmeta (tehnološke izboljšave, red in disciplina v proizvodnem procesu);
- ➔ zmanjšanje porabe materialov in energentov (izobraževanje, organizacijske in tehnološke spremembe);
- ➔ zmanjšanje drugih stroškov poslovanja (regijska reorganizacija, postopno zmanjševanje režije);
- ➔ reorganizacija delovnega časa (režimi dela v proizvodnji, upravljanje ozkih grl, vitka proizvodnja, ...).

#### PREDLOGI IZBOLJŠAV

Cimos deluje v konkurenčno izredno zahtevnih panogah, kjer je stalno izboljševanje procesov nujnost za dolgoročen obstoj družbe. Največji in najaktivnejši izvor idej za izboljševanja procesov so vsekakor Cimosovi zaposleni, z vsem svojim znanjem, izkušnjami, voljo in motivacijo za izboljšanje rezultatov svojega oddelka, tovarne in Cimos kot celote. Da bi zaposlenim v čim večji meri omogočili, da svoje znanje in izkušnje na delovnem mestu dobro izkoristijo, v Cimosu vodimo sistem zbiranja, presojanja in nagrajevanja koristnih predlogov zaposlenih. Sistem se imenuje TiNS, Tvoja Inovacija Napredek Sistema, in deluje v večini tovarn skupine Cimos.

V prvem polletju 2012 je bilo v skupini Cimos skupaj prijavljenih 3.302 koristnih predlogov, kar je v povprečju 1,5 predloga na zaposlenega v tovarnah, kjer deluje TiNS. Delež inovatorjev je bil 20 %. Največ predlogov je bilo prijavljenih v tovarni Senožeče, in sicer 950, sledi ji tovarna Koper s 580 predlogi. Senožeška tovarna je vodilna tudi po številu koristnih predlogov na zaposlenega z dobrih 4,2 predloga na zaposlenega, sledi ji tovarna Buzet livarna s 3 predlogi na zaposlenega. Skupna gospodarska korist iz naslova koristnih predlogov sistema TiNS v skupini Cimos je bila 554 tisoč evrov, od tega so največ doprinesli koristni predlogi tovarne Senožeče s skupno gospodarsko koristjo 382 tisoč evrov.

## 5 OSKRBNA VERIGA

V prvem polletju leta 2012 smo velik poudarek dali na sprejem in kontrolo naročil s strani naših končnih odjemalcev, načrtovanje in organizacijo fizičnega prenosa proizvodov iz Cimos do končnega kupca z najnižjimi stroški, v roku in količini. Pri večini kupcev smo v obravnavanem obdobju dosegli zelo dobre rezultate. Zanesljivost dobav je bila v povprečju blizu 99 odstotna.

V prvem polletju 2012 smo dobavljali h kupcem okrog 175 tisoč Cimosovih izdelkov dnevno na 153 različnih destinacij. Dobavljali smo direktno h kupcem ali v dislocirana skladišča. Skupaj je to

predstavljalo okrog 30 dnevni odpremi blaga iz naših proizvodnih centrov in okrog 250 odpremi operacij dnevno iz dislociranih skladišč

Večina prevozov se je izvajala po redni in utečeni distribucijski poti. Za francoske, italijanske in angleške kupce avtomobilskega stebra se je klasično uporabljala pariteta DDU, kjer za transport do namembne destinacije skrbi Cimos, za nemške in prekooceanske države (ameriški, japonski, indijski trg...) pa pariteta EXW, kjer je skrbnik transporta kupec ali njihov pooblaščen špediter.

Postopno naraščajo zahteve kupcev po vzpostavljanju varnostnih zalog v bližini njihovih proizvodnih tovarn oziroma pri njih na konsignaciji. Danes imamo za številne kupce dislocirana skladišča oz dobavljamo na konsignacijo. Iz teh skladišč se večkrat na dan dobavljajo izdelki direktno na produkcijske linije po sistemu KANBAN. Za nekaj naših večjih kupcev že uporabljamo dislocirana skladišča v Franciji, Španiji, Italiji in Romuniji, od koder se dnevno vršijo odpreme v vse kupčeve tovarne.

## 6 ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI

V prvem polletju 2012 smo svojo raven kakovosti, ki je merjena s številom dobavljenih izdelkov z napako na milijon dobavljenih oz. PPM (parts per million), zadržali na nivoju iz leta 2011. Dosegli smo 38 PPM. Velik del teh ppm smo si nabrali na izdelkih, ki so vezani na zagon novih projektov. To seveda ne more biti opravičilo za nedoseganje lastnih ciljev (20 PPM), zato so bile sprožene številne aktivnosti. S sistemskim pristopom analize vzrokov, dodatnimi presojami procesov, rednimi srečanji in motivacijskimi mehanizmi bomo pospešili odpravo napak in pospešili pozitiven trend na področju kakovosti.

Nadaljevali smo s presojanjem naših procesov na področju skladnosti s standardi vodenja. V prvem polletju smo potrdili skladnost na vseh lokacijah, kjer je potekala presoja. Uspešni smo bili tako v avtomobilskem stebru kakor tudi v energetske. Opravljene so bile naslednje presoje:

- obnovitvena presoja ISO/TS 16949:2009 v Livnici Kikinda Ai, ki je zajemala Livac, Metalac, Tople Dele in Livnico čelika;
- nadzorna presoja ISO/TS 16949:2009 v Livarni Sečanj, ki je vključevala tudi lokacijo Jaša Tomić;
- obnovitvena presoja ISO 9001 v družbi Litostroj Power;
- certifikacijska presoja ISO/TS 16949:2009 v Gradačcu in v Zenici;
- nadzorna presoja ISO/TS 16949:2009 v Srebrenici;
- obnovitvena presoja ISO/TS 16949:2009 v direkciji in na lokacijah: Koper, Senožeče, Buzet, Roč, Labin, Maribor in Vuzenica;
- redna presoja OHSAS 18001 in obnovitvena presoja ISO 14001 na lokacijah Koper, Senožeče, Roč, Buzet in Labin.

## 7 INFORMACIJSKA TEHNOLOGIJA

V prvem polletju 2012 se je služba Informatike začela organizacijsko preoblikovati skladno z novo organizacijsko strukturo in vlogo (enotna in centralno vodena za skupino Cimos). Tako so se na področju regij ukinjale lokalne (tovarniške) informatike in konsolidirale na nivoju regij.

Na področju aplikacij sta se konsolidirala oddelka TIS (tehnična informatika) in PIS (poslovna informatika). Na področju infrastrukture pa se oblikujeta dva oddelka, ki sta odgovorna za posamezne specializirane informacijske tehnologije. Zaradi prepletanja funkcij, regij in procesov informatike, je sama organizacija matrična.

#### POSLOVNA INFORMATIKA

- Začel se je projekt vpeljave poslovno-informacijskega sistema SAP na lokacijo Vuzenice, ki je trenutno v polnem teku. Procesi so popisani in narejene so nastavitve SAP sistema. Izvedla so se prva izobraževanja ter priprave za prenos matičnih podatkov.
- Zaradi organizacijskih sprememb (tovarne v SLO, CRO regiji) se je prilagodilo nastavitve SAP in šifrante.
- Prilagajanje novim zahtevam kupcev na področju EDI.
- Delo na QILK projektu. Vpeljava rešitev iz lokacije Maribor še na druge lokacije (Roč-Labin, Gradačac, Kikinda).

#### TEHNIČNA INFORMATIKA

- Ob prenovi letnih licenc za različne simulacije, se je iskalo modele licenciranja, s katerimi lahko znižamo stroške teh licenc. Tako se je npr. znižal letni strošek za simulacijo licenc Autoform.
- Izvedla se je migracija na nov licenčni strežnik KPNTS250 in s tem ukinila stara IBM (KPIBM200) platforma.
- Testno se je postavila nova verzija Catia v6 in PLM Enovia. Testno so je preizkusila funkcionalnost nove verzije s strani uporabnikov. Cilj testiranja je priprava na bodoče zahteve kupcev (Renault je uradno začel z novo verzijo na prvem projektu).
- Predstavitev delovanja PLM rešitve avtomobilskega stebra za potrebe energetskega stebra. Pripravljen je prototip, prilagojen CAD sistemu energetike. S tem se bo doseglo sinergije na področju PLM.
- Izvedli sta se nadgradnji TEM serverja za vzdrževanje CAx aplikacij in nadgradnja Cayorja (CAD izmenjava podatkov).
- Pripravljena je nadgradnja Catia iz R19.5 na R20, ki se bo izvedla v avgustu.

#### POSLOVNO POROČANJE

- Izdelana je prva OLAP kocka (za kontrolniško poročilo) z OpenSource BI orodji, kjer je vir podatkov SAP. Nadaljuje se z podatki iz drugih informacijskih sistemov, ki jih uporabljajo Cimosove lokacije v Srbiji ter Bosni in Hercegovini.
- Z ETL orodji se je tehnološko izvedlo povezavo na baze ERP sistemov.

#### KOMUNIKACIJE

- Na področju povezav med lokacijami v Sloveniji se je dvignila hitrost MPLS povezav na 100 Mbps. Ta hitrost omogoča konsolidacijo infrastrukture in združevanje servisov.
- Vzpostavljen je videokonferenčni sistem LifeSize med lokacijo Litostroj Power, Slovenija in ČBE Blansko, Češka.

#### INFRASTRUKTURA

- V okviru priprav na zamenjavo infrastrukture informacijskega sistema SAP, ki bo jeseni dopolnila šesto leto delovanja, smo izvajali testiranje na novi generaciji IBM Power7 strežnikih, ki so nasledniki obstoječe Power5 serije ter na diskovnem sistemu IBM V7000.
- V obstoječo infrastrukturo SAP se je testno, vendar produkcijsko, integriralo aplikacijski strežnik, ki temelji na x86 arhitekturi in Linux platformi. Cilj tega je pridobiti dodatne vire, do prenove celotne SAP infrastrukture. Rezultati testiranja in praktične uporabe so dobri.
- Prenovili oz. osvežili so se razvojni (DEV), šolski (QAS) in testni (Sandbox) sistemi ter postavljen je demo sistem IDES. To bo omogočilo nemoteno in kvalitetnejše delo SAP ekipe pri razvoju in vzdrževanju SAP-ja.

- Nadgradil se je operacijski sistem AiX iz verzije 5.3 na 6.1 ter baze Oracle iz verzije 10.2 na 11g. S tem smo zagotovili uporabo verzij, za katere proizvajalci zagotavljajo tekočo podporo.
- Pripravljeni so inštalacijski paketi za prehod na Windows 7. Konec avgusta je načrtovan prehod prve lokacije na Windows 7.

## 8 NALOŽBE

Cimosove investicije so osredotočene predvsem v razvojne projekte in razvoj tehnologij nove generacije, ki so osnova za nadaljnji razvoj skupine. Tako v preteklih, kriznih, letih kot sedaj, Cimos nadaljuje vlaganja v razvoj in razvojne projekte, ki bodo zaživel v naslednjih letih in bodo Cimos utrdili na trgih, kjer je že prisoten in omogočili preboj na nove trge. Veliko Cimosovih investicij je osredotočenih v ljudi, ki s svojim znanjem razvijajo nove izdelke in iščejo rešitve usmerjene v nove tehnologije, bolj vzdržljive materiale, s čimer (ne)posredno prispevajo k večji varnosti v prometu in varstvu okolja.

Politika naložb ostaja restriktivna in usmerjena izključno v razvoj izdelkov ter v dokončanje že začelih investicij skupine Cimos.

Večina naložb v opredmetena osnovna sredstva je bila v prvem polletju vezana na projekte, ki se bodo odvijali v delniški družbi Cimos, slovenski družbi Cimos TAM in skupini Cimos TMD iz Bosne in Hercegovine.

## 9 UPRAVLJANJE S TVEGANJI

Izzive in tveganja jemlje Cimos kot sestavni del delovanja v mednarodnem okolju. V novih okoliščinah poslovanja, ki jih je močno zaznamovala globalna kriza, je upravljanje s tveganji pridobilo dodaten pomen. Večja pozornost vprašanjem, kako zaščititi dobičkonosnost, kako bolje upravljati s stroški, kako in katere projekte financirati v času naložbenih omejitev ter kako ohraniti uspešno sodelovanje s poslovnimi partnerji, zaznamuje zadnja leta.

**Zunanje tveganje** je povezano s spremembami makroekonomskih pogojev poslovanja na posameznih območjih delovanja. Globalna kriza je izpostavljenost tem tveganjem povečala, zato Cimos še toliko bolj spremlja ekonomska gibanja in aktivno prilagaja delovanje novim razmeram.

Tveganja na področju prodaje delimo v Cimosu na kratkoročna prodajna tveganja in dolgoročna **prodajna tveganja**. Pritisk kupcev je v pretežni meri cenovni. Nanje se odzivamo z dvigom produktivnosti skozi izboljšanje tehnologije in organizacije. Z izboljšanjem svojih procesov pa ne moremo neposredno vplivati na ceno vhodnih surovin, zlasti pri aluminiju in železu, zato se vseskozi pri odjemalcih zavzemamo za ustrezno indeksacijo, priznavanje in uveljavljanje ustreznega povišanja cen surovin ter reprodukcijskega materiala v prodajnih cenah končnih izdelkov. V indeksacije cen poskušamo vgraditi tudi spremembe cen glavnih energentov. Cimos je s tega vidika neprestano vpet v pogajanja za ohranitev obstoječih poslov ter za pridobivanje novih. S temi dejavnostmi ter skrbnim načrtovanjem prodajne dejavnosti vsakodnevno obvladuje prodajna tveganja. Vodstvo prodaje analizira možna odstopanja od načrtovanih planov tako kratkoročno (mesečno) kot letno ter skladno s tem sprejema ukrepe za vzdrževanje načrtovane uspešnosti prodaje ter minimiziranje vseh potencialnih prodajnih tveganj.

Obvladovanje **projektnih tveganj** obsega procese, ki zadevajo odkrivanje, analiziranje in odzivanje na projektna tveganja. Med projektnimi so ključnega pomena tveganja, povezana z doseganjem načrtovane ekonomike naložb, z uspešnim aktiviranjem vlaganj v razvoj novih izdelkov ter z uspešnim uvajanjem novih tehnologij. V letu 2011 smo oblikovali posebno službo, ki se ukvarja s centralizacijo in standardizacijo proizvodne opreme skupine Cimos, optimizacijo njene zasedenosti in vzdrževanja ter posledično minimiziranjem naložb za nove projekte. Z

vzpostavitev nove službe smo, kljub nepredvidljivim spremembam v poslovnem okolju, ki vplivajo na zanesljivost načrtovanja, zmanjšali izpostavljenost vložnim in razvojnim tveganjem.

Obvladovanje **proizvodnih tveganj** v spremenjenih razmerah pomeni predvsem zasedenost razpoložljivih zmogljivosti za nekatere programe ter zapolnjene proizvodne zmogljivosti za druge programe, spremembe zakonskih predpisov o porabi goriva in izpusti ter zahteve dejavne in nedejavne varnosti. Upošteva vse dejavnosti, ki zmanjšujejo izpostavljenost tveganju, ocenjujemo, da je na tem področju tveganje precej nizko.

Tudi področje **kadrovskega tveganja** je gospodarska kriza v Cimosovih družbah drugače zaznamovala. Za razliko od preteklih let, ko je bilo največje tveganje povezano s pomanjkanjem visoko usposobljenih strokovnjakov, je bilo to vprašanje glede na stanje na delovnem trgu precej neaktualno. Leto je zaznamovalo dosledno spoštovanje obljub, dogovorov in predpisov, ki urejajo področje delovnih razmerij ter dialog z zaposlenimi in njihovimi predstavniki, s čimer smo dosegli, da so se zaposleni odzivali in bili pripravljeni na prilagajanja, ki so jih narekovale spremembe naročil. Uspešno smo uskladili potrebe, zato v nobeni sredini zaposleni ali njihovi predstavniki niso izvajali dejavnosti na način, ki bi lahko ogrozil izpolnjevanje naročil kupcev.

Na področju **upravljanja s tveganji pri preskrbi s surovinami, materialom, blagom in storitvami** je v ospredju zavedanje pomena vloge in vpliva dobaviteljske verige ter vseh njenih členov znotraj leta, ki sili podjetja v avtomobilski industriji v oblikovanje sistema obvladovanja in razvoja dobaviteljske verige. Oblikujemo si široko paletu alternativnih dobaviteljev, ki nam zagotavlja hkrati varnostno in konkurenčno komponento. Dobavitelje redno usposablamo ter tako izpopolnjujemo njihova znanja, presojamo njihove sisteme in procese, nudimo podporo pri upravljanju procesov ter jih vključujemo v projektne skupine. Vse te dejavnosti so usmerjene v preprečevanje in odpravo tveganj v oskrbovalni verigi.

**Informacijska tveganja** so povezana z zagotavljanjem pretoka pomembnih informacij do ključnih uporabnikov, s preprečevanjem zlorab informacij in zagotavljanjem pravočasnega sprejemanja dobrih poslovnih, finančnih in naložbenih odločitev. Da bi informacijska tveganja čim bolj omejili, uvajamo enoten poslovno-informacijski sistem SAP v družbe skupine, redno vzdržujemo programsko in strojno opremo ter komunikacijske in omrežne povezave, vgrajujemo sodobne zaščite proti vdorom tretjih oseb ter ustrezno usposablamo sodelavce. Upošteva vse dejavnosti, ki zmanjšujejo izpostavljenost tveganju, ocenjujemo, da je na tem področju tveganje precej nizko.

**Tveganje izgube premoženja** je povezano z obvladovanjem premoženjskih in transportnih tveganj. Glede na to, da ključna premoženjska tveganja z ustreznimi trgovinskimi klavzulami, ki vsebujejo določbe o razmejitvi obveznosti pogodbenih strank po prodajni pogodbi, prenašamo na dobavitelje, v ostalih primerih pa na zavarovalnice, je izpostavljenost temu tveganju majhna. Redno usposablamo upravljavce energetske naprave, da bi pridobili in izpopolnili strokovna znanja za zagotavljanje varnosti in zanesljivosti obratovanja energetske naprave ter učinkovite rabe energije. Sistematično smo določili način komuniciranja z zaposlenimi in pozitivne rezultate prepoznavamo v hitrem odpravljanju drobnih tveganj, kar prispeva tako k izboljšanju zadovoljstva zaposlenih kot k zmanjšanju števila nezgod.

**Produktna tveganja** so osredotočena na obvladovanje tveganj, ki lahko privedejo do nepravilnega delovanja naših izdelkov na trgu. Proces obvladovanja produktne tveganja sestavljata dva dela, obvladovanje tveganj, ki izhajajo iz procesa razvoja izdelka in obvladovanje tveganj razvoja proizvodnega procesa. V procesu upoštevamo vse zahteve uporabnikov izdelka, proizvodnih in tržnih procesov in, nenazadnje, zakonodaje ter vključujemo tako notranje kot zunanje udeležence procesa razvoja izdelka. Tveganje v razvoju proizvodnega procesa predstavlja izdelek, ki ni razvit skladno z določeno opredelitvijo, kar bi lahko predstavljalo omejitev za izpolnjevanje zahtevane funkcije. Prepoznana tveganja skozi stopnjo razvoja proizvodnih procesov odstranimo. Tveganja omejujemo tako z ustreznimi sistemi razvoja kot zagotavljanja kakovosti tudi v okviru uvedenega sistema vodenja.



Veliko pozornosti namenjamo tudi **finančnim tveganjem**.

V skupini Cimos ključno **tečajno tveganje** predstavlja spremenljivost tečajev švicarskega franka, ameriškega dolarja, kanadskega dolarja, japonskega jena, hrvaške kune in srbskega dinarja.

Podobno kot v preteklih letih smo se tudi v prvi polovici leta 2012 delno zavarovali s sklenitvijo ustreznih terminskih pogodb na tujo valuto (currency futures) in po potrebi uporabili instrument »valutna zamenjava« (currency swap). V največji meri se poslužujemo naravnega zavarovanja (natural hedge) in izvajamo politiko izenačevanja ročnosti (netting).

Tveganja spremembe vrednosti določenih valut nimamo zavarovanega, ker na finančnih trgih ni na voljo takih instrumentov, s katerimi bi lahko ob še sprejemljivih finančnih stroških učinkovito zmanjšali to tveganje. Pri dolgoročnem finančnem najemu, kjer so pogodbe sklenjene v švicarskih frankih, je v pogodbah vgrajena tudi opcija možnosti prehoda na evro, odvisno od ugodnejšega tečaja (pasivno varovanje – valutni SWAP brez stroškov). Zaradi apreciacije CHF skupina Cimos v svojih računovodskih izkazih izkazuje negativne bilančne tečajne razlike (in ne tudi transakcijskih). Z vidika denarnega odliva je bilo namreč za skupino Cimos še vedno boljše zadržati njene dolgoročne obveznosti v CHF. Obrestna mera LIBOR na CHF je bila namreč in je še vedno nižja od EURIBOR-ja na EURO in ob upoštevanju tako plačil obresti kot vračil leasing obrokov so odlivi (poravnavanje leasing obveznosti) bili še vedno nižji, kot pa bi bili, če bi bile pogodbe o dolgoročnem finančnem najemu sklenjene v evrih vključujoč tudi tečajne razlike. V prvi polovici leta 2012 je bila razlika v obrestnih merah 3m EURIBOR in 3m LIBOR za CHF povprečno 0,73 odstotnih točk p. a., nikoli pa ni obrestna mera LIBOR CHF presegla EURIBOR.

**Kreditno tveganje** pri glavnih kupcih, ki so zelo ugledni evropski in svetovni proizvajalci avtomobilov, ni veliko, saj so v glavnem solidni plačniki in tako redno poravnavajo svoje obveznosti. Pri novih kupcih, ki so sistemski dobavitelji, pa si predhodno pridobimo ustrezno bonitetno mnenje od pristojnih institucij in poskušamo na začetku doseči krajše plačilne roke.

**Plačilno tveganje** obvladujemo tako, da kratkoročno plačilno sposobnost zagotavljamo s skrbnim načrtovanjem in usklajevanjem denarnega toka v celotni skupini. Z medsebojnim poravnavanjem terjatev in obveznosti ter ob upoštevanju usklajene ročnosti prilivov in odlivov poskušamo dosegati čim večjo finančno propustnost znotraj skupine Cimos.

Pri dobaviteljih smo poskušali spoštovati plačilne roke, kolikor je bilo to v zaostrenih razmerah mogoče, sicer smo se pa s kar nekaj pomembnejšimi dobavitelji morali dogovoriti za podaljšanje plačilnih rokov. Ti sedaj v povprečju znašajo okoli 150 dni. V to so nas prisilile zaostrene likvidnostne razmere, ki so se nadaljevale iz prejšnjega leta zaradi poplačila podjetniških obveznic, ki so zapadle v plačilo lani avgusta, in tudi zaradi vračila glavnice dolgoročnih kreditov, ki so po izteku moratorija pričele zapadati v plačilo v drugi polovici leta, oziroma do sklenitve sporazuma z slovenskimi bankami o moratoriju na vračilo glavnice (t. i. stand-still agreement). Za poplačilo teh finančnih obveznosti je družba koristila sredstva iz tekočega denarnega toka. Takšnih dolgih plačilnih rokov dobavitelji ne bodo mogli več zdržati in obstaja razmeroma visoko tveganje, da pride do trganja dobaviteljskih verig. Rešitev za normalizacijo plačilnih rokov pri dobaviteljih in s tem za preprečitev trganja dobaviteljskih verig se orisuje v prejemkih iz naslova kupnine za prodajo energetske divizije, in sicer predvidoma do konca novembra 2012.

Kot že omenjeno, je pričel s pričetkom letošnjega leta veljati stand-still sporazum o zamrznitvi glavnice iz naslova prejetih bančnih kreditov. Ta sporazum je z našo družbo sklenilo deset slovenskih bank in veja do 30. septembra letos, ko naj bi se zaključil projekt finančnega restrukturiranja in rekapitalizacije. To pomeni, da v temu času družba plačuje bankam samo obresti.

**Obrestno tveganje** je izpostavljeno višjim obrestnim maržam oziroma obrestnim pribitkom bank, še posebej potem, ko se je spremenilo razmerje med kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti. Več je dolgoročnih. Na osnovi bilančnih podatkov na dan 30. junij 2012 je bilo to razmerje 1 : 4,3 v

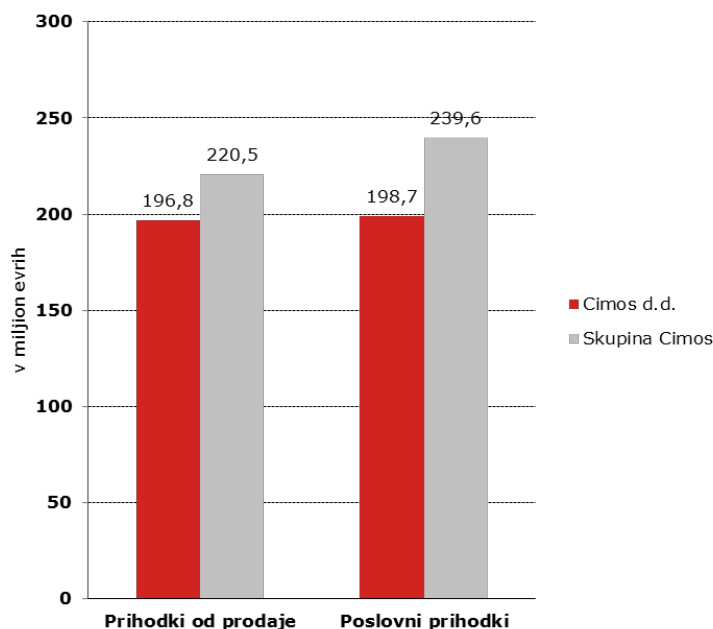
korist dolgoročnih kreditov. Tako so se stroški financiranja povečali, saj so obrestne mere za dolgoročne kredite višje. Pri kratkoročnih kreditih so nekatere banke pogodbe skrajšale bodisi na tri ali celo en mesec, obrestna mera pa je postala nominalna in fiksna. V prvi polovici leta 2012 kljub rahlemu povečevanju trenda referenčne obrestne mere nismo sklepali novega zavarovanja.

## 10 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

### Prihodki

Analiza uspešnosti poslovanja vključuje podatke za družbo Cimos d. d. ter skupino Cimos. Delniška družba Cimos je v prvem polletju ustvarila skoraj 197 milijonov evrov prihodkov od prodaje, od tega več kot 96 odstotkov s prodajo na tujem trgu. Konsolidirani prihodki od prodaje skupine Cimos, ki upoštevajo prodajo izdelkov avtomobilskega, energetskega, kmetijskega in stebra strojegradnje znašajo 220,5 milijona evrov, medtem ko konsolidirani poslovni prihodki znašajo 239,6 milijona evrov. Največji delež poslovnih prihodkov pripada avtomobilskemu stebru, in sicer 82 odstotkov, sledijo energetskega steber z 10 odstotki, steber strojegradnje s 7 odstotki ter kmetijski steber z 1 odstotkom.

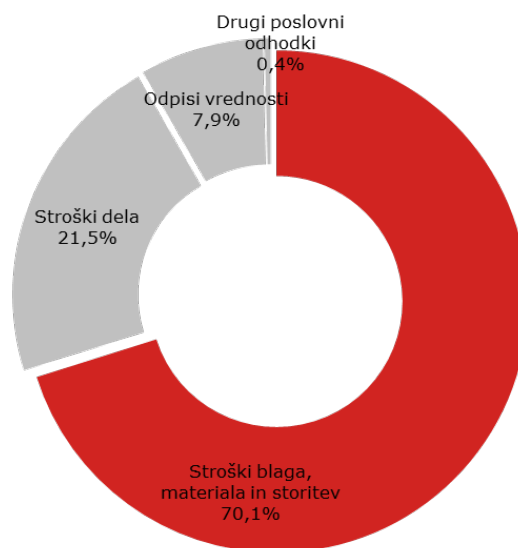
**Prihodki družbe Cimos d. d. in celotne skupine za obdobje januar-junij 2012.**



### Odhodki

Celotni poslovni odhodki skupine Cimos so ob polletju 2012 znašali 222,7 milijona evrov, kar je na nivoju preteklega polletja. V strukturi stroškov predstavljajo največji delež stroški blaga, materiala in storitev, in sicer 70 odstotkov, stroški dela 22 odstotkov ter odpisi vrednosti 8 odstotkov.

### Struktura poslovnih odhodkov skupine Cimos.



Poslovni odhodki delniške družbe Cimos znašajo 190 milijonov evrov in so v primerjavi z enakim obdobjem lani nižji za 5 odstotkov.

#### Izid poslovanja

Z ustvarjenimi poslovnimi prihodki in njim pripadajočimi poslovnimi odhodki je izid iz poslovanja skupine Cimos znašal 16,9 milijona evrov, kar predstavlja 8 odstotkov konsolidiranih prihodkov od prodaje. Rezultat poslovanja delniške družbe Cimos je ob polletju znašal 8,5 milijona evrov, kar je za 10 odstotkov več kot lani v enakem obdobju.

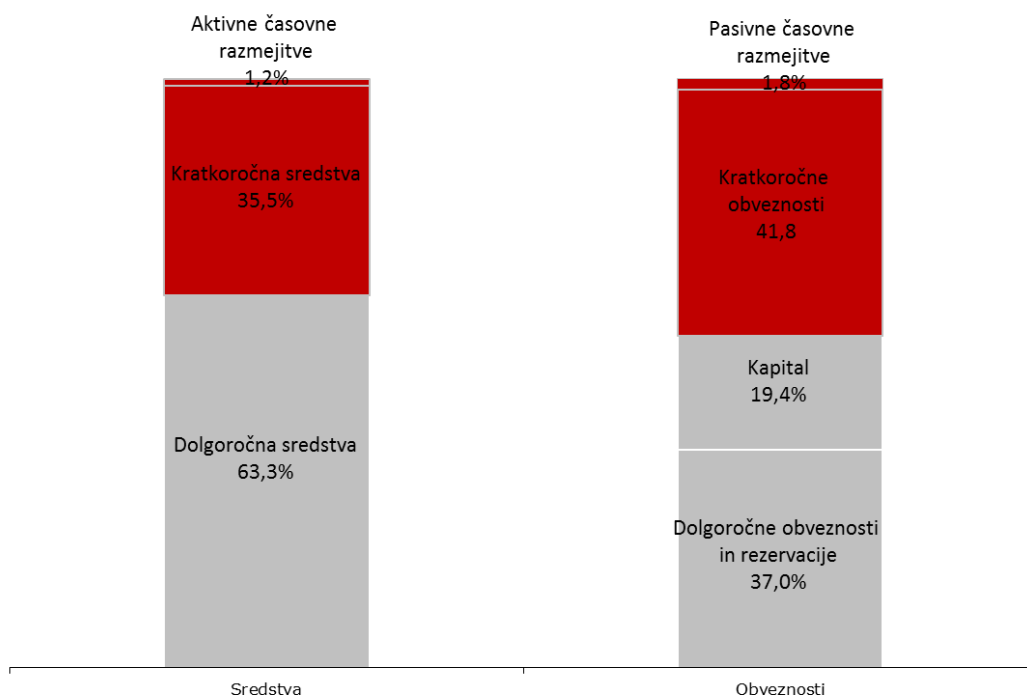
Ob upoštevanju finančnih in izrednih prihodkov ter finančnih in izrednih odhodkov je čisti poslovni izid pred davki za skupino Cimos znašal 1,3 milijona evrov.

#### Sredstva

Na dan 30. 6. 2012 so sredstva skupine Cimos znašala 735,5 milijona evrov, kar v primerjavi s koncem lanskega leta predstavlja zmanjšanje za 1,7 odstotka.

Med sredstvi največji delež predstavljajo dolgoročna sredstva, in sicer 63,3 odstotka, njihov delež pa se je glede na konec leta 2011 zmanjšal za 0,2 odstotni točki. Najpomembnejša postavka dolgoročnih sredstev so opredmetena osnovna sredstva, ki znašajo 356,7 milijona evrov, kar je za 4 odstotke manj kot lani ob koncu leta.

Vrednost kratkoročnih sredstev je ob polletju 2012 znašala 260,9 milijona evrov, kar predstavlja 35,5 odstotka celotnih sredstev. Med kratkoročnimi sredstvi sta največji postavki zaloge ter kratkoročne poslovne terjatve. Zaloge so se v primerjavi s koncem leta povečale za 8 odstotkov, medtem ko so se kratkoročne poslovne terjatve zmanjšale za 10 odstotkov.

**Struktura sredstev in obveznosti do virov sredstev skupine Cimos (v odstotkih)**

**Kapital in obveznost**

Kapital skupine se je glede na konec leta 2011 povečal za 2 odstotka in predstavlja skupaj z drugimi dolgoročnimi viri 56 odstotni delež v celotnih virih.

Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve, ki so konec polletja znašale 13 milijonov evrov so se v primerjavi s koncem leta 2011 zmanjšale za 2 odstotka. Prav tako so se zmanjšale dolgoročne obveznosti, in sicer za 3 odstotke. Dolgoročne obveznosti ob polletju znašajo 260 milijonov evrov, kar predstavlja 63 odstotkov dolgoročnih virov.

Kratkoročne obveznosti so se glede na konec leta 2011 zmanjšale za 2 odstotka in v celotni strukturi virov predstavljajo 42 odstotkov oziroma 307,7 milijona evrov. Med kratkoročnimi obveznostmi so se tako kratkoročne finančne obveznosti kot kratkoročne poslovne obveznosti zmanjšale v primerjavi s koncem leta 2011. Kratkoročne finančne obveznosti so se zmanjšale za odstotek, kratkoročne poslovne obveznosti pa za 2,5 odstotka.

## RAČUNOVODSKI IZKAZI

Polletno računovodsko poročilo je v skladu z mednarodnim računovodskim standardom (MRS 34) in obsega zgoščene računovodske izkaze:

- bilanco stanja s primerjalno bilanco stanja na koncu prejšnjega poslovnega leta,
- izkaz poslovnega izida za polletje s primerljivim medletnim obdobjem prejšnjega poslovnega leta,
- izkaz vseobsegajočega donosa za polletje s primerljivim medletnim obdobjem prejšnjega poslovnega leta,
- izkaz denarnih tokov za polletje s primerljivim medletnim obdobjem prejšnjega poslovnega leta in
- izkaz gibanja kapitala, ki predstavlja spremembe sestavin kapitala in kapitala kumulativno v polletnem obdobju s primerljivim medletnim obdobjem prejšnjega poslovnega leta.

V polletnih računovodskih izkazih so bile uporabljene iste računovodske usmeritve in metode izračunavanja kot v zadnjih letnih računovodskih izkazih. Pri sestavi povzetka bilance stanja in povzetka izkaza poslovnega izida so delniška družba Cimos in druge družbe, vključene v konsolidacijo kot celoto, upoštevale enaka načela pripoznavanja in vrednotenja, kot jih morajo upoštevati pri sestavi letnega računovodskega poročila.

Polletno računovodsko poročilo ni bilo predmet revidiranja.

**RAČUNOVODSKI IZKAZI DELNIŠKE DRUŽBE CIMOS**
**11 BILANCA STANJA**

(v evrih)	30.6.2012	31.12.2011
<b>SREDSTVA</b>		
<b>Dolgoročna sredstva</b>		
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	13.837.319	12.077.847
Opredmetena osnovna sredstva	44.264.745	48.687.602
Naložbene nepremičnine	-	-
Dolgoročne finančne naložbe	179.266.843	180.850.070
Dolgoročne poslovne terjatve	608.103	608.103
Odložene terjatve za davek	202.375	202.375
	<b>238.179.386</b>	<b>242.425.997</b>
<b>Kratkoročna sredstva</b>		
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	-	-
Zaloge	20.572.880	22.612.223
Kratkoročne finančne naložbe	68.037.689	61.947.884
Kratkoročne poslovne terjatve	139.990.167	142.567.703
Denarna sredstva	82.185	54.006
	<b>229.482.921</b>	<b>227.181.817</b>
<b>Kratkoročne aktivne časovne razmejitve</b>	<b>1.467.048</b>	<b>384.932</b>
<b>SKUPAJ SREDSTVA</b>	<b>469.129.354</b>	<b>469.992.746</b>

## Bilanca stanja – nadaljevanje

(v evrih)	30.6.2012	31.12.2011
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>		
<b>Kapital</b>		
Vpoklicani kapital	69.480.250	69.480.250
Kapitalske rezerve	13.187.961	13.187.961
Rezerve iz dobička	31.696.418	31.696.418
Presežek iz prevrednotenja	(138.984)	(138.984)
Preneseni čisti poslovni izid	2.158.152	852.259
Čisti poslovni izid poslovnega leta	2.001.233	1.305.893
	<b>118.385.030</b>	<b>116.383.797</b>
<b>Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve</b>		
	<b>2.023.754</b>	<b>2.023.754</b>
<b>Dolgoročne obveznosti</b>		
Dolgoročne finančne obveznosti	138.038.069	150.343.377
Dolgoročne poslovne obveznosti	-	-
Odložene obveznosti za davek	-	-
	<b>138.038.069</b>	<b>150.343.377</b>
<b>Kratkoročne obveznosti</b>		
Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	-	-
Kratkoročne finančne obveznosti	95.947.458	87.502.995
Kratkoročne poslovne obveznosti	114.396.694	113.373.831
	<b>210.344.152</b>	<b>200.876.827</b>
<b>Kratkoročne pasivne časovne razmejitve</b>	<b>338.350</b>	<b>364.992</b>
<b>SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>469.129.354</b>	<b>469.992.746</b>

## 12 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
Čisti prihodki od prodaje	196.800.847	207.646.828
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	(713.485)	494.435
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	1.829.689	95.509
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	793.594	309.779
<b>Stroški blaga, materiala in storitev</b>	<b>(174.023.324)</b>	<b>(184.289.245)</b>
Stroški dela	(10.580.879)	(10.328.961)
Odpisi vrednosti	(5.518.850)	(6.093.164)
Drugi poslovni odhodki	(80.651)	(74.140)
<b>Poslovni izid iz poslovanja</b>	<b>8.506.941</b>	<b>7.761.041</b>
Finančni prihodki iz deležev	39.889	-
Finančni prihodki iz danih posojil	907.090	991.491
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	331.007	291.323
Finančni odhodki iz finančnih naložb	-	-
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	(6.968.075)	(7.112.976)
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	(810.214)	(444.658)
<b>Poslovni izid iz financiranja</b>	<b>(6.500.302)</b>	<b>(6.274.820)</b>
Drugi prihodki	2.546	275.560
Drugi odhodki	(7.951)	(362.376)
Davek iz dobička	-	-
Odloženi davki	-	-
<b>Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>2.001.233</b>	<b>1.399.405</b>

## 13 IZKAZ VSEOBSEGAJOČEGA DONOSA

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
<b>Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>2.001.233</b>	<b>1.399.405</b>
Spremembe presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	-	-
Spremebe presežka iz prevrednotenja finančnih sredstev, razpoložljivih za prodajo	-	-
Dobički in izgube, ki izhajajo iz prevedbe računovodskih izkazov podjetij v tujini (tečajne razlike)	-	-
Druge sestavine vseobsegajočega donosa	-	-
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>	<b>2.001.233</b>	<b>1.399.405</b>



## 14 IZKAZ DENARNIH TOKOV

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
<b>Denarni tokovi pri poslovanju</b>		
Postavke izkaza poslovnega izida		
Poslovni prihodki (razen za prevrednotenje) in finančni prihodki iz poslovnih terjatev	199.044.198	209.113.434
Poslovni odhodki brez amortizacije (razen za prevrednotenje) in finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	(185.898.514)	(195.508.164)
Davki iz dobička in drugi davki, ki niso zajeti v poslovnih odhodkih	-	-
Spremembe čistih obratnih sredstev (in časovnih razmejitev, rezervacij ter odloženih terjatev in obveznosti za davek) poslovnih postavk bilance stanja	4.530.984	(8.554.808)
<b>Prebitek prejemkov pri poslovanju ali prebitek izdatkov pri poslovanju</b>	<b>17.676.668</b>	<b>5.050.462</b>
<b>Denarni tokovi pri naložbenju</b>		
Prejemki pri naložbenju	2.958.473	7.126.397
Izdatki pri naložbenju	(8.978.042)	(4.502.547)
<b>Prebitek prejemkov pri naložbenju ali prebitek izdatkov pri naložbenju</b>	<b>(6.019.569)</b>	<b>2.623.850</b>
<b>Denarni tokovi pri financiranju</b>		
Prejemki pri financiranju	658.261	24.436.425
Izdatki pri financiranju	(11.487.181)	(35.576.377)
<b>Prebitek prejemkov pri financiranju ali prebitek izdatkov pri financiranju</b>	<b>(10.828.920)</b>	<b>(11.139.952)</b>
<b>Končno stanje denarnih sredstev</b>	<b>882.185</b>	<b>44.710</b>
Denarni izid v obdobju	828.178	(3.465.640)
Začetno stanje denarnih sredstev	54.006	3.510.350

**15 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2012**

(v evrih)	Osnovni kapital	Kapitalske rezerve	Zakonske rezerve	Rezerve za lastne deleže in delnice	Lastne deleži in delnice	Statutarne rezerve	Druge rezerve iz dobička	Presežek iz prevred.	Preneseni čisti poslovni izid	Čisti poslovni izid leta	Skupaj
<b>Stanje na dan 31. decembra 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>20.438.467</b>	<b>(138.984)</b>	<b>852.259</b>	<b>1.305.893</b>	<b>116.383.797</b>
Preračuni za nazaj (odprava napak)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prilagoditve za nazaj (spremembe računovodskih usmeritev)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stanje na dan 1. januarja 2012</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>20.438.467</b>	<b>(138.984)</b>	<b>852.259</b>	<b>1.305.893</b>	<b>116.383.797</b>
<b>Spremembe lastniškega kapitala - transakcije z lastniki</b>											
Vpis vpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpis nevpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpoklic vpisanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vnos dodatnih vplačil kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nakup lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Odtujitev oziroma umih lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vračilo kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo dividend	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo nagrad upravi in nadzornemu svetu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe lastniškega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>											
Vnos čistega poslovnega izida poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.001.233	2.001.233
Sprememba presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja opredmetenih osnovnih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja finančnih naložb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge sestavine vseobsegajočega donosa poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.001.233	2.001.233
<b>Premiki v kapitalu</b>											
Razporeditev preostalega dela čistega dobička primerjalnega poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala po sklepu organov vodenja in nadzora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička za oblikovanje dodatnih rezerv po sklepu skupščine	-	-	-	-	-	-	-	-	1.305.893	(1.305.893)	-
Poravnava izgube kot odbitne sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oblikovanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže iz drugih sestavin kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprostitev rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe v kapitalu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	1.305.893	(1.305.893)	-
<b>Stanje na dan 30. junija 2012</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>20.438.467</b>	<b>(138.984)</b>	<b>2.158.152</b>	<b>2.001.233</b>	<b>118.385.030</b>
<b>BILANČNI DOBIČEK</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.158.152</b>	<b>2.001.233</b>	<b>4.159.385</b>

**16 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2011**

(v evrih)	Osnovni kapital	Kapitalske rezerve	Zakonske rezerve	Rezerve za lastne deleže in delnice	Lastne delnice in deleži	Statutarne rezerve	Druge rezerve iz dobička	Presežek iz prevred.	Preneseni čisti poslovni izid	Čisti poslovni izid leta	Skupaj
<b>Stanje na dan 31. decembra 2010</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>19.132.574</b>	<b>(54.696)</b>	<b>-</b>	<b>852.259</b>	<b>112.802.420</b>
Preračuni za nazaj	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prilagoditve za nazaj	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stanje na dan 1. januarja 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>19.132.574</b>	<b>(54.696)</b>	<b>-</b>	<b>852.259</b>	<b>112.802.420</b>
<b>Spremembe lastniškega kapitala - transakcije z lastniki</b>											
Vpis vpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpis nevpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpoklic vpisanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vnos dodatnih vplačil kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nakup lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Odtujitev oziroma umih lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vračilo kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo dividend	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo nagrad upravi in nadzornemu svetu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe lastniškega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>											
Vnos čistega poslovnega izida poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.399.405	1.399.405
Sprememba presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja opredmetenih osnovnih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja finančnih naložb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge sestavine vseobsegajočega donosa poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.399.405	1.399.405
<b>Premiki iz kapitala</b>											
Razporeditev preostalega dela čistega dobička primerjalnega poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala po sklepu organov vodenja in nadzora	-	-	-	-	-	-	-	-	852.259	(852.259)	-
Razporeditev dela čistega dobička za oblikovanje dodatnih rezerv po sklepu skupščine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poravnava izgube kot odbitne sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oblikovanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže iz drugih sestavin kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprostitev rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe v kapitalu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	852.259	(852.259)	-
<b>Stanje na dan 30. junija 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.384.021)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>19.132.574</b>	<b>(54.696)</b>	<b>852.259</b>	<b>1.399.405</b>	<b>114.201.825</b>
<b>BILANČNI DOBIČEK</b>									<b>852.259</b>	<b>1.399.405</b>	<b>2.251.664</b>

**RAČUNOVODSKI IZKAZI SKUPINE CIMOS**
**17 BILANCA STANJA**

(v evrih)	30.6.2012	31.12.2011
<b>SREDSTVA</b>		
<b>Dolgoročna sredstva</b>		
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	104.598.794	99.808.794
Opredmetena osnovna sredstva	356.725.030	371.756.848
Naložbene nepremičnine	-	-
Dolgoročne finančne naložbe	2.267.515	2.267.870
Dolgoročne poslovne terjatve	341.889	237.869
Odložene terjatve za davek	1.559.648	1.559.648
	<b>465.492.876</b>	<b>475.631.029</b>
<b>Kratkoročna sredstva</b>		
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	10.379.045	10.403.565
Zaloge	116.152.618	107.842.271
Kratkoročne finančne naložbe	21.197.450	21.668.969
Kratkoročne poslovne terjatve	104.824.875	116.798.810
Denarna sredstva	8.426.382	8.544.444
	<b>260.980.370</b>	<b>265.258.059</b>
<b>Kratkoročne aktivne časovne razmejitve</b>	<b>9.116.534</b>	<b>7.605.573</b>
<b>SKUPAJ SREDSTVA</b>	<b>735.589.780</b>	<b>748.494.661</b>

## Bilanca stanja – nadaljevanje

(v evrih) **30.6.2012** **31.12.2011****OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV****Kapital**

Vpoklicani kapital	69.480.250	69.480.250
Kapitalske rezerve	13.187.961	13.187.961
Rezerve iz dobička	30.949.327	30.949.327
Rezerve za prevrednotenje	1.043.122	229.818
Preneseni čisti poslovni izid	22.219.544	20.893.418
Čisti poslovni izid poslovnega leta	1.593.570	1.326.126
Prevedbeni popravek kapitala	2.712.557	1.970.498
Kapital neobvladujočih lastnikov	1.117.075	1.305.471

**142.303.406** **139.342.869****Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve****13.039.708** **13.303.689****Dolgoročne obveznosti**

Dolgoročne finančne obveznosti	253.359.184	261.624.202
Dolgoročne poslovne obveznosti	6.582.215	6.334.371
Odložene obveznosti za davek	61.301	102.544

**260.002.700** **268.061.117****Kratkoročne obveznosti**

Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	-	-
Kratkoročne finančne obveznosti	146.226.692	147.739.307
Kratkoročne poslovne obveznosti	161.482.018	165.716.446

**307.708.710** **313.455.753****Kratkoročne pasivne časovne razmejitve****12.535.256** **14.331.233****SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV****735.589.780** **748.494.661**

**18 IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA**

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
Čisti prihodki od prodaje	220.518.341	232.089.880
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	8.942.770	(1.955.448)
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	6.486.064	12.473.197
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	3.659.917	1.936.048
<b>Stroški blaga, materiala in storitev</b>	<b>(156.203.032)</b>	<b>(156.344.170)</b>
Stroški dela	(47.938.651)	(47.271.211)
Odpisi vrednosti	(17.702.263)	(18.400.859)
Drugi poslovni odhodki	(841.426)	(1.178.673)
<b>Poslovni izid iz poslovanja</b>	<b>16.921.720</b>	<b>21.348.764</b>
Finančni prihodki iz deležev	142.191	18.819
Finančni prihodki iz danih posojil	946.431	3.927.336
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	1.065.441	2.467.478
Finančni odhodki iz finančnih naložb	-	(17)
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	(14.271.542)	(19.833.746)
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	(3.664.941)	(3.739.311)
<b>Poslovni izid iz financiranja</b>	<b>(15.782.420)</b>	<b>(17.159.441)</b>
Drugi prihodki	522.102	649.649
Drugi odhodki	(323.662)	(695.944)
Davek iz dobička	(1.376)	(17.384)
Odloženi davki	41.065	143
<b>Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>1.377.429</b>	<b>4.125.787</b>
<b>Čisti poslovni izid, ki pripada obvladujočemu lastniku</b>	<b>1.593.570</b>	<b>4.221.398</b>
<b>Čisti poslovni izid, ki pripada neobvladujočim lastnikom</b>	<b>(216.141)</b>	<b>(95.611)</b>

## 19 IZKAZ VSEOBSEGAJOČEGA DONOSA

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
<b>Čisti poslovni izid obračunskega obdobja</b>	<b>1.377.429</b>	<b>4.125.787</b>
Spremembe presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	-	(12.683)
Spremembe presežka iz prevrednotenja finančnih sredstev, razpoložljivih za prodajo	-	-
Dobički in izgube, ki izhajajo iz prevedbe računovodskih izkazov podjetij v tujini (tečajne razlike)	742.059	(1.271.330)
Druge sestavine vseobsegajočega donosa	27.745	33.740
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>	<b>2.147.233</b>	<b>2.875.514</b>
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja, ki pripada obvladujočemu lastniku</b>	<b>2.335.629</b>	<b>2.937.410</b>
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja, ki pripada neobvladujočim lastnikom</b>	<b>(188.396)</b>	<b>(61.896)</b>

## 20 IZKAZ DENARNIH TOKOV

(v evrih)	Polletje 2012	Polletje 2011
<b>Denarni tokovi pri poslovanju</b>		
Postavke izkaza poslovnega izida		
Poslovni prihodki (razen za prevrednotenje) in finančni prihodki iz poslovnih terjatev	241.194.635	247.660.804
Poslovni odhodki brez amortizacije (razen za prevrednotenje) in finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	(209.400.297)	(209.331.389)
Davki iz dobička in drugi davki, ki niso zajeti v poslovnih odhodkih	39.689	(17.241)
Spremembe čistih obratnih sredstev (in časovnih razmejitev, rezervacij ter odloženih terjatev in obveznosti za davek) poslovnih postavk bilance stanja	(4.014.658)	2.032.081
Prebitek prejemkov pri poslovanju ali prebitek izdatkov pri poslovanju	27.819.369	40.344.255
<b>Denarni tokovi pri naložbenju</b>		
Prejemki pri naložbenju	3.504.849	23.917.286
Izdatki pri naložbenju	(12.705.872)	(44.142.633)
Prebitek prejemkov pri naložbenju ali prebitek izdatkov pri naložbenju	(9.201.023)	(20.225.347)
<b>Denarni tokovi pri financiranju</b>		
Prejemki pri financiranju	3.807.850	41.483.165
Izdatki pri financiranju	(22.544.258)	(68.886.811)
Prebitek prejemkov pri financiranju ali prebitek izdatkov pri financiranju	(18.736.407)	(27.403.646)
<b>Končno stanje denarnih sredstev</b>	<b>8.426.382</b>	<b>8.622.675</b>
Denarni izid v obdobju	(118.062)	(7.284.738)
Začetno stanje denarnih sredstev	8.544.444	15.907.413

**21 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2012**

(v evrih)	Osnovni kapital	Kapitalske rezerve	Zakonske rezerve	Rezerve za lastne deleže in delnice	Lastne deleži in delnice	Statutarne rezerve	Druge rezerve iz dobička	Rezerva za prevrednotenje	Preneseni čisti poslovni izid	Čisti dobiček leta	Prevedbeni popravek kapitala	Kapital neobvladujočih lastnikov	Skupaj kapital
<b>Stanje na dan 31. decembra 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.393.868)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>19.701.223</b>	<b>229.818</b>	<b>20.893.418</b>	<b>1.326.126</b>	<b>1.970.498</b>	<b>1.305.471</b>	<b>139.342.869</b>
Preračuni za nazaj (odprava napak)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prilagoditve za nazaj (spremembe računovodskih usmeritev)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stanje na dan 1. januarja 2012</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.393.868)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>19.701.223</b>	<b>229.818</b>	<b>20.893.418</b>	<b>1.326.126</b>	<b>1.970.498</b>	<b>1.305.471</b>	<b>139.342.869</b>
<b>Spremembe lastniškega kapitala - transakcije z lastniki</b>													
Vpis vpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpis nevpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpoklic vpisanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vnos dodatnih vplačil kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nakup lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Odtujitev oziroma umih lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vračilo kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo dividend	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo nagrad upravi in nadzornemu svetu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe lastniškega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>													
Vnos čistega poslovnega izida poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.593.570	-	(216.141)	1.377.429
Sprememba presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja opredmetenih osnovnih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja finančnih naložb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge sestavine vseobsegajočega donosa poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	813.304	-	-	742.059	27.745	1.583.108
	-	-	-	-	-	-	-	813.304	-	1.593.570	742.059	(188.396)	2.960.537
<b>Premiki v kapitalu</b>													
Razporeditev preostalega dela čistega dobička primerjalnega poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala po sklepu organov vodenja in nadzora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička za oblikovanje dodatnih rezerv po sklepu skupščine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poravnava izgube kot odbitne sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oblikovanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže iz drugih sestavin kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprostitev rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe v kapitalu	-	-	-	-	-	-	-	-	1.326.126	(1.326.126)	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	1.326.126	(1.326.126)	-	-	-
<b>Stanje na dan 30. junija 2012</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.600.166</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.393.868)</b>	<b>7.657.785</b>	<b>19.701.223</b>	<b>1.043.122</b>	<b>22.219.544</b>	<b>1.593.570</b>	<b>2.712.557</b>	<b>1.117.075</b>	<b>142.303.406</b>



**22 IZKAZ GIBANJ KAPITALA ZA PRVO POLLETJE 2011**

(v evrih)	Osnovni kapital	Kapitalske rezerve	Zakonske rezerve	Rezerve za lastne deleže in delnice	Lastne deleži in delnice	Statutarne rezerve	Druge rezerve iz dobička	Rezerva za prevrednotenje	Preneseni čisti poslovni izid	Čisti dobiček leta	Prevedbeni popravek kapitala	Kapital neobvladujočih lastnikov	Skupaj kapital
<b>Stanje na dan 31. decembra 2010</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.394.074)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>18.395.330</b>	<b>333.790</b>	<b>18.066.979</b>	<b>2.826.439</b>	<b>(905.710)</b>	<b>1.551.446</b>	<b>133.130.504</b>
Preračuni za nazaj (odprava napak)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prilagoditve za nazaj (spremembe računovodskih usmeritev)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stanje na dan 1. januarja 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.394.074)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>18.395.330</b>	<b>333.790</b>	<b>18.066.979</b>	<b>2.826.439</b>	<b>(905.710)</b>	<b>1.551.446</b>	<b>133.130.504</b>
<b>Spremembe lastniškega kapitala - transakcije z lastniki</b>													
Vpis vpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpis nevpoklicanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vpoklic vpisanega osnovnega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vnos dodatnih vplačil kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nakup lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Odtujitev oziroma umih lastnih delnic in lastnih poslovnih deležev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vračilo kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo dividend	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Izplačilo nagrad upravi in nadzornemu svetu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe lastniškega kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Celotni vseobsegajoči donos obračunskega obdobja</b>													
Vnos čistega poslovnega izida poročevalskega obdobja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.221.398	-	(95.610)	4.125.788
Sprememba presežka iz prevrednotenja neopredmetenih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprememba presežka iz prevrednotenja opredmetenih osnovnih sredstev	-	-	-	-	-	-	-	(12.683)	-	-	-	-	(12.683)
Sprememba presežka iz prevrednotenja finančnih naložb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge sestavine vseobsegajočega donosa poročevalskega obdobja	-	-	-	-	26	-	-	16.191	-	-	(1.271.330)	33.714	(1.221.399)
	-	-	-	-	26	-	-	3.508	-	4.221.398	(1.271.330)	(61.896)	2.891.706
<b>Premiki v kapitalu</b>													
Razporeditev preostalega dela čistega dobička primerjalnega poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička poročevalskega obdobja na druge sestavine kapitala po sklepu organov vodenja in nadzora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Razporeditev dela čistega dobička za oblikovanje dodatnih rezerv po sklepu skupščine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poravnava izgube kot odbitne sestavine kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oblikovanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže iz drugih sestavin kapitala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sprostitev rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Druge spremembe v kapitalu	-	-	-	-	-	-	-	-	2.826.439	(2.826.439)	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	2.826.439	(2.826.439)	-	-	-
<b>Stanje na dan 30. junija 2011</b>	<b>69.480.250</b>	<b>13.187.961</b>	<b>3.416.882</b>	<b>13.384.021</b>	<b>(13.394.048)</b>	<b>6.787.190</b>	<b>18.395.330</b>	<b>337.298</b>	<b>20.893.418</b>	<b>4.221.398</b>	<b>(2.177.040)</b>	<b>1.489.550</b>	<b>136.022.210</b>

## IZJAVA POSLOVODSTVA

Uprava delniške družbe Cimos izjavlja, da so zgoščeni računovodski izkazi družbe Cimos in zgoščeni konsolidirani računovodski izkazi skupine Cimos za obdobje, ki se je končalo 30. junija 2012, pripravljeni tako, da dajejo resničen in pošten prikaz premoženjskega stanja in poslovnih izidov družbe in skupine Cimos. Pri pripravi zgoščenih polletnih izkazov so bile uporabljene enake računovodske usmeritve kot pri pripravi letnih računovodskih izkazov družbe in skupine Cimos za leto 2011.

Zgoščeni medletni izkazi za obdobje, ki se je končalo 30. junija 2012, so pripravljeni v skladu z MRS 34, Medletno računovodsko poročanje in jih je potrebno brati v povezavi z letnimi računovodskimi izkazi, pripravljenimi za poslovno leto, ki se je končalo 31. decembra 2011.

Uprava je odgovorna za izvajanje ukrepov, s katerimi zagotavlja ohranjanje vrednosti premoženja družbe in skupine Cimos ter za preprečevanje in odkrivanje prevar in drugih nepravilnosti.

Uprava tudi izjavlja, da so povezane osebe v skupini Cimos med seboj poslovale na osnovi sklenjenih pogodb, pri čemer so bile uporabljene tržne cene izdelkov in storitev.

Koper, 30. junij 2012



Franc Krašovec, predsednik uprave



	<b>CIMOS d.d.</b>
	Cesta Marežganskega upora 2
	SI - 6000 Koper
	Slovenija
Telefon	<b>+386 5 66 58 100</b>
Faks	<b>+386 5 66 58 250</b>
Elektronska pošta	<b>info@timos.eu</b>
Spletni naslov	<b>www.timos.eu</b>