

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA PRODAJO MEDICINSKIH
PRIPOMOČKOV: PRIMER PODJETJA SANOLABOR**

Ljubljana, junij 2023

ALEŠ GROS

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Aleš Gros, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Vpliv pandemije Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov: primer podjetja Sanolabor, pripravljene v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Majo Zalaznik

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.
11. da sem preveril verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	5
1 VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA GOSPODARSKO IN DRUŽBENO OKOLJE	6
1.1 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2019	7
1.2 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2020	9
1.3 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2021	13
2 VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA PRODAJO MEDICINSKIH PRIPOMOČKOV	15
2.1 Proizvodnja in trgovina z osebno zaščitno opremo	15
2.2 Pomanjkanje zaščitne opreme ob izbruhu pandemije Covid-19.....	16
2.2.1 Viri ozkih grl v dobavnih verigah	19
2.2.2 Posledice pomanjkanja osebne zaščitne opreme	19
2.3 Razmere na trgu zaščitne opreme v Evropi ob izbruhu pandemije Covid-19..	22
.....	
2.4 Razmere na trgu zaščitne opreme v ZDA ob izbruhu pandemije Covid-19 .	23
3 RAČUNOVODSKI IZKAZI IN KAZALNIKI POSLOVANJA	25
3.1 Računovodski kazalniki	27
3.1.1 Sredstva	28
3.1.2 Kapital	28
3.1.3 Dolgoročne in kratkoročne obveznosti, finančne obveznosti.....	28
3.1.4 Prihodki in čisti prihodki od prodaje	29
3.1.5 Rast čistih prihodkov od prodaje	29
3.1.6 Dodana vrednost ali izguba na substanci.....	29
3.1.7 Dobiček ali izguba iz poslovanja.....	29
3.1.8 Denarni tok iz poslovanja (EBITDA).....	29
3.1.9 Čisti dobiček ali izguba	29
3.1.10 Celotna gospodarnost	30
3.1.11 Gospodarnost poslovanja.....	30
3.1.12 Profitna marža.....	30
3.1.13 EBIT marža.....	30
3.1.14 EBITDA marža.....	30

3.1.15	Delež finančnih obveznosti v sredstvih (%).....	31
3.1.16	Razmerje med finančnimi obveznostmi in EBITDA	31
3.1.17	Delež celotnih obveznosti v virih sredstev (%).....	31
3.1.18	Delež denarja v celotnih sredstvih	31
4	VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA POSLOVANJE PODJETJA SANOLABOR	31
4.1	Opis podjetja Sanolabor	32
4.2	Poslovanje podjetja Sanolabor v letih 2019–2021	33
4.2.1	Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2019	34
4.2.1.1	<i>Rezultati poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2019.....</i>	<i>34</i>
4.2.1.2	<i>Sredstva, kapital in obveznosti podjetja Sanolabor v letu 2019.....</i>	<i>36</i>
4.2.1.3	<i>Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2019.....</i>	<i>36</i>
4.2.1.4	<i>Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2019</i>	<i>38</i>
4.2.2	Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2020	38
4.2.2.1	<i>Rezultati poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2020.....</i>	<i>39</i>
4.2.2.2	<i>Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2020.....</i>	<i>41</i>
4.2.2.3	<i>Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2020</i>	<i>42</i>
4.2.3	Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2021	43
4.2.3.2	<i>Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2021</i>	<i>45</i>
4.2.3.3	<i>Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2021</i>	<i>47</i>
4.3	Povzetek vpliva pandemije Covid-19 na poslovanje družbe Sanolabor.....	47
SKLEP	49
LITERATURA IN VIRI	50
PRILOGE	53

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Primerjava prihodkov iz naslova prodaje zaščitnih mask s strani različnih držav v letih 2019–2022 (v milijonih ameriških dolarjev)	21
Tabela 2:	Veleprodajna in maloprodajna ponudba podjetja Sanolabor	32
Tabela 3:	Računovodski kazalci in kazalniki za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021	34
Tabela 4:	Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2018 in 2019	35
Tabela 5:	Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020.....	39

Tabela 6: Prihodki podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020, razdeljeni na posamezne kategorije	40
Tabela 7: Odhodki podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020, razdeljeni na posamezne kategorije	41
Tabela 8: Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021	43
Tabela 9: Prihodki podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021, razdeljeni na posamezne kategorije	44
Tabela 10: Odhodki podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021, razdeljeni na posamezne kategorije	45

KAZALO SLIK

Slika 1: Rast svetovne industrijske proizvodnje po svetu v letih 2019–2022 po regijah	8
Slika 2: Skupna poraba potrošnikov v Sloveniji v letih 2017–2022 v milijonih ameriških dolarjev	10
Slika 3: Povprečna stopnja inflacije v Sloveniji v letih 1998–2021 v odstotkih (%).....	11
Slika 4: Sprememba obsega svetovne blagovne menjave od januarja 2018 do marca 2021 v odstotkih (%)	12
Slika 5: Globalna realna rast bruto domačega proizvoda v letih 2019–2021 v odstotkih (%)	12
Slika 6: Stopnja brezposelnosti v Sloveniji v letih 2002–2021 v odstotkih (%).....	13
Slika 7: Primerjava stopnje rasti BDP sedmih največjih svetovnih gospodarstev v tretjem četrtletju 2020 in 2021 v odstotkih (%).....	15
Slika 8: Prihodki v segmentu obraznih mask v milijardah USD.....	18
Slika 9: Delež dobaviteljev veleprodaje iz Slovenije, EU in tretjih držav	36

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Bilanca stanja za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021.....	1
Priloga 2: Izkaz poslovnega izida za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021.....	3

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

BDP – bruto družbeni proizvod

BS – bilanca stanja

EBIT – (angl. earnings before interest and taxes); kazalnik razširjenega poslovnega izida

EBITDA – (angl. earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization);

kazalnik celotnega poslovnega izida, povečanega za amortizacijo in odhodke za obresti

EU – Evropska unija

IPI – izkaz poslovnega izida

USD – ameriški dolar

WHO – (angl. World Health Organization); Svetovna zdravstvena organizacija

ZDA – Združene države Amerike

ZGD-1 – Zakon o gospodarskih družbah

UVOD

Januarja 2020 je Svetovna zdravstvena organizacija (angl. World Health Organization, v nadaljevanju WHO) prvič razglasila Covid-19 za izredno stanje. 11. marca 2020 je organizacija objavila, da je virusni izbruh uradno pandemija, kar je najvišja stopnja izrednih zdravstvenih razmer. Od takrat se je omenjena izredna situacija razvila v svetovno javnozdravstveno in gospodarsko krizo, ki je prizadela 90 trilijonov dolarjev vredno svetovno gospodarstvo – bolj kot kar koli, kar se je zgodilo v skoraj stoletju (Jackson in drugi, 2021).

Sprva je bilo pričakovati, da bodo gospodarski učinki pandemije nastali zaradi kratkoročnih težav z oskrbo, saj je tovarniška proizvodnja upadla zaradi delavcev v karantenah. Padec stopnje rasti kitajskega bruto družbenega proizvoda (v nadaljevanju BDP) za 8,7 % v prvem četrtletju leta 2020 je imel široke mednarodne posledice, ki so postale očitne v drugem četrtletju leta 2020, ko so se podjetja soočala z zamudami pri dobavah vmesnih in končnih izdelkov preko dobavnih verig. Rasla je zaskrbljenost, da so šoki v ponudbi, povezani z virusom, povzročili dolgotrajnejše in obsežnejše šoke v povpraševanju, saj je zmanjšana aktivnost potrošnikov in podjetij povzročila nižjo stopnjo gospodarske rasti v večini držav in na večini območij. Skoraj vse države so v drugem četrtletju leta 2020 doživele upad gospodarske aktivnosti, številne med njimi celo zgodovinski upad rasti. Večina držav je v tretjem četrtletju leta 2020 doživela oživitvev gospodarske rasti, čeprav po stopnjah, ki so bile na splošno nižje od stopnje upadanja v drugem četrtletju, kar odraža izzive, ki jih predstavlja trajajoča zdravstvena kriza (Jackson in drugi, 2021).

Pandemija je povzročila ogromno motenj v svetovnih dobavnih verigah v skoraj vseh sektorjih, kritičen element je postala predvsem dobava medicinskih izdelkov in pripomočkov za vsako državo, saj so bili ti potrebni za obvladovanje in nadzor razvoja pandemije (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

Zaradi pomanjkanja zaščitne opreme so prvi dnevi pandemije Covid-19 v svet prinesli strah in paniko. Zaščitne opreme, kot so denimo bolnišnične halje, rokavice, kirurške maske, respiratorji, očala ipd. na enkrat niso potrebovali zgolj zdravstveni delavci, temveč tudi drugi ljudje, ki so bili zaradi narave dela v neposredni bližini sodelavcev, strank ali ranljivih skupin (Bown, 2022). Poleg tega je bilo naraščajoče povpraševanje po opremi delno povezano tudi s paničnim nakupovanjem in kopičenjem zaščitne opreme s strani ljudi, kar je ohromilo svetovne globalne dobavne verige, saj je povpraševanje preraslo svetovne proizvodne zmogljivosti (Park, Kim & Roth, 2020).

Cilj magistrskega dela je analizirati vpliv pandemije Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov s posebnim poudarkom na podjetju Sanolabor, d. d. (v nadaljevanju Sanolabor), ki je največje slovensko podjetje za veleprodajo in trženje medicinskih pripomočkov, medicinske in bolniške opreme ter potrošnih materialov, opreme za

laboratorije, zdravil, izdelkov za osebno zaščito in dentalnih izdelkov. Analiziran bo vpliv pandemije Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov na globalni ravni, vpliv pomanjkanja povsod po svetu ter vpliv pandemije Covid-19 na poslovanje podjetja Sanolabor.

V okviru analize bodo podani odgovori na naslednja raziskovalna vprašanja:

1. Kakšen je bil vpliv pandemije Covid-19 na gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu?
2. Kakšen je bil vpliv pandemije Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov na globalni ravni?
3. Kakšen je bil vpliv pandemije Covid-19 na poslovanje podjetja Sanolabor?

V prvem poglavju bo magistrsko delo temeljilo predvsem na kvalitativnem raziskovalnem modelu, saj bo z namenom boljše primerjave ekonomskega stanja v Sloveniji in svetu v tem poglavju najprej predstavljeno gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2019, pred izbruhom pandemije Covid-19, nato pa še v letih, ki so bila močnejše zaznamovana zaradi pandemije. Opis gospodarskega okolja bo podan še za leti 2020 in 2021, nato pa bodo sledili konkretniji podatki glede vpliva Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov. Podatki za ta del magistrskega dela za Slovenijo bodo črpani predvsem iz poročil, ki jih je objavil Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj in so na voljo na spletni strani Urada. Informacije glede dogajanja v svetu v omenjenih letih bodo pridobljene iz različnih tujih virov, denimo strokovnih člankov in objav raznih organizacij ali organov, npr. Evropske centralne banke.

Na enak način bo zasnovano tudi drugo poglavje magistrskega dela, kjer bo analiziran vpliv pandemije Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov. Analiza bo temeljila na pregledu in uporabi razpoložljivih sekundarnih podatkov ter ustrezne literature glede vpliva Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov. V tretjem poglavju tega dela so na kratko razloženi bistveni računovodski izkazi podjetja, podana pa je razlaga računovodskih kazalcev in kazalnikov, ki so bili kasneje v četrtem poglavju izračunani in analizirani za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021 v okviru analize poslovanja podjetja v omenjenih letih.

1 VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA GOSPODARSKO IN DRUŽBENO OKOLJE

Svetovna zdravstvena organizacija je 11. marca 2020 razglasila pandemijo Covid-19. Takrat so poročali o več kot 110.000 primerih in več kot 4.000 smrtih v več kot 110 državah. Pandemija je povzročila ogromno motenj v svetovnih dobavnih verigah v skoraj vseh sektorjih. Predvsem dobava medicinskih izdelkov in pripomočkov je postala kritičen element za vsako državo, saj so bili ti potrebni za obvladovanje in nadzor razvoja pandemije (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

Z namenom boljše primerjave ekonomskega stanja v Sloveniji in svetu bo v tem poglavju najprej na kratko predstavljeno gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2019, pred izbruhom pandemije Covid-19, nato pa še v letih, ki so bila močnejše zaznamovana zaradi pandemije. Opis gospodarskega okolja bo podan še za leti 2020 in 2021, nato pa bodo sledili konkretniji podatki glede vpliva Covid-19 na prodajo medicinskih pripomočkov.

1.1 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2019

V letu 2019 se je rast trgovinske menjave v Sloveniji upočasnila. Pokazatelj upočasnjevanja rasti tujega povpraševanja na območju Evropske unije (v nadaljevanju EU) je bila predvsem nižja rast izvoza nekaterih pomembnejših izdelkov. Največji upad je bil zabeležen na področju prodaje oz. izvoza strojev ter transportnih naprav v Nemčijo. Upočasnjena rast trgovinske menjave je vplivala tudi na aktivnost predelovalnih dejavnosti, ki je stagnirala že od začetka leta 2019 in to predvsem zaradi nezadostnega povpraševanja. Tudi področje storitvene menjave je doživelo upočasnitev (še posebej izvoz transportnih in gradbenih storitev), kar se je zgodilo tudi kot posledica upočasnjene rasti naših glavnih partneric (UMAR, 2020).

Kljub zgornjim dejstvom pa se je v začetku zadnjega četrtletja še naprej krepila zasebna potrošnja, opazno se je povečal tudi promet s stanovanjskimi nepremičninami. Razpoložljivi dohodek se je povečeval, prav tako je rasel delež potrošniških kreditov. Posledično se je potrošnja gospodinjstev krepila predvsem na področju neživilskih proizvodov ter storitev, povezanih s prostočasnimi dejavnostmi doma in v tujini. Prav tako so se v drugi polovici leta okrepili nakupi osebnih avtomobilov s strani fizičnih oseb, povečanje nakupov pa je stagniralo na področju živilskih izdelkov, pijače in tobaka (UMAR, 2020).

V 2019 se je znova povečal promet s stanovanjskimi nepremičninami – povpraševanje (ter nakupi) se je zlasti povečalo po rabljenih stanovanjih v Ljubljani in po rabljenih družinskih hišah. Nakupi novih nepremičnin so upadli (UMAR, 2020).

Medletna rast cen se je konec leta 2019 približala 2 %, kar je bila predvsem posledica zvišanja cen hrane. Na drugi strani se cene industrijskih proizvodov slovenskih proizvajalcev niso znatno zvišale. Medletna rast cen je bila v letu 2019 za 0,4 odstotne točke višja kot leta 2018. Kot rečeno, so se povečale cene blaga dnevne porabe (hrana) in poltrajnega blaga, cene trajnega blaga pa so se nadalje znižale. Bistveno večja rast cen je bila v letu 2019 zabeležena na področju prodaje storitev, kjer je bila rast cen kar dvakrat višja od rasti cen blaga (UMAR, 2020).

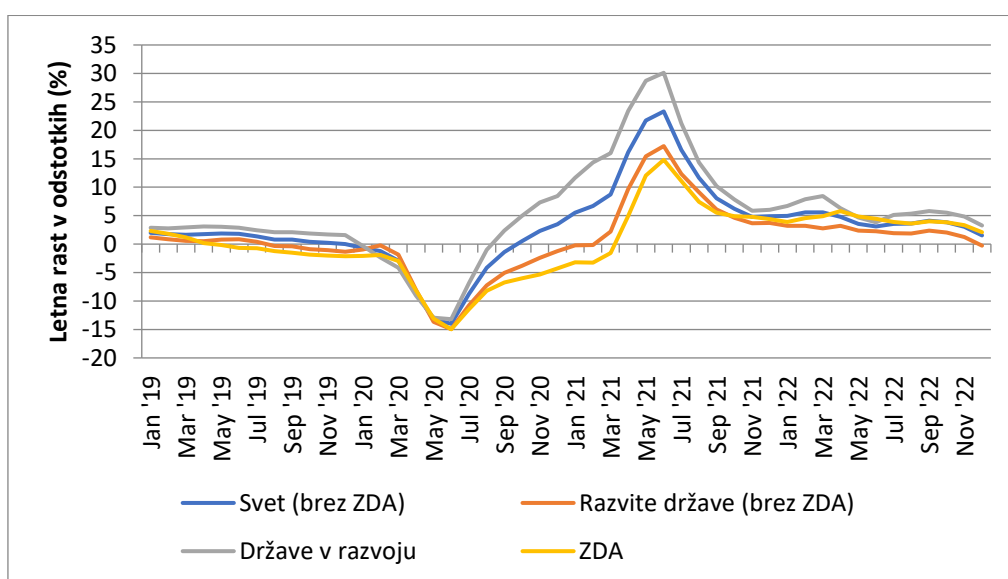
V svetovnem merilu so leto 2019 zaznamovali zaskrbljenost glede vpliva kitajsko-ameriške trgovinske vojne, predsedniške volitve v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) ter izstop Združenega kraljestva Velike Britanije iz EU. Ti so vplivali

na napovedi za leto 2020, kateremu so pri Mednarodnem monetarnem skladu (angl. International Monetary Fund – IMF) pripisali umirjeno svetovno gospodarsko rast v višini 3,4 %. Toda pojav bolezni Covid-19 je neprečakovano spremenil potek naslednjih prihajajočih let (Ozili & Arun, 2020).

Svetovna gospodarska rast je bila v letu 2019 najšibkejša od svetovne finančne krize dalje, ki se je zgodila desetletje pred tem. Vse večje trgovinske ovire in s tem povezana negotovost so vplivale na poslovno razpoloženje in dejavnost po vsem svetu. V nekaterih primerih (razvita gospodarstva in Kitajska) so tovrstni dogodki povečali ciklične in strukturne upočasnitve. Dodatni pritiski so izvirali iz šibkosti posameznih držav v velikih tržnih gospodarstvih v razvoju, kot so Brazilija, Indija, Mehika in Rusija. Slabše makroekonomsko stanje so zakročili še zaostrene finančne razmere v Argentini, geopolitične napetosti v Iranu in socialni nemiri Venezueli, Libiji in Jemnu (Gopinath, Milesi-Ferretti & Nabar 2019).

Ker je gospodarsko okolje postajalo vse bolj negotovo, so podjetja postala previdna pri dolgoročni porabi, nakupi strojev in opreme na globalni ravni pa so se upočasnili. Prav tako se je zmanjšalo povpraševanje gospodinjstev po trajnih dobrinah, čeprav se je povečalo v drugem četrtletju 2019. To je bilo še posebej očitno pri avtomobilih, kjer so regulativne spremembe, novi emisijski standardi in morebitne spremembe nakupnih navad kupcev vplivali na prodajo v več državah. Na splošno so se podjetja soočila z zmanjšanjem povpraševanja po trajnih dobrinah, kar je vplivalo na zmanjšanje industrijske proizvodnje. Kot posledica je nastopilo upočasnjevanje svetovne trgovine (Gopinath, Milesi-Ferretti & Nabar 2019). Slednje nakazuje tudi slika 1, ki prikazuje trend rasti (in upad) svetovne proizvodne aktivnosti.

Slika 1: Rast svetovne industrijske proizvodnje po svetu v letih 2019–2022 po regijah



Vir: Statista (2023c).

Slika 1 prikazuje trend rasti (in upad) svetovne proizvodne aktivnosti. Razvidno je, da se je svetovna industrijska proizvodnja po izbruhu Covid-19 zrušila, vendar se je v mesecih po njej vztrajno povečevala in junija 2021 dosegla vrh pri 23 % (svet brez ZDA) (Statista, 2023c).

Na šibkejšo aktivnost v letu 2019 so se odzvale centralne banke – med drugim tudi ameriška centralna banka in Evropska centralna banka ter nekatere ostale centralne banke držav v razvoju. Te so znižale obrestne mere, Evropska centralna banka je začela z nakupi sredstev. Tovrstni ukrepi so preprečili globljo upočasnitev gospodarske aktivnosti, saj so nižje obrestne mere in ugodni finančni pogoji nekoliko okrepili nakupe netrajnega blaga in storitev ter spodbudili ustvarjanje delovnih mest. Ukrepi so uspeli povrniti zaupanje potrošnikov in spodbudili nadaljnjo potrošnjo (Gopinath, Milesi-Ferretti & Nabar 2019).

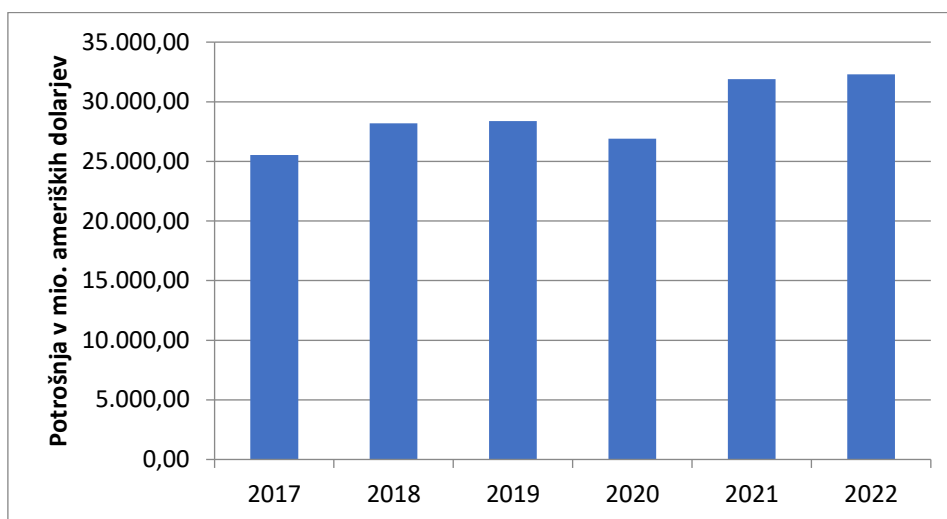
1.2 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2020

Januarja 2020 je WHO prvič razglasila Covid-19 za izredno stanje. 11. marca 2020 je organizacija objavila, da je virusni izbruh uradno pandemija, kar je najvišja stopnja izrednih zdravstvenih razmer. Od takrat se je omenjena izredna situacija razvila v svetovno javnozdravstveno in gospodarsko krizo, ki je prizadela 90 trilijonov dolarjev vredno svetovno gospodarstvo – bolj kot kar koli, kar se je zgodilo v skoraj stoletju (Jackson in drugi, 2021).

Ob izbruhu pandemije Covid-19 v letu 2020 so se v Sloveniji močno čutile ekonomske posledice ukrepov za zajezitev epidemije Covid-19. V prvem valu epidemije spomladi 2020 je bilo najmočneje prizadeto gostinstvo, kjer se je precej zmanjšalo število delovno aktivnih. Poleg tega se je močan upad prihodkov začutil v turizmu, saj je število tujih gostov strmoglavilo. V tretjem četrtletju se je sicer na račun unovčenih turističnih bonov slika v turizmu nekoliko popravila. Čutila se je tudi zmanjšana potrošnja gospodinjstev, izdatki so bili nižji za osebne, razvedrilne, športne in druge storitve. Zmanjšala se je tudi prodaja motornih vozil, kar je bila tudi posledica zaprtja nenujnih trgovin. Prav tako so močan upad prihodkov zabeležile trgovine na drobno s poltrajnimi in trajnimi dobrinami. Na drugi strani pa se je močno povečala prodaja živil v trgovini na drobno ter prodaja po pošti in internetu. Ob drugem valu epidemije jeseni 2020 se je kot posledica novih ukrepov za zajezitev širjenja virusa trošenje gospodinjstev zopet zmanjšalo, povečalo pa se je njihovo varčevanje (UMAR, 2021).

Slika 2 prikazuje skupno potrošnjo prebivalstva Slovenije v letih 2017–2022. Potrošnja se tu nanaša na domače povpraševanje zasebnih gospodinjstev in neprofitnih organizacij, ki opravljajo storitve za gospodinjstva. Poraba podjetij in države ni zajeta. Iz slike 2 je razvidno, da je potrošnja gospodinjstev in neprofitnih organizacij v letu 2020 padla za približno 1,5 milijarde dolarjev v primerjavi z letom 2019, v letu 2021 pa se je potrošnja povečala za skoraj 5 milijard ameriških dolarjev (Statista, 2023d).

Slika 2: Skupna poraba potrošnikov v Sloveniji v letih 2017–2022 v milijonih ameriških dolarjev

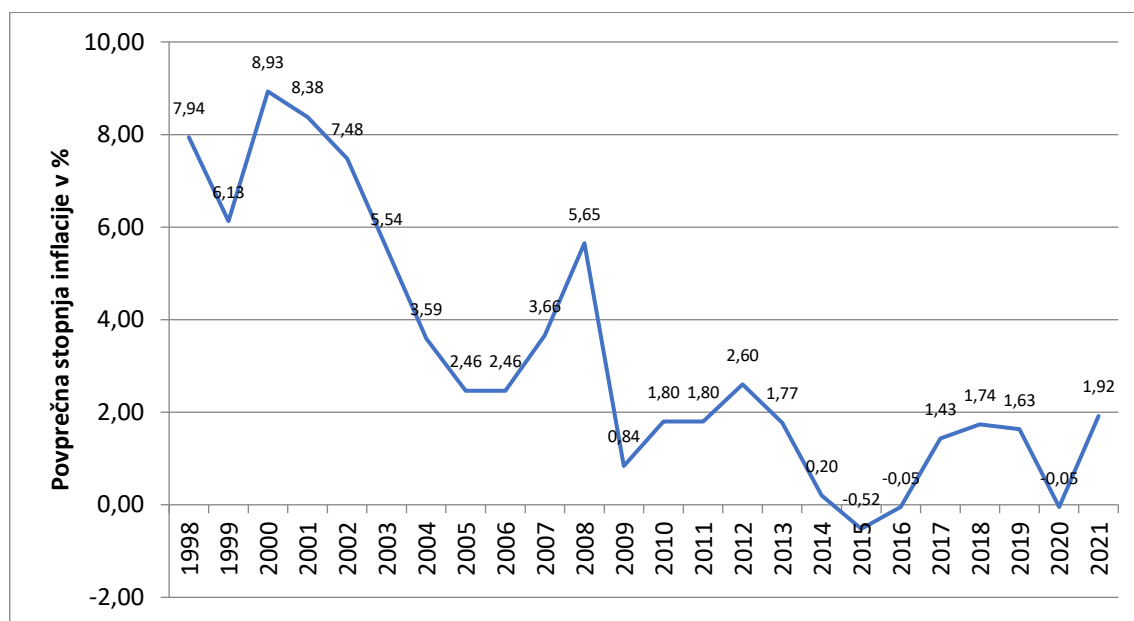


Vir: Statista (2023d).

Epidemija je seveda vplivala tudi na gibanje cen nekaterih storitev in blaga. Povzročila je manjše povpraševanje, kar je povzročilo umiritev rasti cen storitev – ta je bila najnižja po februarju 2016 (0,2 %). Medletni padec cen življenjskih potrebščin se je konec leta 2020 še nekoliko poglobil, kar je bila posledica umiritve rasti cen storitev in hrane. Slednje je povezano z dobro letino v letu 2020, precej manjšo aktivnost v gostinstvu ter popolnim prenehanjem nekaterih drugih dejavnosti. Konec leta 2020 so se prav tako znižale cene oblačil in obutve. Potrebno je še poudariti, da je na upad cen močno vplival tudi padec cen naftnih derivatov (UMAR, 2021).

Slika 3 prikazuje povprečno stopnjo inflacije med leti 1998 in 2021. Ta kazalnik meri inflacijo na podlagi medletne spremembe povprečnega indeksa cen življenjskih potrebščin. Slednji izraža povprečno raven cen države na podlagi tipične košarice potrošniškega blaga in storitev. Prikazane vrednosti na sliki 3 se nanašajo na medletno spremembo tega indeksa, izraženo v odstotkih. Iz slike 3 je razvidno, da je bila najnižja povprečna stopnja inflacije v letu 2015 (–0,52 %), takoj za tem pa je sledilo leto 2020, ko je bila povprečna stopnja inflacije –0,05 % (Statista, 2023f).

Slika 3: Povprečna stopnja inflacije v Sloveniji v letih 1998–2021 v odstotkih (%)

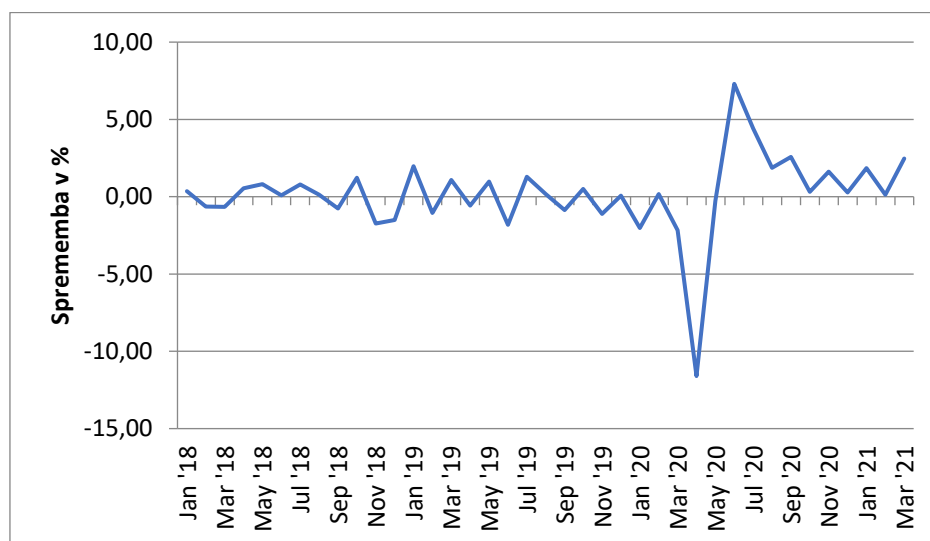


Vir: Statista (2023f).

V prvem valu epidemije so bile močno prizadete tudi izvozno usmerjene dejavnosti, kar je povzročilo precejšnje zmanjšanje slovenskega izvoznega tržnega deleža. Ob zaustavitvi mnogih proizvodnih obratov je bil spomladi padec v porabi elektrike kar 15-odstoten. V tretjem četrtletju se je slovenski izvozni tržni delež znova povečal, kar je delno posledica tudi realiziranih dobav še iz prvega vala epidemije. Proti koncu leta 2020 se je industrija znova pobrala, kar je mogoče razbrati tudi iz podatkov o porabi električne energije, ki je bila v zadnjem četrtletju 2020 le nekoliko manjša kot v enakem obdobju leto prej (UMAR, 2021).

Na svetovni ravni pa je bilo sprva pričakovati, da bodo gospodarski učinki pandemije nastali zaradi kratkoročnih težav z oskrbo, saj je tovarniška proizvodnja upadla zaradi delavcev v krantelah. Padec stopnje rasti kitajskega BDP za 8,7 % v prvem četrtletju 2020 je imel široke mednarodne posledice, ki so postale očitne v drugem četrtletju 2020, ko so se podjetja soočala z zamudami pri dobavah vmesnih in končnih izdelkov preko dobavnih verig. Vendar je rasla zaskrbljenost, da so šoki v ponudbi, povezani z virusom, povzročili dolgotrajnejše in obsežnejše šoke v povpraševanju, saj je zmanjšana aktivnost potrošnikov in podjetij povzročila nižjo stopnjo gospodarske rasti v večini držav in na večini območij. Skoraj vse države so v drugem četrtletju leta 2020 doživele upad gospodarske aktivnosti. Številne države so doživele zgodovinski upad rasti, pri čemer je indijski BDP upadel za skoraj 25 %. Večina držav je v tretjem četrtletju 2020 doživela oživitev gospodarske rasti, čeprav po stopnjah, ki so bile na splošno nižje od stopnje upadanja v drugem četrtletju, kar odraža izzive, ki jih predstavlja trajajoča zdravstvena kriza (Jackson in drugi, 2021). Slika 4 prikazuje obseg svetovne blagovne menjave, kjer je razviden izrazit upad med marcem in majem 2020.

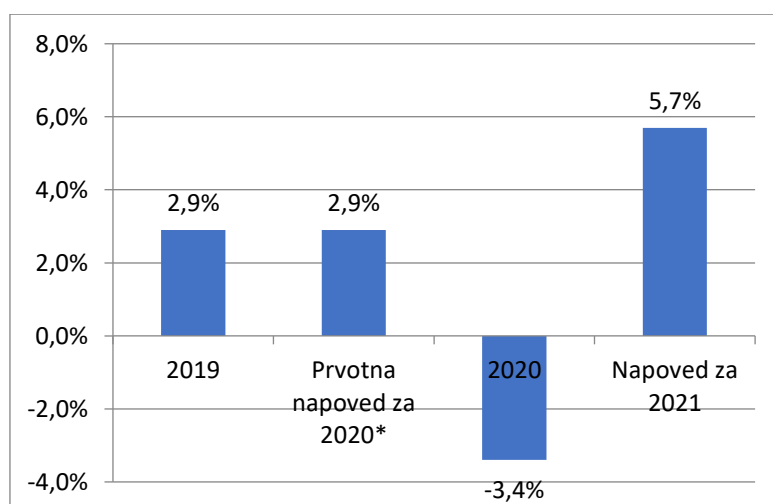
Slika 4: Sprememba obsega svetovne blagovne menjave od januarja 2018 do marca 2021 v odstotkih (%)



Vir: Statista (2023a).

Vpliv virusa Covid-19 se je pokazal tudi pri zmanjšani aktivnosti potrošnikov zaradi socialnega distanciranja, kar je vplivalo na storitveni sektor, ki denimo v ZDA predstavlja dve tretjini letnega gospodarskega proizvoda. V tem okolju so proizvodna in storitvena podjetja sprva kopicila denar, kar je vplivalo na likvidnost trga. Kot odgovor na razmere so centralne banke ukrepale z zniževanjem obrestnih mer, kjer je bilo to mogoče, in razširile posojilne zmogljivosti, da bi zagotovile likvidnost finančnim trgom in podjetjem, ki bi se na tak način lahko soočila z insolventnostjo (Jackson in drugi, 2021). Slika 5 prikazuje globalno realno rast bruto domačega proizvoda v letih 2019–2021 v odstotkih.

Slika 5: Globalna realna rast bruto domačega proizvoda v letih 2019–2021 v odstotkih (%)



Vir: Statista (2023b).

Iz slike 5 je razvidno, da je bila sprva optimistično napovedana rast bruto domačega proizvoda za leto 2020 v višini 2,9 % precej drugačna od dejanskega stanja, ki je sledilo. Bruto domači proizvod je bil v letu 2020 deležen upada za 3,4 % (Statista 2023b).

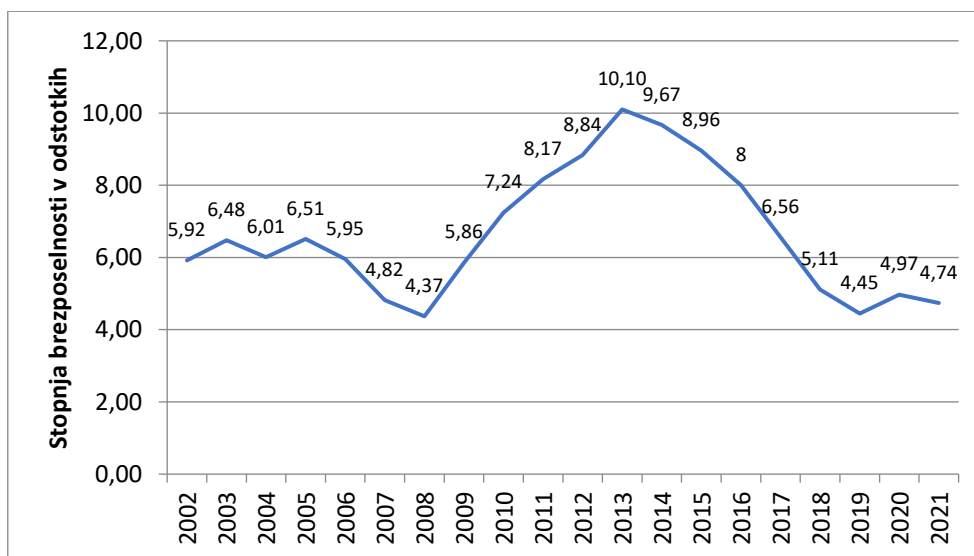
1.3 Gospodarsko in družbeno okolje v Sloveniji in svetu v letu 2021

Glede na razmere in gospodarske rezultate je bila aktivnost v letu 2021 v primerjavi z letom 2020 v Sloveniji v večini gospodarskih dejavnosti predvsem v zadnjem četrtletju 2021 znatno višja in je celo presegala vrednosti iz obdobja pred epidemijo. Kljub temu pa sta dejavnosti turizem in gradbeništvo še vedno zaostajali za ravnmi iz obdobja pred epidemijo. Izvozna aktivnost se je ob koncu leta 2021 sicer izboljšala, vendar je bila kljub temu nižja kot v predhodnem četrtletju. Podobno se je do konca leta izboljšalo razpoloženje tudi v trgovini, med potrošniki in v gradbeništvu, poslabšalo pa se je v storitvenih dejavnostih (UMAR, 2022).

V letu 2021 so postale bolj ugodne tudi razmere na trgu dela. Zaposlenost se je konec leta zvišala, najvišje letne rasti so bile zabeležene v gostinstvu in gradbeništvu. Število registriranih brezposelnih je doseglo minimum po novembru 2008. Prav tako se je zmanjšalo število trajno brezposelnih, a je kljub temu ostalo višje kot v obdobjih pred epidemijo. Na drugi strani se je medletna rast plač iz sredine 2020 do oktobra 2021 upočasnila, kar je predvsem posledica prenehanja izplačevanja dodatkov na račun epidemije predvsem v javnem sektorju (UMAR, 2022).

Slika 6 prikazuje stopnjo brezposelnosti v Sloveniji v letih 2002–2021. Kot že omenjeno, se je število brezposelnih v Sloveniji v letu 2021 zmanjšalo na 4,74 %, a je bil odstotek še vedno višji kot pred pandemijo v letu 2019 (4,45 %) (Statista, 2023e).

Slika 6: Stopnja brezposelnosti v Sloveniji v letih 2002–2021 v odstotkih (%)



Vir: Statista (2023e).

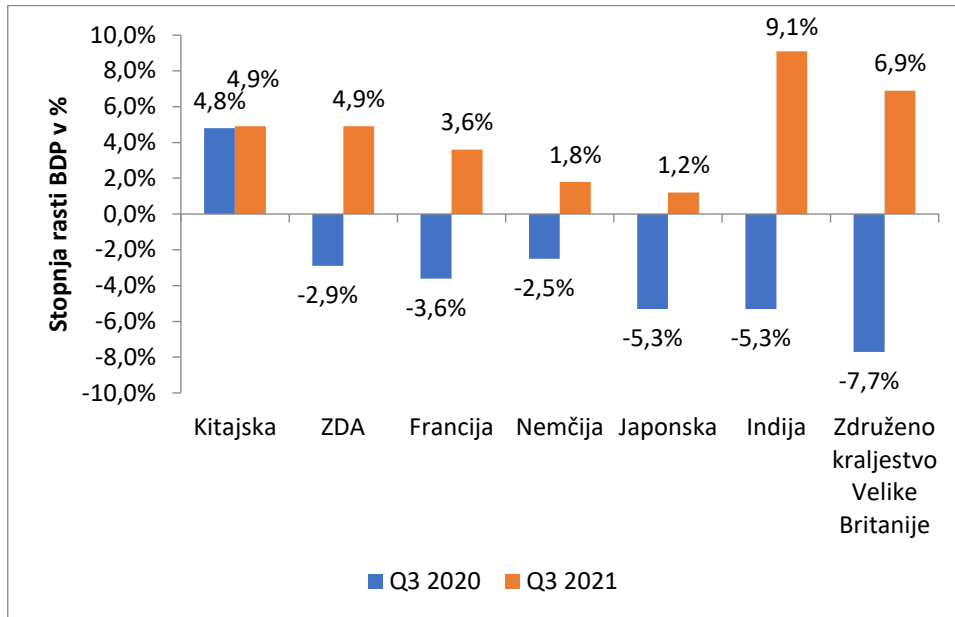
Pomembne spremembe so se v letu 2021 dogajale tudi na področju gibanja cen. Konec leta se je inflacija namreč še dodatno okrepila in se povzpela na 4,9 %. Na zvišanje so najbolj vplivale cene energentov ter surovin na globalnem trgu ter težave v dobavnih verigah kot posledica epidemije in ukrepov (UMAR, 2022).

Na svetovni ravni je leta 2021 trgovina z blagom ostala močna, saj je nadaljavala ritem iz konca leta 2020, prav tako pa se je vrnila na raven pred Covid-19 tudi trgovina s storitvami. Na splošno je vrednost svetovne trgovine leta 2021 dosegla rekordno raven 28,5 bilijona dolarjev, kar je 25-odstotno povečanje glede na leto 2020 in 13-odstotno povečanje v primerjavi z letom 2019, preden je izbruhnila epidemija Covid-19. Po razmeroma počasnem tretjem četrtletju se je rast trgovine znova okrepila v četrtem četrtletju, ko se je blagovna menjava povečala za skoraj 200 milijard dolarjev in dosegla nov rekord v višini 5,8 bilijona dolarjev. Medtem se je trgovina s storitvami povečala za 50 milijard dolarjev in dosegla 1,6 bilijona dolarjev, kar je tik nad ravnjo pred pandemijo (UNCTAD, 2022).

Poročilo za leto 2021, pripravljeno s strani Konference Združenih narodov o trgovini in razvoju (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), kaže, da se je blagovna menjava v letu 2021 v državah v razvoju povečala močneje kot v razvitih državah. Izvoz držav v razvoju je bil denimo približno 30 % večji kot v enakem obdobju leta 2020, v primerjavi s 15 % pri bogatejših državah. Rast je bila višja v regijah izvoznih surovin na račun višjih cen surovin. Zaradi svetovnega pomanjkanja polprevodnikov je bila rast trgovine s komunikacijsko opremo, cestnimi vozili in preciznimi instrumenti umirjena (UNCTAD, 2022).

Slika 7 prikazuje primerjavo stopnje rasti BDP sedmih največjih svetovnih gospodarstev v tretjem četrtletju 2020 in 2021. Od sedmih največjih svetovnih gospodarstev je pandemija Covid-19 najbolj negativno prizadela Združeno kraljestvo. V tretjem četrtletju 2020 je stopnja rasti BDP Združenega kraljestva znašala $-7,7$ % v primerjavi s prejšnjim letom. Poleg tega sta se BDP Indije in Japonske skrčila za 5,3 %. Samo Kitajska je v istem obdobju zabeležila pozitivno stopnjo rasti BDP v višini 4,9 %. Leta 2021 pa so vsa največja svetovna gospodarstva začela okrevati, stopnje rasti so se gibale od 1,2 % (Japonska) do več kot 9 % (Indija) (Statista, 2022).

Slika 7: Primerjava stopnje rasti BDP sedmih največjih svetovnih gospodarstev v tretjem četrtletju 2020 in 2021 v odstotkih (%)



Vir: Statista (2022).

2 VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA PRODAJO MEDICINSKIH PRIPOMOČKOV

S terminom »medicinski pripomočki« imajo strokovnjaki na splošno v mislih široko paleto kategorij izdelkov, povezanih z opremo, ki se uporablja v zdravstvu, a to niso zdravila. Te kategorije izdelkov obsegajo enostavne izdelke (osebna zaščitna oprema) in visokotehnološke izdelke (npr. ventilatorji, oprema za slikanje z magnetno resonanco itd.). Tehnične in tehnološke razlike med različnimi linijami izdelkov povzroči delitev sektorja »medicinskih izdelkov« na dve različni poslovni področji: osebna zaščitna oprema in medicinski pripomočki (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021).

2.1 Proizvodnja in trgovina z osebno zaščitno opremo

Obe liniji izdelkov, osebna zaščitna oprema in medicinski pripomočki, sta bili priča dramatičnemu porastu povpraševanja od začetka pandemije, kar je povzročilo veliko pomanjkanje izdelkov v zdravstvenem sistemu. Proizvodnja tovrstnih izdelkov je v zadnjih desetletjih postala izjemno razdrobljen proces, kar je pripeljalo do nadvse kompleksnih dobavnih verig, kamor so vključeni številni proizvajalci, distributerji in drugi posredniki (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021).

Azija in Pacifik sta z vidika proizvodnje osebne zaščitne opreme in farmacevtske proizvodnje izjemno pomembni območji (Park, Kim & Roth, 2020). Natančneje, večina

zaščitne opreme je bila pred pandemijo proizvedena na Kitajskem (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021). Izjema so bile medicinske rokavice, ki so bile večinoma proizvedene v Maleziji (Bown, 2022). Južna Koreja spada med najpomembnejše farmacevtske proizvodne trge, Singapur pa je regionalno središče mednarodnih farmacevtskih podjetij. Na strani povpraševanja pa Indija predstavlja kar 20 % svetovnega povpraševanja po zdravilih in cepivih (Park, Kim & Roth, 2020).

Razdrobljen proces proizvodnje zaščitne medicinske opreme ter prenos proizvodnje večinoma v države s cenejšo delovno silo pa nista bila edina razloga za težave v dobavnih verigah zaščitne opreme ob izbruhu pandemije. V zadnjih letih je bil za doseganje izboljšane učinkovitosti upravljanja zalog po vsem svetu uveden t. i. sistem »just-in-time« (sistem pravočasne proizvodnje in dobave blaga), kar je povzročilo splošno pomanjkanje nacionalnih zalog zaščitne opreme. Ker je to ravno v nasprotju z zamisljivo o načrtovanju in kopičenju zalog v primeru pandemije, je slednje povzročilo, da zaloge osebne zaščitne opreme niso zadoščale za zadovoljitev povečanega povpraševanja po osebni zaščitni opremi med izbruhi bolezni (Park, Kim & Roth, 2020).

Največji uvoznik tovrstne osebne zaščitne opreme so bile ZDA. ZDA so uvažale predvsem zaščitne obrazne maske, zaščito za oči ter medicinske rokavice. Strategija selitve proizvodnje zaščitne opreme v tujino, predvsem na Kitajsko, je bila posledica predvsem optimizacije stroškov in minimiziranja zalog opreme zdravstvenih sistemov po svetu (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021). Na drugi strani je bila pred pandemijo proizvodnja zaščitne opreme v EU skoncentrirana zgolj v nekaj državah, in sicer na Češkem, v Franciji, Nemčiji in na Poljskem (Bown, 2022).

Odvisnost evropskih držav od uvoza medicinskih izdelkov kot celote je še vedno pomembna in dosega do 1 % vsega uvoza. Znotraj tega uvoza se odstotek izdelkov, ki prihajajo iz Kitajske, glede na skupne vrednosti giblje od najmanj 0,85 % (Belgija) do največ 15 % (Malta) (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021).

Kot rečeno, je proizvodnja zaščitne opreme močno razpršena po svetu, skupno pa je to, da se ta nahaja predvsem v državah z nižjimi proizvodnimi stroški. Nasprotno je približno 60 % celotnega trga ventilatorjev v lasti treh evropskih podjetij (njihovi dobavitelji so razpršeni po celem svetu) (Morales-Contreras, Loporati & Fratocchi, 2021).

2.2 Pomanjkanje zaščitne opreme ob izbruhu pandemije Covid-19

Pred pandemijo Covid-19 proizvodne in dobavne verige medicinskih izdelkov in opreme niso pritegnile veliko pozornosti. Temu je bilo tako predvsem zato, ker so trgi za večino teh izdelkov delovali nemoteno in so bile zamude zaradi pomanjkanja prej izjema kot pravilo. Po prvem četrtletju leta 2020 so se pojavile ogromne težave pri zagotavljanju zadostne zaloge kritičnih medicinskih izdelkov, kar je posredno potrdilo pričakovanja, da

bo imela pandemija Covid-19 verjetno posledice na svetovne dobavne verige (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

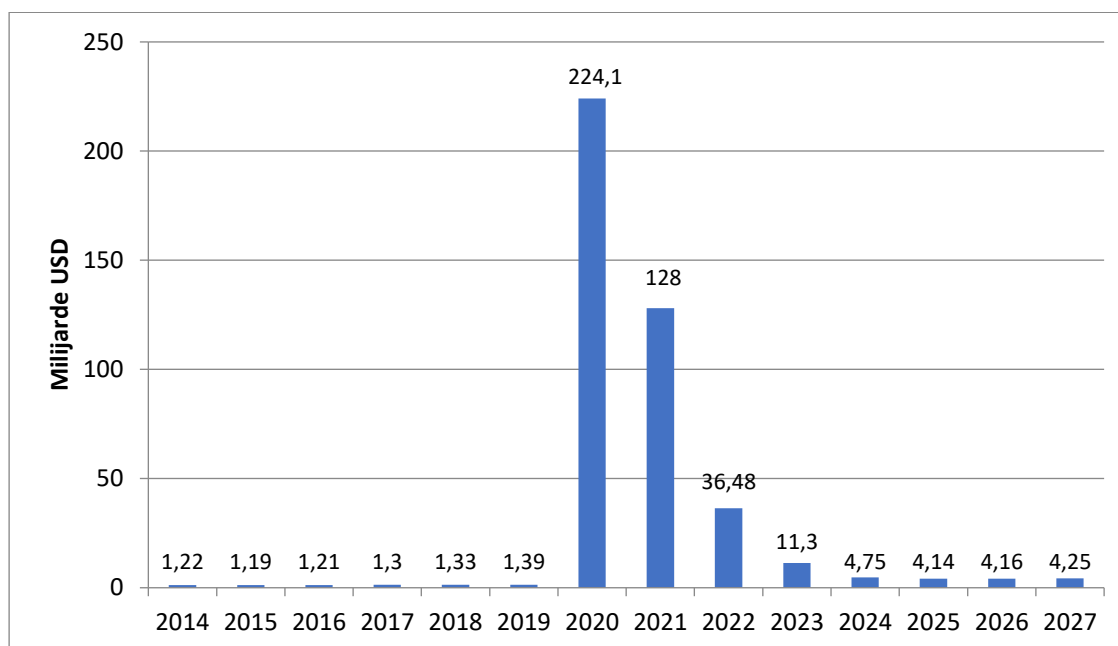
Ob izbruhu pandemije je bila seveda Kitajska prva država, v kateri je potreba po zaščitni medicinski opremi skokovito narasla. Ko pa je pandemija dosegla preostali svet, so morale tudi vse ostale nacionalne vlade na hitro poiskati ogromne količine osebne zaščitne opreme, zlasti maske, ki bi bila hitro dobavljiva. Države, mesta, zvezne države/regije, bolnišnice in druge ustanove, povezane z zdravjem, so tekmovala za enako omejeno ponudbo obraznih mask, kar je povzročilo krizo javnega zdravstva in nacionalne varnosti v vsaki državi. Posledica pomanjkanja osebne zaščitne opreme med pandemijo je bila pomanjkanje ustrezne zaščitne opreme predvsem za zdravstvene delavce (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

Zaradi pomanjkanja zaščitne opreme so prvi dnevi pandemije Covid-19 v svet prinesli strah in paniko. Zaščitne opreme, kot so denimo bolnišnične halje, rokavice, kirurške maske, respiratorji, očala ipd., na enkrat niso potrebovali zgolj zdravstveni delavci, temveč tudi drugi ljudje, ki so bili zaradi narave dela v neposredni bližini sodelavcev, strank ali ranljivih skupin (Bown, 2022). Poleg tega je bilo naraščajoče povpraševanje po opremi delno povezano tudi s paničnim nakupovanjem in kopičenjem zaščitne opreme s strani ljudi, kar je ohromilo svetovne globalne dobavne verige, saj je povpraševanje preraslo svetovne proizvodne zmogljivosti (Park, Kim & Roth, 2020).

Zgovoren podatek glede skokovitega porasta uporabe zaščitne opreme je denimo iz ZDA, kjer so pred pandemijo na leto izdelali približno 500 milijonov nitrilnih rokavic. Med epidemijo so jih v ZDA nato porabili 1,8 milijarde na teden (Bown, 2022). Svetovna prodaja mask, vključno s kirurškimi maskami ter respiratorji (npr. N95) in maskami iz blaga, je narasla z 12,5 milijarde leta 2019, ko je bila njihova uporaba večinoma omejena na medicinsko osebje, na 378,9 milijarde leta 2020. To je 30-kratno povečanje, kar je enako porabi skoraj 50 mask na osebo po vsem svetu (Richter, 2023).

Slika 8 prikazuje svetovne prihodke iz naslova prodaje zaščitnih mask. Prihodki v segmentu obraznih mask v letu 2023 znašajo 11,30 milijarde ameriških dolarjev (v nadaljevanju USD). Pričakuje se, da bo trg letno padel za 21,71 % (Statista, brez datuma).

Slika 8: Prihodki v segmentu obraznih mask v milijardah USD



Vir: Statista (brez datuma).

Naraščajoče povpraševanje po maskah za obraz je povzročilo globalno zvišanje cen. Po izračunih Statiste (brez datuma) je bila povprečna cena maske za obraz v letu 2019 0,1 USD (svetovno povprečje), leta 2020 pa se je cena zvišala za več kot 500 %. Te bi verjetno še naprej rastle, če vlade ne bi posredovale in uvedle cenovnih omejitev. Julija 2020 je denimo francoska vlada izdala odlok o omejitvi cen kirurških mask in razkužil za roke. V Indiji je vlada oktobra 2020 določila zgornjo ceno 0,2–0,5 USD za respiratorje N95 in 0,04–0,05 USD za maske za enkratno uporabo. Podobno se je maroška vlada sredi leta 2020 odločila omejiti cene na 0,08 USD na enoto.

Zaradi postopne ponovne vzpostavitve logistike dobavne verige ter industrijskih in proizvodnih operacij so proizvajalci do leta 2021 znižali svoje cene v večini delov sveta. Nekatere države v Evropi pa so predpisale uporabo FFP mask, ki potrošnike stanejo več kot povprečna kirurška maska. Povpraševanje je v večini držav ostalo visoko, saj so potrošniki sprejeli model hibridnega dela, zaradi česar so mnogi kupili 1–3 maske tedensko (Statista, brez datuma).

Zaradi visokega deleža cepljenih ljudi po vsem svetu, zmanjšanja števila primerov Covid-19 in odprave predpisov o maskah za obraz v več državah se je pričakovalo, da se bo trg leta 2022 skrčil. Kar zadeva prihodnja leta, napovedi predvidevajo, da se bo število ljudi, ki nosijo obrazne maske, sčasoma zmanjšalo in da bo njihova uporaba v veliki meri postala omejena na člane medicinske skupnosti in klinično ranljive, razen če se ponovno pojavi situacija, ki spominja na epidemijo ali pandemijo (Statista, brez datuma).

2.2.1 Viri ozkih grl v dobavnih verigah

Dobavne verige osebne zaščitne opreme zaradi omejitev v proizvodnji in logistiki niso delovale ustrezno, da bi zadostile povečanemu povpraševanju. Ob izbruhu Covid-19 so se cene zaščitne opreme dramatično zvišale – npr. šestkratno zvišanje cen za kirurške maske, trikratno zvišanje za respiratorje in podvojitev cen oblek. Ob izbruhu pandemije je bil zaostanek pri dobavi naročene opreme tudi 4–6 mesecev (Park, Kim & Roth, 2020).

Park, Kim in Roth (2020) navajajo naslednje vzroke za ozka grla v dobavnih verigah osebne zaščitne opreme:

- Surovine – povečano povpraševanje po maskah N95 je povzročilo pomanjkanje ključne komponente, netkanega polipropilena. Na Kitajskem je pomanjkanje talilne pihane tkanine predstavljalo resno ozko grlo v nadaljnjih procesih za izdelavo visokokakovostnih mask N95;
- Stroji – ozko grlo je nastajalo tudi v proizvodnih linijah, ki je vključevalo pihanje iz taline. Zaradi globalnega povpraševanja po zaščitni opremi so se vzpostavljale tudi nove proizvodne linije, kar pa zahteva čas. Primer: vsaj pol leta traja vzpostavljanje ene proizvodne linije za izdelavo talilno pihane tkanine;
- Geografska koncentracija proizvajalcev – pred izbruhom pandemije je Kitajska predstavljala polovico svetovne dobave mask z dnevno proizvodnjo približno 20 milijonov enot pred izbruhom. Velika odvisnost od Kitajske kot proizvodnega središča je pomenila velik negativen vpliv svetovne dobave opreme v času epidemije, ko so se proizvodni obrati množično zapirali zaradi bolezni in karanten delavcev;
- Prepovedi izvoza – svetovno pomanjkanje zaščitnih obraznih mask se je še dodatno poslabšalo ob prepovedi izvoza mask in ključnih surovin in materialov v različnih državah kot so Bangladeš, Kanada, Češka, Egipt, Francija, Nemčija, Indija, Indonezija, Iran, Kitajska in mnogih drugih. Od 18. marca 2020 so denimo prepovedi izvoza veljale v 22 gospodarstvih po svetu;
- Druga ozka grla – k pomanjkaju so prispevale tudi prometne in ladijske omejitve, ki so jih povzročale cestne zapore in karantenski ukrepi, manjša razpoložljivost transportnih in tovornih kontejnerjev, kopičenje materialov in opreme, dobičkarstvo in omejena zmogljivost delovne sile zaradi bolezni.

2.2.2 Posledice pomanjkanja osebne zaščitne opreme

Nekatere države, ki so bile močno odvisne od uvoza opreme, so postale ranljive za motnje oskrbe z medicinsko opremo. V nekaterih vladah je zavladala panika, ki jih je prisilila k izvajanju ukrepov, opisanih kot »sodobno piratstvo« – zgodili so se npr. primeri zaplemb naročil zaščitne medicinske opreme, ki so bila prvotno dodeljena drugim državam.

Ameriški uradniki so npr. blokirali nemška naročila, medtem ko sta se Francija in Nemčija odločili blokirati izvoz v Španijo in Italijo. Posledično so se dobavni roki podaljšali, zvišale so se tudi cene opreme. Na Kitajskem so denimo uvedli nove predpise za lokalni trg, ki so se razlikovali od tistih za mednarodne trge (npr. drug certifikat, strožji nadzor kakovosti, višje stopnje inšpekcijskih nadzorov) (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

Ob velikem splošnem pomanjkanju zaščitne opreme, zlasti oblek in mask, so si zdravstveni delavci sami poskušali zagotoviti opremo na lastno pest, da bi si omogočili bolj varno delo z bolniki. V prvih mesecih po izbruhu pandemije je svetovna zdravstvena organizacija WHO priznala, da trenutne svetovne zaloge osebne zaščitne opreme ne zadostujejo le trenutnim potrebam, temveč tudi prihodnjemu naraščajočemu povpraševanju. Slednje je vplivalo na spremembe številnih do tedaj znanih smernic glede osebne zaščitne opreme, npr. priporočena je bila ponovna uporaba že uporabljene opreme ali pa uporaba alternativ standardni zaščitni opremi itd., kar je predvsem pri zdravstvenih delavcih povzročilo nemalo zmede in tesnobo. Ravno zgodnje pomanjkanje (ustrezne) opreme med zdravstvenimi delavci pa je privedlo do visokih stopenj okužb s Covid-19 in smrti med zdravstvenimi delavci (Jessop in drugi, 2020).

Podatki kažejo, da je v primerjavi obdobja januar–julij 2019 z enakim obdobjem leta 2020 povpraševanje po osebni zaščitni opremi hitro naraslo po vsem svetu, zaradi česar so bile države močno odvisne od uvoza iz azijskih držav. V Evropi se je na primer uvoz zaščitnih oblačil in podobnih izdelkov povečal za 145 %, medtem ko se je uvoz obraznih mask povečal za 1,462 % (z 1,1 milijarde na 17,2 milijarde). Poleg tega so cene kirurških mask iz Kitajske skokovito narasle, saj so se od februarja do marca 2020 zvišale za 182 %. Takšni dokazi so večinoma povezani s koncentracijo proizvodnje v eni sami državi (npr. rokavice v Maleziji) in nerazpoložljivostjo surovin (npr. talilnega pihanega netkanega blaga za obrazne maske) zaradi prepovedi izvoza, prekinitve logističnega omrežja in kratke dobe embalaže. Poleg tega se je zaradi izvora pandemije na Kitajskem izvoz iz te države takoj ustavil na samem začetku leta 2020, ko je Covid-19 začel vstopati v evropske države (začenši iz Italije konec februarja) (Morales-Contreras, Leporati & Fratocchi, 2021).

Velik del zmanjšanja kitajskega izvoza zaščitnih oblačil je na primer mogoče zaslediti neposredno v Hubeiju, viru izbruha. Padec izvoza iz Hubeija je povzročil približno 75 % padca celotnega kitajskega izvoza zaščitnih oblačil v prvem četrtletju leta 2020. Pri drugih izdelkih je bila povezava med šokom zaradi Covid-19 in koncentracijo izvoza manj tesna. Zhejiang, Guangdong, Shanghai in Jiangsu so bili na primer skupni vir treh četrtin kitajskega izvoza mask in respiratorjev, izdelkov, ki so v prvem četrtletju leta 2020 prav tako občutno zmanjšali izvoz. Mediji so poročali, da je Kitajska namerno omejila izvoz osebne zaščitne opreme, a je kitajska vlada zanikala obtožbe (Bown, 2022).

Že v začetku marca 2020 je nato kitajska vlada napovedala znatno povečanje domače proizvodnje osebne zaščitne opreme. Kitajski neto izvoz zaščitne opreme je do aprila 2020

znova dosegel mesečne ravni pred pandemijo. Dejansko je bil meseca aprila izvoz mask in respiratorjev skoraj dvakrat večji od ravni pred pandemijo, izvoz zaščitnih oblačil pa je bil višji za 60 %. Obseg izvoza za večino izdelkov je do konca leta 2020 ostal visok (Bown, 2022).

Tabela 1 prikazuje primerjavo prihodkov iz naslova prodaje zaščitnih mask v letih 2019, 2020, 2021 in 2022 petih največjih proizvajalk mask. Leta 2019, pred globalno pandemijo, so najvišje prihodke zabeležile ZDA, v letih pod vplivom Covid-19 (2020, 2021 in 2022) pa Kitajska.

Tabela 1: Primerjava prihodkov iz naslova prodaje zaščitnih mask s strani različnih držav v letih 2019–2022 (v milijonih ameriških dolarjev)

<i>v mio ameriških dolarjev</i>	2019	2020	2021	2022
Kitajska	170,40	42.850,00	20.490,00	10.610,00
Nemčija	69,50	9.358,00	6.679,00	693,90
Indija	150,10	31.260,00	17.720,00	7.022,00
Indonezija	12,95	5.860,00	3.606,00	1.106,00
Japonska	202,30	15.680,00	5.706,00	2.489,00
ZDA	283,70	22.560,00	9.452,00	1.601,00

Vir: Statista (brez datuma).

Poleg povečane kitajske proizvodnje so se aktivirala tudi mnoga druga podjetja iz drugih industrij, ki so preusmerila svoje proizvodne zmogljivosti nemedicinskih pripomočkov v proizvodnjo osebne zaščitne opreme in drugih medicinskih pripomočkov. Na Kitajskem so bila podjetja iz avtomobilske industrije naprošena za proizvodnjo mask in drugih vrst zaščitne opreme. Podjetje SAIC GM-Wuling, ki je del skupine General Motors Co., je npr. zgradilo 14 proizvodnih linij za zaščitne maske z dnevno zmogljivostjo 1,7 milijona mask. Proizvajalec tovornjakov Shaanxi Automobile Group Co. je začel proizvajati očala s 3.000 enotami dnevne zmogljivosti, proizvajalec pametnih telefonov Xiaomi pa termometre in drugo opremo. V Združenem kraljestvu je več kot 60 proizvajalcev, vključno z Airbusom, Jaguarjem, Land Roverjem in Rolls-Royceom, prejelo načrte za proizvodnjo do 20.000 ventilatorjev za bolnike s Covid-19. Večji proizvajalci avtomobilov v ZDA, kot sta Ford in General Motors, so prav tako sodelovali s proizvajalci medicinskih pripomočkov, da bi povečali proizvodnjo ventilatorjev in respiratorjev (Park, Kim & Roth, 2020).

Tudi to občutno povečanje obsega izvoza ni zadostovalo za zadovoljitev skokovitega svetovnega povpraševanja. Kot že omenjeno, so skupaj s količino proizvedenega narasle tudi cene blaga. Pri maskah in respiratorjih so bile aprila 2020 za več kot 700 % višje kot pred pandemijo, navkljub podvojitvi količin. Pri zaščitnih oblačilih pa so cene narasle za več kot 500 %. Pri večini izdelkov so izvozne cene do konca leta 2020 ostale povišane. To je pomenilo, da je bila kljub precejšnjemu padcu v prvem četrtletju izvozna uspešnost Kitajske za osebno zaščitno opremo v preostalem delu leta osupljiva: vrednost izvoza osebne zaščitne opreme se je skoraj početrila z 22,9 milijarde dolarjev leta 2019 na 88,1 milijarde dolarjev leta 2020 (Bown, 2022).

Na tem mestu je vredno izpostaviti še ugotovitve opravljene raziskave glede narave bilateralne trgovine z medicinskimi izdelki med različnimi državami, ki so bile predmet analize (35 držav poročevalk in 250 partnerskih držav), ki sta jo opravila Hayakawa in Imai (2022) za obdobje januar–avgust 2019 in 2020. Ugotovila sta, da je bilo zmanjšanje izvoza medicinskih pripomočkov in opreme med pandemijo manjše v politično ali gospodarsko povezanih državah ali pa med sosednjimi državami. Pri uvozu medicinskih izdelkov, zlasti osebne zaščitne opreme, pa so bile kritične demografske vezi. Verjetnost izvoza opreme iz ene države v drugo je torej višja v politično ali ekonomsko bolj povezanih državah, medtem ko je uvoz pogojen z identiteto oz. demografskimi vezmi med eno in drugo državo. Te ugotovitve prispevajo tudi k razpravi o tuji pomoči, vključno z zdravstveno diplomacijo v mednarodnih odnosih. Tradicionalno so bili strateški in gospodarski odnosi največji dejavniki tuje pomoči. Omenjena raziskava pa kaže, da odločevalci držav donatorik in domovine migrantov med krizami vplivajo tudi na demografske vezi, ki temeljijo na identiteti in geografski bližini. Med globalno pandemijo Covid-19 (ali katerokoli drugo pandemijo) je ključnega pomena, da nosilci odločanja svojim ljudem pojasnijo, da je treba dati prednost domači politiki in nacionalni varnosti, saj je javnost običajno zahtevala, da se kriza najprej obravnava v njihovi državi. Pojasnitev njihove politične drže legitimira pošiljanje osnovnih dobrin, kot so medicinski izdelki, v druge države, kjer živijo diaspora in migranti. Glede na to da je Covid-19 smrtno nevarna bolezen, se lahko izseljenci bolj dejavno vključijo v zahteve v državah, kamor so se zatekli, da se medicinski izdelki pošljejo v njihovo domovino. Poleg tega je skrb za sosednje države prvi korak k preprečevanju morebitnih zunanjih groženj, kot je vstop okuženih. Covid-19 lahko pospeši podrejanje zunanje politike domači politiki.

2.3 Razmere na trgu zaščitne opreme v Evropi ob izbruhu pandemije Covid-19

Ko je Covid-19 v začetku leta 2020 izbruhnil po celem svetu, so se tudi v Evropi začele razmere slabšati. Italija je februarja doživela skokovit porast primerov okužbe, podobne razmere so sledile tudi v Španiji in drugih evropskih državah, politike pa je zajela panika. Nemčija je denimo 4. marca 2020 prepovedala izvoz zaščitne opreme, podobni ukrepi so sledili v Franciji. Francoske in nemške omejitve so bile namenjene celo drugim državam članicam EU, vključno z Italijo, ki je 9. marca 2020 razglasila karanteno (Bown, 2022).

Prepovedi izvoza so bile problematične tudi zato, ker so bile nekatere države članice EU med največjimi evropskimi proizvajalkami zaščitne opreme. Tako je Evropska komisija 15. marca 2020 izdala uredbo glede nadzora in izdaje dovoljenj za izvoz osebne zaščitne opreme izven EU. Na seznamu opreme, ki jih je bilo pred izvozom iz EU potrebno avtorizirati, je bila zaščita za nos in usta, zaščitna očala in vizirji. Na podlagi uredbe so dovoljenja torej izdajali pristojni nacionalni organi, ki so preverjali, ali morda druga država članica EU ne potrebuje zaščitne opreme, ki se izvaža (European Parliament, 2020).

Kljub naraščajočim potrebam Evrope se je kitajski izvoz osebne zaščitne opreme v EU v prvem četrtletju leta 2020 zmanjšal in na koncu padel za 4–25 %, odvisno od izdelka, glede na isto obdobje leta 2019. Tudi ko se je obseg kitajskega izvoza od aprila dalje vrnil na raven pred pandemijo, so cene skokovito narasle, kar je razkrilo resnost pomanjkanja. V primerjavi z decembrom 2019 so bile cene kitajskega izvoza v EU aprila 2020 višje za 1.250 % za maske in respiratorje ter za 700 % višje za zaščitna oblačila (Bown, 2022).

Pri nekaterih izdelkih Evropa ni mogla nadomestiti uvoza opreme s strani alternativnih dobaviteljev. Pri zaščitnih oblačilih je na primer zmanjšanje obsega uvoza iz Kitajske v prvem četrtletju 2020 spremljalo le rahlo povečanje dobav znotraj EU, uvoz iz preostalega sveta pa je ostal enak. Uvoz bolnišničnih rokavic se je zmanjšal iz vseh virov. Aprila se je uvoz večine izdelkov začel pospeševati, z največjim povečanjem uvoza iz Kitajske, kar se je nadaljevalo v zadnjih treh četrtletjih leta 2020. Močno so se zvišale tudi uvozne cene v EU za večino osebne zaščitne opreme, najprej s Kitajske in nato tudi iz drugih virov. Pri večini izdelkov pa je bila rast cen uvoza iz Kitajske precej višja kot pri uvozu iz preostalega sveta (Bown, 2022).

2.4 Razmere na trgu zaščitne opreme v ZDA ob izbruhu pandemije Covid-19

Preden je novi koronavirus prizadel ZDA, se je država močno zanašala na medicinske pripomočke in zaščitna oblačila iz tujine. Mehika, sosednja nizkocenovna proizvodna baza za ameriška podjetja, je bila vodilni dobavitelj medicinskih pripomočkov v letu 2018. Mehiški dobavitelji so specializirani za potrošni material, predvsem brizge, igle in katetre. Pred pandemijo so ZDA uvažale tudi medicinske pripomočke iz EU, pri čemer je bila največja evropska proizvajalka Nemčija. Nemčija ima dobro uveljavljen trg visokokakovostne medicinske opreme s poudarkom na opremi za diagnostično slikanje, natančnih medicinskih instrumentih in digitalnih zdravstvenih rešitvah. Za osebno zaščitno opremo je bila Kitajska na vrhu seznama tujih dobaviteljev, saj je leta 2018 zagotovila 48 % celotnega uvoza mask za obraz, zaščitnih oblačil, rokavic in očal v ZDA (Ngo & Dang, 2023).

Pandemija je močno prizadela ZDA, začeni z New Yorkom, ki je 12. marca 2020 razglasil izredne razmere. Do začetka aprila so bile strateške nacionalne zaloge osebne zaščitne opreme, ki jih upravlja ameriško ministrstvo za zdravje in socialne zadeve, praktično izčrpane (Bown, 2022). Marca 2020 je ameriška strateška nacionalna zaloga vsebovala le

približno 30 milijonov kirurških mask in 12 milijonov respiratorjev v rezervi – 1,2 % od 3,5 milijarde mask, kolikor je Trumpova administracija ocenila, da bi jih bilo potrebno, če bi se koronavirus razvil v pandemijo. Še huje, hitro povečanje svetovnega povpraševanja po osebni zaščitni opremi je naletelo na zaprtje tovarn na Kitajskem in v drugih večjih proizvodnih središčih. Zaprtje tovarn je prav tako poslabšalo ameriško pomanjkanje testnih kompletov za Covid-19 in fizičnih komponent, vključno s kompleti za ekstrakcijo, reagenti in testnimi brisi, kar je znatno odložilo postopek testiranja. Slednje je resno oviralo zmožnost Amerike, da testira, izsledi in omeji okužbo. Posledično se je večina ameriških bolnišnic soočila s pomanjkanjem testiranj in podaljšanimi čakalnimi dobami za rezultate testov, kar je posledično vplivalo tudi na težji nadzor širjenja bolezni (Ngo & Dang, 2023).

Na začetku pandemije ameriška vlada ni vzpostavila skladne nacionalne strategije, ampak je države prepustila samim sebi. Takratni predsednik Donald Trump je državam dejal, da je predvsem njihova odgovornost pridobiti potrebne zaloge, saj država ni pristojna za tovrstne zadeve. Številne države so tako tekmovala med seboj na odprtem trgu za zaščitno opremo in se na trenutke celo srečevale z zasegom pošiljk, ki so jih naročile zase, s strani države. Države so morale sodelovati celo pri oblikovanju regionalnih zavezništva za ustvarjanje večje kupne moči. Poleg vsega tega pa so se brez podrobnih smernic na nivoju zveznih držav in nacionalnih standardov navodila glede izvajanja omejitev delovanja in nošenja mask zelo razlikovala od države do države, kar je dodatno vplivalo na vsesplošno zmedo in nefunkcionalnost sistema (Ngo & Dang, 2023).

Kitajski izvoz opreme v ZDA je bil ob izbruhu pandemije v državi podoben kot v Evropi – v prvem četrtletju 2020 se je medletno zmanjšal za 5–31 %, odvisno od izdelka. Zmanjšanje ameriškega uvoza opreme iz Kitajske ni spremljalo primerljivo povečanje uvoza od drugod (Bown, 2022).

Kitajski izvoz v ZDA se je do aprila 2020 vrnil na raven pred pandemijo in se nato dalje povečeval. Kot v Evropi, so bile tudi ZDA deležne skokovite rasti izvoznih cen, ki so ostale visoke do konca leta 2020, kar je bila seveda posledica nenehnega pomanjkanja. Kitajska je bila vir večine povečanega obsega uvoza v ZDA v drugem do četrtem četrtletju leta 2020 za večino izdelkov. Uvoz mask in respiratorjev ter bolnišničnih rokavic je v občutno povečanih količinah začel prihajati tudi iz Vietnama oziroma Malezije (Bown, 2022).

Kitajski izvoz osebne zaščitne opreme v ZDA je bil leta 2020 poseben tudi zaradi trgovinskih razmer med državama. ZDA so pošiljale mešane signale in sporočila glede tega, ali želijo uvažati kitajsko opremo ali ne, kasneje pa so uvedle direktne linije za pošiljanje osebne zaščitne opreme z letali direktno iz Kitajske v ZDA. Vse to se je dogajalo v času trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko, ki se je začela leta 2018 in privedla do novih ameriških carin, ki so pokrile 335 milijard dolarjev ali dve tretjini uvoza blaga iz Kitajske. To je vključevalo nove carine na milijarde dolarjev vredno uvoženo medicinsko opremo kljub opozorilom strokovnjakov, da bi dajatve lahko vplivale na pripravljenost

ZDA na morebitno prihodnjo pandemijo. Ko je prišel Covid-19, je združenje »AdvaMed« 31. januarja poslalo pismo ameriškemu trgovinskemu združenju, v katerem je pozvalo k odpravi carin za nujno potrebne medicinske pripomočke, vključno z osebno zaščitno opremo. Uprava je trmasto rabila več tednov, da se je odločila, 17. marca so začasno odobrili izključitev carin na uvoz mask in respiratorjev (Bown, 2022).

Trgovinska vojna in carine, ki so bile uvedene kot del izrecnega političnega cilja ameriške administracije glede omejitve uvoza, so verjetno negativno vplivale na pripravljenost ZDA na pandemijo. V štirih mesecih takoj po uvedbi novih carin septembra 2019 je bila medletna sprememba uvoza iz Kitajske v ZDA negativna za štiri od petih izdelkov osebne zaščitne opreme, za katere so veljale te carine. Do januarja 2020 za tri najpomembnejše proizvodne linije – zaščito za obraz, maske in respiratorje ter zaščitna oblačila – ta absolutni upad uvoza ni bil izravnán s sorazmernim povečanjem uvoza od drugod. Na splošno to nakazuje, da je ameriški sistem zdravstvenega varstva kupoval manj od Kitajske in ni obnavljal zalog od alternativnih tujih dobaviteljev. Z višjimi cenami, ki so posledica carin, so nekateri ameriški kupci tudi prekinili komercialne odnose s kitajskimi dobavitelji, ki jih je bilo potem težko znova vzpostaviti sredi pandemije (Bown, 2022).

Nezmožnost zvezne vlade, da vključi male in srednje proizvajalce v proizvodnjo kritičnih zalog, je dodatno poglobila in podaljšala vplive pandemije. V zgodovini industrijskega razvoja so države potrebovale desetletja, da so zgradile in razvile proizvodne zmogljivosti, zlasti za raziskovalno intenzivne izdelke, kot so medicinska oprema in farmacevtska zdravila. V primerjavi z medicinsko opremo in zdravili pa je lažje razviti proizvodne zmogljivosti za proizvodnjo osebne zaščitne opreme. Ker pa je bilo le malo domačih proizvajalcev, ki so izdelovali osebno zaščitno opremo, so ti potrebovali pravi nabor spodbud in pritiskov za njihovo masovno proizvodnjo v kratkem času. S pandemijo, ki je divjala v treh velikih valovih, so se ZDA soočale s precejšnjim pritiskom, lokalni proizvajalci opreme pa so bili deležni premajhnih spodbud ter regulatornega znanja, predvsem pa jim je primanjkovalo izkušenj ter odnosov z dobavo, da bi prodrli v desetletja staro mrežo dobavnih verig vlade. V takšnem kontekstu načela prostega tržnega gospodarstva ne delujejo, zato je še posebej pomembna vloga vlade pri usklajevanju proizvodnje, nabave in distribucije. V tem pogledu je pandemija Covid-19 močno izpostavila ranljivost in odvisnost ameriškega gospodarstva od medsebojno povezanih globalnih dobavnih verig (Ngo & Dang, 2023).

3 RAČUNOVODSKI IZKAZI IN KAZALNIKI POSLOVANJA

V tem delu magistrske naloge bodo na kratko razloženi računovodski izkazi z namenom, da bo v nadaljevanju lahko razložen vpliv pandemije Covid-19 na poslovanje podjetja Sanolabor tudi na podlagi računovodskih izkazov podjetja.

Skladno s 54. členom Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/2009, morajo družbe in podjetniki voditi poslovne knjige in jih enkrat letno zaključiti v skladu z določbami ZGD-1 in slovenskimi računovodskimi standardi ali mednarodnimi standardi računovodskega poročanja, če zakon ne določa drugače. Poslovno leto se lahko razlikuje od koledarskega leta. Na podlagi zaključenih poslovnih knjig je treba za vsako poslovno leto v treh mesecih po koncu tega poslovnega leta sestaviti letno poročilo. Konsolidirano letno poročilo iz 56. člena tega zakona je treba sestaviti v štirih mesecih po koncu poslovnega leta.

Nadalje prvi odstavek 60. člena ZGD-1 določa, da mora letno poročilo velikih in srednjih kapitalskih družb ter dvojnih družb vsebovati:

- Bilanco stanja (v nadaljevanju BS),
- Izkaz poslovnega izida (v nadaljevanju IPI),
- Izkaz denarnih tokov,
- Izkaz gibanja kapitala,
- Izkaz drugega vseobsegajočega donosa,
- Priloge s pojasnili k izkazu,
- Poslovno poročilo.

Računovodski izkazi iz prve do četrte alineje prvega odstavka 60. člena ZGD-1 in priloga s pojasnili k izkazu kot celota sestavljajo računovodsko poročilo.

Računovodski izkazi so zapisi preteklih dogodkov oz. končni rezultat finančno računovodskega procesa. Podatke o poslovanju potrebujejo tako sami podjetniki, lastniki ali direktorji podjetij, kot tudi finančniki, banke in komercialisti pri svojem delu. Podatki so potrebni npr. za namene analize lastnega poslovanja ali za primerjavo rezultatov s konkurenco. Računovodski izkazi so torej namenjeni notranjim in zunanjim uporabnikom. Namen računovodskih izkazov je dajati informacije o finančnem položaju, uspešnosti in spremembah finančnega položaja podjetja, ki so uporabne za širok spekter uporabnikov pri sprejemanju informacij (Replika, brez datuma).

Za sestavo računovodskih izkazov je odgovorno poslovodstvo. Najpomembnejša računovodska izkaza, ki sta dostopna v javnih bazah Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (oz. AJPES), sta BS in IPI (Replika, brez datuma). Kot rečeno, morata biti oba pripravljena v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi ali Mednarodnimi standardi za računovodsko poročanje (Prva bonitetna agencija, brez datuma). BS in IPI sta dva izmed treh računovodskih izkazov, ki jih podjetja objavljajo redno. Tretji izmed teh je izkaz denarnih tokov (Ross, 2022). Ob branju IPI in še posebej BS je koristno poznati osnovna pravila, predpostavke in zahteve, ki jih je potrebno upoštevati ob pripravljanju bilanc oz. ob vrednotenju postavk v poslovnih knjigah (Prva bonitetna agencija, brez datuma).

IPI nam skozi pregled prihodkov in odhodkov prikazuje, kako je podjetje v določenem letu poslovalo oz. ustvarjalo. Na drugi strani nam BS pove, kako se je premoženje podjetja po letu poslovanja spremenilo. Prikazuje, koliko je podjetje dejansko vredno. BS in IPI zagotavljata ključne vhodne podatke pri ocenjevanju tveganja podjetja, ki ga z drugimi besedami imenujemo bonitetna ocena. Poleg tega sta oba omenjena izkaza ključna vira podatkov za bonitetna poročila (Prva bonitetna agencija, brez datuma). V Prilogi 1 tega magistrskega dela je IPI podjetja Sanolabor za leta 2019–2021, v Prilogi 2 pa BS podjetja Sanolabor za leta 2019–2021.

3.1 Računovodski kazalniki

Letno poročilo podjetja je torej sestavljeno iz računovodskega poročila, ki ga sestavljajo BS, IPI, izkaz drugega vseobsegajočega donosa, izkaz denarnih tokov, izkaz gibanja kapitala in priloga s pojasnili k izkazom ter poslovno poročilo. Poslovno poročilo za razliko od računovodskega poročila nima predpisane oblike. Velja pa, da to na nek način prikazuje izkaz poslovanja. Z njim podjetje predstavi svoje delo v preteklem poslovnem letu, svoje uspehe in morebitne neuspehe, vizijo ipd. (Odar, 2012).

Poslovno poročilo predstavlja dopolnitev k računovodskemu poročilu. Podrobno poslovno poročilo obsega tudi analizo poslovanja podjetja, ki vključuje oblikovanje kazalnikov (Odar, 2012). Kot že omenjeno, so kazalniki relativna števila in se izračunavajo s pomočjo računovodskih podatkov. S pomočjo kazalnikov se presoja dosežke podjetja in ugotavlja morebitne razlike v primerjavi s preteklimi leti. S pomočjo tovrstnih analiziranj podjetje povečuje kakovost računovodskih informacij in pojasnjuje dosežke ali neuspehe pri poslovanju. Omogočajo primerjavo podatkov v času in napovedovanje prihodnjega stanja oz. razvoj dogodkov. So instrument za spremljanje uspešnosti podjetja in njegovih razmerij do tretjih oseb ali za spremljanje interne stroškovne učinkovitosti (Bajuk Mušič, 2014).

Računovodske kazalnike za interne potrebe podjetje izbere samo glede na lastne specifikacije in potrebe. Priporočljivo je, da podjetje smiselno izbere samo ključne kazalnike, ki jih vključi v letno poročilo. Ni potrebno, da jih je uporabljenih oz. izračunanih preveč, bistveno je, da se enaki kazalniki uporabljajo konsistentno skozi leta in tako omogočijo bralcu primerjavo istovrstnih rezultatov skozi več let. V kolikor je to potrebno, je priporočljivo, da podjetje poda tudi pojasnilo posameznega izračunanega kazalnika (Bajuk Mušič, 2016).

Kazalnikov je več vrst, vsebinsko pa se delijo na naslednje: kazalniki financiranja, investiranja, vodoravne finančne sestave, obračanja, gospodarnosti, dobičkonosnosti, dodane vrednosti in denarnega izida (Bajuk Mušič, 2016). Priporočljivo je, da se med kazalnike poslovanja vključi predvsem dva, in sicer kazalnik celotnega poslovnega izida, povečanega za amortizacijo in odhodke za obresti (angl. earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, v nadaljevanju EBITDA), in kazalnik razširjenega poslovnega izida (angl. earnings before interest and taxes, v nadaljevanju EBIT). To sta

kazalnika, ki jima stroka nameni največ pozornosti, saj prikazujeta približek prostega denarnega toka, s katerim podjetje razpolaga za poplačilo finančnih obveznosti, njun mnogokratnik pa banke uporabljajo za izračun okvirne optimalne zadolženosti podjetja (Bajuk Mušič, 2014).

Na drugi strani je Turk (2012) računovodske kazalnike razdelil v 8 skupin, in sicer na kazalnike stanja financiranja ali vlaganja, kazalnike stanja investiranja in naložbenja, kazalnike vodoravnega finančnega ustroja, kazalnike obračanja, kazalnike gospodarnosti, kazalnike dobičkonosnosti, kazalnike dohodkovnosti in kazalnike denarne tokovnosti. Vsaka skupina vsebuje nekaj ali več posameznih kazalnikov.

Kot že prej omenjeno, si vsako podjetje samo izbere kazalnike, ki jih je izračunalo in prikazalo v letnem poročilu, zato bodo za potrebe te magistrske naloge v nadaljevanju podani in opisani le tisti kazalci in kazalniki, ki bodo podrobneje predstavljeni v okviru analize poslovanja podjetja Sanolabor v letih od 2019 do 2021. Kazalci so absolutna števila (npr. osnovni kapital, prihodki, dobiček, razlika v ceni, število zaposlenih, število delovnih ur itd.), kazalniki pa so relativna števila (npr. koeficienti, stopnje udeležbe, indeksi) (FinD-INFO, 2021).

3.1.1 Sredstva

Sredstva so v denarni enoti izražene stvari, pravice in denar, s katerimi podjetje razpolaga na premoženjskopravni ravni (Ajpes, brez datuma). Kot že omenjeno, morajo biti sredstva vedno enaka obveznostim in kapitalu. To pomeni, da mora bilanca stanja vedno biti uravnotežena, od koder tudi ime (Fernando, 2022).

3.1.2 Kapital

Kapital odraža lastni vir financiranja podjetja in predstavlja obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če poslovni subjekt preneha poslovati. Višina kapitala je enaka zneskom, ki so jih vložili lastniki ter zneskom, ki so nastali pri poslovanju podjetja in pripadajo lastnikom (Ajpes, brez datuma).

3.1.3 Dolgoročne in kratkoročne obveznosti, finančne obveznosti

Dogoročne in kratkoročne obveznosti so vsi zunanji viri financiranja podjetja. Finančne obveznosti podjetja pa so vsa dobljena posojila družb v skupini (kratkoročna in dolgoročna), finančnih institucij ali drugih virov, vključujejo pa tudi rezervacije in pasivne časovne razmejitve (Ajpes, brez datuma).

3.1.4 Prihodki in čisti prihodki od prodaje

Prihodki vključujejo vse prihodke, ki jih je podjetje ustvarilo v določenem letu. Čisti prihodki od prodaje so zgolj tisti, ki jih je podjetje ustvarilo s prodajo lastnih proizvodov, trgovskega blaga ali z opravljanjem nekih storitev (Ajpes, brez datuma).

3.1.5 Rast čistih prihodkov od prodaje

Kazalnik rasti čistih prihodkov od prodaje prikazuje, za koliko odstotkov so se prihodki od prodaje v določenem letu spremenili (povečali ali zmanjšali) v primerjavi s preteklim letom. Ta kazalnik je eden najbolj pogosto uporabljenih v letnih poročilih podjetij (Ajpes, brez datuma).

3.1.6 Dodana vrednost ali izguba na substanci

Kazalnik dodane vrednosti je eden najbolj osnovnih ekonomskih indikatorjev, saj je temeljno merilo gospodarske aktivnosti in uspeha podjetja. Predstavlja vrednost, ki jo je podjetje na novo ustvarilo v preteklem letu. Izračuna se kot razlika med kosmatim donosom od poslovanja in stroški blaga, materiala in storitev ter drugimi poslovnimi odhodki. V kolikor je razlika pozitivna, je podjetje v določenem letu ustvarilo dodano vrednosti. Če je razlika negativna, je to izguba na substanci (Ajpes, brez datuma).

3.1.7 Dobiček ali izguba iz poslovanja

Dobiček ali izguba iz poslovanja oz. EBIT je poslovni izid, ki ga podjetje ustvari s poslovanjem (Ajpes, brez datuma). EBIT se lahko izračuna tako, da se od prihodkov iz poslovanja odštejejo stroški prodaje in ostali poslovni odhodki brez davka in obresti (Murphy, 2022).

3.1.8 Denarni tok iz poslovanja (EBITDA)

Denarni tok iz poslovanja je še en kazalnik oz. pokazatelj uspešnosti poslovanja podjetja (Ajpes, brez datuma). Izračuna se tako, da EBIT povečamo za amortizacijo (ne zajema finančnih in izrednih postavk). EBITDA odraža uspešnost poslovanja podjetja in je eden najbolj pogosto uporabljenih računovodskih oz. finančnih kazalnikov (Sanolabor, 2022).

3.1.9 Čisti dobiček ali izguba

Čisti dobiček ali izguba je razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki podjetja v določenem poslovnem letu. Ta razlika se na koncu zmanjša še za davek od dobička in za morebitne druge davke (Ajpes, brez datuma).

3.1.10 Celotna gospodarnost

Kazalnik celotne gospodarnosti se izračuna kot razmerje med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki (skupni prihodki/skupni odhodki). Ta kazalnik najboljše prikaže razkorak med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki. V kolikor je vrednost kazalnika večji od 1, pomeni, da je podjetje uspešno poslovalo oz. da je poslovalo z dobičkom. To pomeni, da je na eno denarno enoto skupnih odhodkov dosegel več kot eno denarno enoto skupnih prihodkov. Lahko pa se zgodi, da je obračunan davek od dobička večji od razlike med omenjenima – v tem primeru je lahko razlika med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki prav tako pozitivna, čeprav ni izkazanega čistega dobička (Ajpes, brez datuma).

3.1.11 Gospodarnost poslovanja

Kazalnik gospodarnosti poslovanja je podoben kazalniku celotne gospodarnosti, le da se tu primerjajo prihodki in odhodki iz poslovanja (prihodki iz poslovanja/odhodki iz poslovanja). Enako kot prej velja, da je podjetje poslovalo uspešno, če je vrednost kazalnika višja od ena. Če je dobljena vrednost nižja od ena, je bila zabeležena izguba iz poslovanja (Ajpes, brez datuma).

3.1.12 Profitna marža

Kazalnik profitne marže se izračuna kot razmerje med čistim dobičkom ali izgubo ter čistimi prihodki od prodaje (čisti dobiček ali izguba/čisti prihodki od prodaje). Kazalnik pokaže, koliko denarnih enot čistega dobička/izgube je ustvarjenih na eno denarno enoto čistih prihodkov od prodaje. Višina profitne marže odraža uspešnost poslovanja podjetja (Ajpes, brez datuma).

3.1.13 EBIT marža

Kazalnik EBIT marže se izračuna kot razmerje med dobičkom/izgubo iz poslovanja (EBIT) in čistimi prihodki od prodaje (EBIT/čisti prihodki od prodaje). EBIT marža je merilo dobičkonosnosti podjetja. Prikazuje, koliko vsakega evra/dolarja prihodkov je bilo pretvorjenega v dobiček. Višja EBIT marža pomeni višjo dobičkonosnost podjetja (Causal, brez datuma).

3.1.14 EBITDA marža

EBITDA marža je merilo dobička iz poslovanja podjetja kot odstotek njegovih prihodkov (EBITDA/čisti prihodki od prodaje). Poznavanje EBITDA marže omogoča primerjavo dejanske uspešnosti enega podjetja z drugimi v njegovi panogi. Višja kot je EBITDA marža, uspešnejše je poslovanje podjetja (Chen, 2022).

3.1.15 Delež finančnih obveznosti v sredstvih (%)

Kazalnik deleža finančnih obveznosti v sredstvih se izračuna kot razmerje med finančnimi obveznostmi in sredstvi (finančne obveznosti/sredstva). Kazalnik pokaže, v kolikšni meri podjetje uporablja zunanje vire financiranja za financiranje lastnih sredstev. Kot že rečeno, morajo biti sredstva vedno enaka obveznostim do virov sredstev, zato nam ta kazalnik prikazuje tudi razmerje med finančnimi obveznostmi in obveznostmi do virov sredstev. Večja kot je vrednost kazalnika, večji je finančni vzvod in posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma).

3.1.16 Razmerje med finančnimi obveznostmi in EBITDA

Ta kazalnik se izračuna kot razmerje med finančnimi obveznostmi in denarnim tokom iz poslovanja (EBITDA). Kazalnik prikazuje višino zadolženosti podjetja, saj njegova vrednost odraža, koliko letnih denarnih tokov iz poslovanja (EBITDA) mora podjetje nameniti za poplačilo finančnih obveznosti. Višina vrednosti kazalnika odraža višino zadolženosti podjetja in s tem posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma).

3.1.17 Delež celotnih obveznosti v virih sredstev (%)

Ta kazalnik izračunamo kot razmerje med celotnimi obveznostmi in celotnimi sredstvi (celotne obveznosti/sredstva). Prikazuje delež sredstev podjetja, ki so financirana s pomočjo tujih virov. Ker so sredstva enaka obveznostim do virov sredstev, ta kazalnik odraža tudi delež tujih virov financiranja v obveznostih do virov sredstev. Podobno kot prej višina kazalnika odraža višino tveganja poslovanja podjetja (Ajpes, brez datuma).

3.1.18 Delež denarja v celotnih sredstvih

Ta kazalnik prikazuje razmerje med denarnimi sredstvi in celotnimi sredstvi (denarna sredstva/sredstva). Kazalnik nam pove, kolikšen delež v sredstvih predstavlja denar, ki je najlikvidnejša oblika sredstev. Večji kot je delež denarja med sredstvi, manj tvegano je poslovanje podjetja (Ajpes, brez datuma).

4 VPLIV PANDEMIJE COVID-19 NA POSLOVANJE PODJETJA SANOLABOR

Kot rečeno, je imela pandemija Covid-19 pomemben vpliv na svetovno gospodarstvo, kar je povzročilo tudi občutne spremembe v poslovnem okolju. Številna podjetja so se soočala z nemalo izzivi, ki so nastali zaradi omejitev gibanja, prekinitve dobavnih verig, izpadov prihodkov ter spremenjenih nakupnih navad potrošnikov.

Podjetje Sanolabor ni bilo izjema, saj je pandemija Covid-19 močno vplivala na njegovo poslovanje. Kot večina drugih podjetij, so se morali tudi v podjetju Sanolabor hitro prilagoditi poslovnemu okolju, kar je zahtevalo inovativne rešitve in prilagodljivost v procesih dobave, trženja in prodaje. V nadaljevanju tega poglavja bo podrobneje prikazano, v kolikšni meri in na kakšen način je pandemija vplivala na poslovanje in rast podjetja.

4.1 Opis podjetja Sanolabor

Podjetje Sanolabor je bilo ustanovljeno leta 1950, več kot 70 let kasneje pa je največje slovensko podjetje za veleprodajo in trženje medicinskih pripomočkov, medicinske in bolniške opreme ter potrošnih materialov, opreme za laboratorije, zdravil, izdelkov za osebno zaščito in dentalnih izdelkov (Sanolabor Corpo, brez datuma). Podjetje Sanolabor je danes v 100 % lasti družbe Salus, Ljubljana, d. d. s sedežem v Ljubljani in je tako del skupine SALUS (Sanolabor, 2022).

Glavni dejavnosti podjetja sta trgovina na debelo (zastopanje tujih podjetij in distribucija) in trgovina na drobno. Prodajni program podjetja obsega dve večji področji, in sicer medicinsko področje (medicinski aparati, instrumenti, medicinski potrošni material, ortopedski in rehabilitacijski pripomočki, zdravila in prehranska dopolnila ter diagnostična oprema in aparati ter bolniška oprema) ter laboratorijsko področje in dental (laboratorijski materiali in diagnostika, laboratorijski aparati in pohištvo, »cleanroom« program, dentalni program ter tekstil, obutev in osebna varovalna oprema) (Sanolabor, 2022).

Od leta 1989 dalje podjetje Sanolabor ponuja izdelke v lastnih specializiranih prodajalnah. Danes ima Sanolabor 35 specializiranih prodajaln po Sloveniji. Prav tako Sanolabor omogoča spletno prodajo ter izposojo medicinskih pripomočkov. Poleg tega pa podjetje nudi še storitve na področju kakovosti in regulative (Sanolabor Corpo, brez datuma). Tabela 2 podrobneje prikazuje vse izdelke, ki jih podjetje Sanolabor ponuja na področju veleprodaje in maloprodaje.

Tabela 2: Veleprodajna in maloprodajna ponudba podjetja Sanolabor

Veleprodaja	Laboratorijski program	Laboratorijski aparati in oprema, reagenti in kemikalije, splošni laboratorijski izdelki, »life science« pripomočki, mikrobiologija, klinična diagnostika.
	Dentalni program	Materiali za splošno zobozdravstvo in ortodontijo, implantanti, materiali za laboratorijsko protetiko, zaščita in dezinfekcija, aparati za zobozdravstvo itd.
	Čisti prostori in osebna varovalna oprema	Izdelki za čiste prostore, osebna varovalna oprema, tekstil in obutev.

se nadaljuje

Tabela 3: Veleprodajna in maloprodajna ponudba podjetja Sanolabor (nad.)

Veleprodaja	Zdravila	Registrirana in neregistrirana zdravila, zdravila za potrebe posameznega bolnika, zdravila za sočutno uporabo, dobave v primeru pomanjkanja na trgu itd.
	Medicinski program in bolniška oprema	Potrošni medicinski pripomočki/materiali, dezinfekcija in sterilizacija, medicinska zaščitna sredstva in rokavice, specialni medicinski pripomočki za podporo življenjskih funkcij pri kritičnih bolnikih, medicinski pripomočki za inkotinenco, urologijo in nego, operacijsko perilo, inštrumenti ter kirurški šivalni material ipd., sanitetni material, pripomočki za rehabilitacijo, medicinska oprema, druge storitve.
Maloprodaja	35 specializiranih prodajalnih trgovin v Sloveniji	Izdelki za zdravo in vitalno življenje
	Spletna trgovina	Prehranska dopolnila, medicinski pripomočki, izdelki za osebno nego, zdravila brez recepta in drugi artikli za zdravo življenje.
	Izposoja medicinskih pripomočkov	Pogodbeni dobavitelj Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije. Ponudba obsega negovalne postelje in dodatke, izdelke za inkontinenco, invalidske vozičke, hodulje, sanitarne pripomočke idr.

Prirejeno po Sanolabor Corpo (brez datuma).

4.2 Poslovanje podjetja Sanolabor v letih 2019–2021

Kot za ostala podjetja in panoge, so bila tudi za podjetje Sanolabor zadnja leta razburkana in nepredvidljiva. V nadaljevanju so v tabeli 3 navedeni izbrani računovodski kazalci in kazalniki, ki so bili podrobneje razloženi v 3. poglavju te magistrske naloge, in sicer za leto pred izbruhom pandemije Covid-19 – leto 2019, za leto izbruha pandemije – leto 2020 in za leto 2021, ki je bilo še močno pod vplivom pandemije in ukrepov, ki so sledili. Leto 2022 v tej magistrski nalogi ni analizirano, saj podjetje Sanolabor javno objavi svoje finančne izkaze šele v zadnjem četrtletju poslovnega leta. Pred javno objavo letnega poročila podjetja razkrivanje finančnih podatkov ni dovoljeno. Kot že omenjeno, sta celotna BS in IPI za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021 v Prilogi 1 in Prilogi 2.

Tabela 4: Računovodski kazalci in kazalniki za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021

Kazalec oz. kazalnik	2019	2020	2021
Sredstva (v EUR)	26.768.544	34.719.344	42.905.322
Kapital (v EUR)	11.489.802	15.134.863	19.973.963
Celotne obveznosti (v EUR)	14.072.444	16.774.205	20.392.953
Dolgoročne obveznosti (v EUR)	2.330.938	1.855.781	3.251.191
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	11.741.506	14.918.424	17.141.762
Finančne obveznosti (v EUR)	3.458.745	3.347.302	4.336.663
Vsi prihodki (v EUR)	67.082.211	85.289.098	106.713.587
Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	66.916.040	84.417.444	106.305.200
Rast čistih prihodkov od prodaje	3,7 %	26,2 %	25,9 %
Vsi odhodki (v EUR)	64.826.860	79.284.168	97.635.969
Poslovni odhodki (v EUR)	64.693.783	79.037.189	97.451.574
Dodana vrednost (v EUR)	12.791.400	18.363.038	25.238.738
EBIT (v EUR)	2.268.862	5.799.443	9.006.385
EBITDA (v EUR)	3.956.410	7.447.664	12.892.271
Čisti dobiček ali izguba (v EUR)	1.782.894	4.883.375	7.307.738
Celotna gospodarnost	1,03	1,08	1,09
Profitna marža	2,7 %	5,8 %	6,9 %
EBIT marža	3,4 %	6,9 %	8,5 %
EBITDA marža	5,9 %	8,8 %	12,1 %
Delež finančnih obveznosti v sredstvih	12,9 %	9,6 %	10,1 %
Razmerje med finančnimi obveznostmi in EBITDA	0,9	0,4	0,3
Delež celotnih obveznosti v virih sredstev	52,6 %	48,3 %	47,5 %
Delež denarja v celotnih sredstvih	5,5 %	0,7 %	3,2 %

Vir: lastni izračun na podlagi računovodskih izkazov podjetja Sanolabor.

4.2.1 Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2019

Leto 2019 je bilo za podjetje Sanolabor pomembno leto, saj je bilo to prvo leto, v katerem je podjetje poslovalo pod okriljem skupine Salus. Skupina Salus in podjetje Sanolabor sta v letu 2019 kupcem in pacientom zagotavljala več kot 50.000 izdelkov, predvsem zdravil, medicinskih pripomočkov in opreme, laboratorijskega in dentalnega programa (Sanolabor, 2020).

4.2.1.1 Rezultati poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2019

Glede na finančne izkaze in izračunane kazalnike je bilo leto 2019 za Sanolabor uspešno, saj je podjetje ustvarilo rast čistih prihodkov od prodaje v primerjavi z letom 2018 v višini 3,7 %. EBITDA je v letu 2019 znašal 3.956.410 EUR, čisti poslovni izid pa 1.782.894

EUR, kar je kar 16,4 % več kot v letu 2018. Podjetje je doseglo skupno 67.082.211 EUR vseh prihodkov, kar vključuje poslovne, finančne in ostale prihodke. To je 2,09 mio EUR oz. 3,2 % več kot v letu prej. Delež vseh stroškov in odhodkov (brez davka od dohodkov pravnih oseb) v skupnih prihodkih je v letu 2019 predstavljal 96,64 %. Tabela 4 prikazuje pomembnejše kategorije rezultatov poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2018 in 2019 (Sanolabor, 2020).

Tabela 5: Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2018 in 2019

Pomembnejše kategorije v EUR	2019	2018	Razlika
Prihodki skupaj	67.082.211	64.993.645	3,2 %
Odhodki skupaj	64.826.861	63.115.492	2,7 %
Čisti poslovni izid pred obdavčitvijo	2.255.350	1.878.154	20,1 %
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	1.782.894	1.531.895	16,4 %

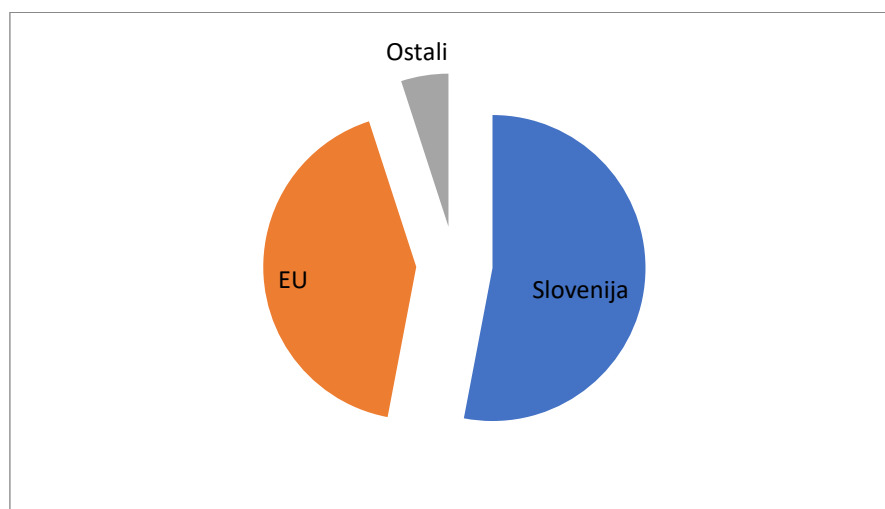
Vir: Sanolabor (2020).

Na podlagi podatkov iz letnega poročila za leto 2019 je podjetje Sanolabor v omenjenem letu namenilo 408.202 EUR za investicije. 31,1 % vrednosti je bilo investirano v nov vozni park, 18,3 % vrednosti v računalniško opremo v veleprodaji in maloprodaji, 16,1% za nakupe v maloprodaji ter 15,1 % za nakupe v veleprodaji, za nabavo medicinskih pripomočkov za izposajo je bilo namenjenih 12,2 %, za programsko opremo pa je bilo namenjenih 7,2 % vrednosti investicij (Sanolabor, 2020).

V letu 2019 je podjetje Sanolabor prodajo trgovskega blaga na debelo povečalo za 4 % v primerjavi z letom prej. Še večje povečanje prihodkov je podjetje v letu 2019 zabeležilo na področju maloprodaje – ta se je v primerjavi z letom prej povečala za 7 % (Sanolabor, 2020).

Podjetje je v letu 2019 sodelovalo z 900 dobavitelji blaga. Slika 9 prikazuje delež dobaviteljev iz Slovenije, Evropske Unije (v nadaljevanju EU) in tretjih držav. Z nekaterimi dobavitelji ima podjetje Sanolabor podpisano tudi pogodbo o zastopanju na slovenskem trgu, z nekaterimi pa tudi pogodbe o trženju, distribuciji in prodaji (Sanolabor, 2020).

Slika 9: Delež dobaviteljev veleprodaje iz Slovenije, EU in tretjih držav



Vir: Sanolabor (2020).

4.2.1.2 Sredstva, kapital in obveznosti podjetja Sanolabor v letu 2019

Na dan 31. 12. 2019 je stanje sredstev podjetja Sanolabor znašalo 26.768.544 EUR. Od tega je bilo 22,1 mio EUR kratkoročnih sredstev, kar je v primerjavi z letom 2018 manj za 406,4 tisoč EUR (Sanolabor, 2020).

Na drugi strani so se obveznosti do virov sredstev v primerjavi z 31. 12. 2018 povečale za 11,49 %. Kapital se je povečal za 1,29 mio EUR, dolgoročne obveznosti (iz naslova najema) za 2,33 mio EUR, kratkoročne obveznosti pa so bile manjše za 1,12 mio EUR (Sanolabor, 2020).

4.2.1.3 Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2019

Nekateri kazalci in kazalniki za podjetje Sanolabor za leto 2019 so bili navedeni že v preteklih podpoglavjih (npr. sredstva, kapital, obveznosti, prihodki in odhodki, EBIT in EBITDA), zato v tem podpoglavju ne bodo še enkrat razloženi. Tu bodo razloženi in opredeljeni še ostali kazalniki.

Kot rečeno, je kazalnik dodane vrednosti eden najbolj osnovnih ekonomskih indikatorjev, saj je temeljno merilo gospodarske aktivnosti in uspeha podjetja. Predstavlja vrednost, ki jo je podjetje na novo ustvarilo v preteklem letu. Izračuna se kot razlika med kosmatim donosom od poslovanja in stroški blaga, materiala in storitev ter drugimi poslovnimi odhodki (Ajpes, brez datuma). V letu 2019 je dodana vrednost podjetja Sanolabor znašala 12.791.400 EUR. Dodana vrednost je bila torej pozitivna, kar pomeni, da je podjetje Sanolabor v letu 2019 s svojim poslovanjem doseglo dodano vrednost.

Kazalnik celotne gospodarnosti najboljše prikaže razkorak med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki. Kazalnik celotne gospodarnosti je za podjetje Sanolabor v letu 2019 znašal 1,03, kar je malce nad vrednostjo 1. To pomeni, da je podjetje uspešno poslovalo oz. da je poslovalo z dobičkom, kar potrjujejo tudi ostali finančni izkazi podjetja. Kazalnik torej natančneje pomeni, da je na eno denarno enoto skupnih odhodkov podjetje Sanolabor doseglo 1,03 denarne enote skupnih prihodkov.

Profitna marža podjetja Sanolabor je v letu 2019 znašala 2,7 %, kar je za 0,3 % več kot v letu 2018. Na podlagi tega kazalnika je razvidno, da podjetje obdrži kot dobiček 2,7 % ustvarjenih prihodkov od prodaje, potem ko odšteje vse svoje stroške.

Nadalje je na podlagi izračunanih kazalnikov v tabeli 6 razvidno, da je podjetje Sanolabor v letu 2019 doseglo EBIT maržo v višini 3,4 %, kar je za 1 % več kot v letu 2018. Kot rečeno, se ta izračuna kot razmerje med dobičkom/izgubo iz poslovanja (EBIT) in čistimi prihodki od prodaje (EBIT/čisti prihodki od prodaje) in EBIT marža je merilo dobičkonosnosti podjetja (Causal, brez datuma).

EBITDA marža je v letu 2019 znašala 5,9 %, kar predstavlja povečanje za 1,5 % glede na leto 2018. EBITDA marža je merilo dobička iz poslovanja podjetja kot odstotek njegovih prihodkov (EBITDA/čisti prihodki od prodaje). Višja kot je EBITDA marža, uspešnejše je poslovanje podjetja (Chen, 2022).

Delež finančnih obveznosti v sredstvih je v letu 2019 znašal 12,9 %. V primerjavi z letom 2018 se je ta delež povečal za kar 12,2 %. Kazalnik pokaže, v kolikšni meri podjetje uporablja zunanje vire financiranja za financiranje lastnih sredstev. Večja kot je vrednost kazalnika, večji je finančni vzvod in posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma). Na podlagi pojasnila v letnem poročilu se nekatere postavke v računovodskih izkazih ter kazalniki ne morejo neposredno primerjati med letoma 2018 in 2019 zaradi spremenjene računovodske obravnave najemov v letu 2019. V letnem poročilu je navedeno, da so se sredstva iz naslova pravice do uporabe na dan prehoda 1. 1. 2019 povečala za dobre 3 mio EUR, za enak znesek pa so se povečale tudi obveznosti iz financiranja (Sanolabor, 2020). Od tod tudi razlog za tako veliko razliko v vrednostih kazalnika deleža finančnih obveznosti v sredstvih v letih 2018 in 2019.

Kazalnik razmerja med finančnimi obveznostmi in EBITDA je v letu 2019 znašal 0,9. Kot rečeno, omenjeni kazalnik prikazuje višino zadolženosti podjetja, saj njegova vrednost odraža, koliko letnih denarnih tokov iz poslovanja (EBITDA) mora podjetje nameniti za poplačilo finančnih obveznosti. Višina vrednosti kazalnika odraža višino zadolženosti podjetja in s tem posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma). Banke pogosto gledajo ta kazalnik pri podjetjih, univerzalnega merila pa ni. Vsekakor je bolje, da je ta vrednost kazalnika čim nižja, saj tako podjetje dokaže, da je sposobno poplačati obstoječe in nove finančne obveznosti iz ustvarjenega presežka denarnih sredstev (Zelen, 2017).

Kazalnik deleža celotnih obveznosti v virih sredstev je v letu 2019 za podjetje Sanolabor znašal 52,6 %. Kot rečeno, ta kazalnik prikazuje delež sredstev podjetja, ki so financirana s pomočjo tujih virov. 52,6 % sredstev podjetja je torej financiranih s strani tujih virov. Podobno kot prej višina kazalnika odraža višino tveganja poslovanja podjetja (Ajpes, brez datuma).

Kazalnik deleža denarja v celotnih sredstvih je za podjetje Sanolabor v letu 2019 znašal 5,5 %. Kot je bilo razloženo, nam ta kazalnik pove, kolikšen delež v sredstvih predstavlja denar, ki je najlikvidnejša oblika sredstev. Večji kot je delež denarja med sredstvi, manj tvegano je poslovanje podjetja (Ajpes, brez datuma).

4.2.1.4 Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2019

Poleg dobrih poslovnih rezultatov, ki jih je podjetje Sanolabor doseglo v letu 2019, je bilo izjemno pomembno tudi dejstvo, da je bilo leto 2019 prvo leto, ko je podjetje Sanolabor poslovalo pod okriljem Skupine Salus. Podjetje Sanolabor je postalo del Skupine Salus tekom leta 2018. Podjetje Sanolabor je pomemben del Skupine Salus, saj skupaj zagotavljata svojim kupcem, strankam in pacientom več kot 50.000 izdelkov, od tega predvsem zdravil, medicinskih pripomočkov in opreme ter pripomočkov za laboratorijski in dentalni program (Sanolabor, 2020).

Poleg tega se je podjetje Sanolabor v letu 2019 ciljno usmerilo k prilagajanju zahtevam trga ter spremljanju in prepoznavanju ključnih kupcev, njihovih navad in potreb. Na ta način so sistematično začeli načrtovati svoje poslovne aktivnosti ter koordinirati aktivnosti med zaposlenimi (Sanolabor, 2020).

V letu 2019 je imelo podjetje Sanolabor 28 specializiranih prodajaln, od tega lastne prodajalne v 21 slovenskih mestih ter franšizno prodajalno na Ptuj. Na ta način podjetje nudi širok nabor izdelkov in pripomočkov ter strokovno svetovanje lastnih svetovalcev po vsej Sloveniji, poleg tega pa nudijo še storitev izposoje medicinskih pripomočkov kot pogodbeni partner Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS). Poleg prodajne funkcije podjetje Sanolabor opravlja še funkcijo zastopništva na slovenskem trgu, in sicer za nekatere dobavitelje iz Slovenije in tujine, za katere opravlja funkcije trženja, distribucije in prodaje (Sanolabor, 2020).

4.2.2 Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2020

Za razliko od marsikaterega drugega podjetja je bilo leto 2020 za podjetje Sanolabor zelo uspešno leto. V tem letu je podjetje dopolnilo 70 let, doseglo odlične poslovne rezultate ter osvežilo in prenovilo poslanstvo in vizijo. Ne samo finančno, tudi z vidika spopadanja s situacijo je bilo leto 2020 za podjetje Sanolabor izjemno uspešno, saj so se uspešno spopadli s situacijo, ki je nastala ob izbruhu pandemije Covid-19. Podjetje je kljub

omejitvam in ukrepom nemoteno nudilo dostop do blaga stalnim strankam, poleg tega pa pridobilo še številne nove stranke (Sanolabor, 2021).

4.2.2.1 Rezultati poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2020

Podjetje Sanolabor je v letu 2020 doseglo zavidljivo rast čistih prihodkov od prodaje. Ti so v omenjenem letu znašali 84.417.444 EUR, kar je 26,2 % več kot v letu 2019. Dosežen EBITDA je znašal 7.447.664 EUR, čisti poslovni izid obračunskega obdobja pa je znašal 4.883.375 EUR, kar je za 3.100.481 EUR oz. 174 % več kot v letu prej. Z vidika poslovnih rezultatov podjetje označuje leto 2020 kot zelo uspešno. Delež stroškov in vseh odhodkov (brez davka od dohodkov pravnih oseb) v celotnih prihodkih je v letu 2020 znašal 92,96 %, kar je boljše kot v letu prej, ko je to razmerje znašalo 96,64 %. Tabela 5 prikazuje pomembnejše kategorije rezultatov poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020 (Sanolabor, 2021).

Tabela 6: Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020

Pomembnejše kategorije v EUR	2020	2019	Razlika
Prihodki skupaj	85.289.098	67.082.211	27,1 %
Odhodki skupaj	79.284.168	64.826.861	22,3 %
Čisti poslovni izid pred obdavčitvijo	6.004.930	2.255.350	166,3 %
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	4.883.375	1.782.894	173,9 %

Vir: Sanolabor (2021).

Iz tabele 7 je razvidna visoka rast celotnih prihodkov v letu 2020 v primerjavi z letom 2019, znašala je 27,1 %. Na drugi strani rast celotnih odhodkov ni šla premosorazmerno z rastjo celotnih prihodkov, saj so ti zrasli za 22,3 %. Visoka razlika med letoma 2019 in 2020 je razvidna pri čistem poslovnem izidu pred obdavčitvijo – ta je zrasel za kar 166,3 %, ter pri čistem poslovnem izidu obračunskega obdobja, kot je ta zrasel za že omenjenih 173,9 %.

V tabeli 6 so celotni prihodki razdeljeni še na posamezne kategorije prihodkov. Tako je še bolj razvidno, kje je prihajalo do največjih razlik med letoma 2019 in 2020. Na podlagi pravilnika o poslovnih skrivnostih podjetje Sanolabor svojih prihodkov po odsekih ne razkriva (Sanolabor, 2021).

Tabela 7: Prihodki podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020, razdeljeni na posamezne kategorije

Kategorije prihodkov v EUR	2020	2019	Razlika
Čisti prihodki od prodaje blaga in storitev	84.417.444	66.916.040	26,2 %
Drugi poslovni prihodki	419.188	46.604	799,5 %
Finančni prihodki iz deležev	253.867	12.257	1.971,2 %
Finančni prihodki iz danih posojil	950	272	249,3 %
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	191.392	106.249	80,1 %
SKUPAJ PRIHODKI IZ REDNEGA DELOVANJA	85.282.841	67.081.423	27,1 %
Drugi prihodki	6.257	788	694,0 %
PRIHODKI SKUPAJ	85.289.098	67.082.211	27,1 %

Vir: Sanolabor (2021).

Podjetje Sanolabor je v letu 2020 zabeležilo 800 % rast drugih poslovnih prihodkov glede na leto 2019. Slednje je predvsem posledica prejete državne pomoči zaradi virusa Covid-19 (343.298 EUR). Preostanek se nanaša na povračilna sredstva za zaposlovanje, prihodke od prodaje osnovnih sredstev ter na druge prihodke, povezane s poslovnimi učinki (Sanolabor, 2021).

Skoraj 21-krat višji so bili tudi finančni prihodki iz deležev, kar je posledica predvsem prodaje deležev v drugih družbah (247.478 EUR). V letu 2020 so bili za 80 % višji tudi finančni prihodki iz poslovnih terjatev. Povečanje je posledica plačila zamudnih obresti iz poslovnih terjatev do kupcev ter pozitivne tečajne razlike (Sanolabor, 2021).

Dobri poslovni rezultati so omogočili povečane investicije v primerjavi z letom 2019, saj jim je družba v letu 2020 namenila kar 839.780 EUR. 28,6 % vrednosti sredstev za investiranje je bilo namenjenih odprtju nove maloprodajne trgovine v Brežicah, 15,9 % za nakupe opreme v maloprodaji (v novi prodajalni ter obstoječih maloprodajnih trgovinah), 14,2 % v računalniško opremo in 13,8 % za programsko opremo, preostanek pa je bil namenjen investicijam za posodobitev voznega parka, nabavo medicinskih pripomočkov za izposajo, za vlaganje v maloprodajno poslovalnico ter za nakupe v veleprodaji (Sanolabor, 2021).

Tabela 7 prikazuje še odhodke po posameznih kategorijah in odstotno razliko med posameznimi vrednostmi v letih 2019 in 2020.

Tabela 8: Odhodki podjetja Sanolabor v letih 2019 in 2020, razdeljeni na posamezne kategorije

Kategorije odhodkov v EUR	2020	2019	Razlika
Nabavna vrednost prodanega blaga	61.129.450	49.537.605	23,4 %
Stroški prodaje in uprave z amortizacijo	17.907.740	15.156.180	18,2 %
Finančni odhodki za oslabitve in odpise finančnih naložb	13.644	3.160	331,8 %
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	70.900	72.308	-1,9 %
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	84.474	17.029	396,1 %
ODHODKI REDNEGA DELOVANJA	79.206.207	64.786.281	22,3 %
Drugi odhodki	77.961	40.580	92,1 %
ODHODKI SKUPAJ	79.284.168	64.826.861	22,3 %

Vir: Sanolabor (2021).

Na odhodkovni strani ni bilo tako velikih razlik med posameznimi kategorijami odhodkov kot na prihodkovni. Največje razlike med navedenima letoma so bile v vrednostih finančnih odhodkov za oslabitve in odpise finančnih naložb ter v vrednostih finančnih odhodkov iz poslovnih obveznosti. Podrobnejših informacij glede razlik podjetje Sanolabor ne razkriva (Sanolabor, 2021).

4.2.2.2 Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2020

Nekateri kazalci in kazalniki za podjetje Sanolabor za leto 2020 so bili navedeni že v preteklih podpoglavjih, zato v tem podpoglavju ne bodo še enkrat razloženi. Razloženi in opredeljeni bodo še ostali kazalniki.

Vrednost sredstev in kapitala podjetja Sanolabor se je v letu 2020 povečala za približno 30 % v primerjavi z letom 2019. Prav tako so se povečale tudi celotne obveznosti podjetja, in sicer za 19 %.

Kazalnik dodane vrednosti v letu 2020 znaša 18.363.038 EUR, kar pomeni, da je podjetje v tem letu s svojim poslovanjem doseglo dodano vrednost. Glede na leto 2019 se je ta kazalnik izboljšal za kar 44 %, kar ni presenetljivo glede na prej predstavljene poslovne rezultate podjetja.

Kazalnik celotne gospodarnosti najboljše prikaže razkorak med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki. Kazalnik celotne gospodarnosti je za podjetje Sanolabor v letu 2020

znašal 1,08, kar je nad vrednostjo 1. To pomeni, da je podjetje uspešno poslovalo oz. da je poslovalo z dobičkom, kar potrjujejo tudi ostali finančni izkazi podjetja. Kazalnik torej natančneje pomeni, da je na eno denarno enoto skupnih odhodkov podjetje Sanolabor doseglo 1,08 denarne enote skupnih prihodkov.

Profitna marža podjetja Sanolabor je v letu 2020 znašala 5,8 %, kar je za 3,1 % več kot v letu 2019. Na podlagi tega kazalnika je razvidno, da podjetje obdrži kot dobiček 5,8 % ustvarjenih prihodkov od prodaje, potem ko odšteje vse svoje stroške.

Nadalje je na podlagi izračunanih kazalnikov v tabeli 6 razvidno, da je podjetje Sanolabor v letu 2020 doseglo EBIT maržo v višini 6,9 %, kar je za kar 3,5 % več kot v letu 2019. Kot rečeno, je EBIT marža merilo dobičkonosnosti podjetja.

EBITDA marža je v letu 2020 znašala 8,8 %, kar predstavlja povečanje za 2,9 % glede na leto 2019. Kot rečeno, je EBITDA marža merilo dobička iz poslovanja podjetja kot odstotek njegovih prihodkov. Višja kot je EBITDA marža, uspešnejše je poslovanje podjetja.

Delež finančnih obveznostih v sredstvih je v letu 2020 znašal 9,6 %. V primerjavi z letom 2019 se je ta delež zmanjšal za kar 3,3 %. Kot je bilo razloženo v prejšnjih poglavjih, kazalnik pokaže, v kolikšni meri podjetje uporablja zunanje vire financiranja za financiranje lastnih sredstev. Večja kot je vrednost kazalnika, večji je finančni vzvod in posledično tveganje poslovanja.

Kazalnik razmerja med finančnimi obveznostmi in EBITDA je v letu 2020 znašal 0,4. Kot rečeno, Višina vrednosti kazalnika odraža višino zadolženosti podjetja in s tem posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma). Vrednost kazalnika je nižja kot v letu 2019, kar je pozitiven znak za podjetje.

Kazalnik deleža celotnih obveznosti v virih sredstev je v letu 2020 za podjetje Sanolabor znašal 48,3 %, kar pomeni, da je torej 48,3 % sredstev podjetja financiranih s strani tujih virov. Podobno kot prej višina kazalnika odraža višino tveganja poslovanja podjetja.

Kazalnik deleža denarja v celotnih sredstvih je za podjetje Sanolabor v letu 2020 znašal 0,7 %, kar je precej manj kot v letu 2019, ko je bila vrednost tega kazalnika 5,5 %. Nižja vrednost kazalnika lahko na nek način odraža večjo tveganost poslovanja podjetja.

4.2.2.3 Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2020

Poleg dobrih finančnih rezultatov, predstavljenih v prejšnjih podpoglavjih, je bilo leto 2020 za podjetje Sanolabor uspešno tudi zato, ker so odprli še eno, 29. specializirano prodajalno. V letu 2020 je podjetje lansiralo tudi »Svet zdravja«, to je katalog, ki vsebinsko pokriva različna področja, kot so življenjski slog, zdravje, zdravljenje bolezni, predstavitev prehranskih dopolnil in zdravil itd. Katalog dostavljajo več kot 200.000

slovenskim gospodinjstvom. Podjetje je nadaljevalo s prilagajanjem potrebam trga, spremljanjem in prilagajanjem kupcem ter njihovim navadam (Sanolabor, 2021).

Leto 2020 je bilo uspešno tudi za tuje trge, saj je podjetje pričelo s prodajo zdravil tudi na hrvaškem trgu. Hčerinski podjetji podjetja Sanolabor sta prav tako zabeležili uspešno poslovanje, saj sta povečali obseg poslovanja in dosegli dvomestno rast prodaje (Sanolabor, 2021).

4.2.3 Analiza poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2021

Tudi leto 2021 je bilo za podjetje Sanolabor zelo uspešno, saj se je podjetje še naprej uspešno spopadalo z nastalo situacijo zaradi izbruha pandemije Covid-19. Podjetje je nemoteno dobavljalo blago vsem njihovim stalnim kupcem, poleg tega pa je pridobilo še številne nove kupce. V Sloveniji se je odprla še 31. maloprodajna trgovina Sanolabor, podjetje pa je investiralo tudi v prenovu spletne trgovine ter v izboljšano oglaševanje izdelkov preko lastnih katalogov (Sanolabor, 2022).

4.2.3.1 Rezultati poslovanja podjetja Sanolabor v letu 2021

V letu 2021 je podjetje Sanolabor nadaljevalo z odličnimi poslovnimi rezultati, saj je podjetje realiziralo 106.305.200 EUR čistih prihodkov od prodaje, kar predstavlja rast v višini 25,93 % v primerjavi z letom 2019. EBITDA v poslovnem letu 2021 znaša 10.534.376 EUR, čisti poslovni izid pa 7.307.738 EUR, kar je 2.424.363 EUR več kot leto prej (Sanolabor, 2022). Tabela 8 prikazuje pomembnejše kategorije rezultatov poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021 (Sanolabor, 2021).

Tabela 9: Rezultat poslovanja podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021

Pomembnejše kategorije v EUR	2021	2020	Razlika
Prihodki skupaj	106.713.587	85.289.098	25,1 %
Odhodki skupaj	97.635.970	79.284.168	23,1 %
Čisti poslovni izid pred obdavčitvijo	9.077.617	6.004.930	51,2 %
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	7.307.738	4.883.375	49,6 %

Vir: Sanolabor (2022).

Iz tabele 10 je razvidna visoka rast celotnih prihodkov v letu 2021 v primerjavi z letom 2020, rast celotnih prihodkov je bila 25,1 %. Rast celotnih odhodkov v letu 2021 glede na leto 2020 je znašala 23,1 %. Podobno kot pri primerjavi med letoma 2019 in 2020, je bila visoka razlika v čistem poslovnem izidu pred obdavčitvijo tudi med letoma 2020 in 2021. Ta je znašala 51,2 %. Visoka razlika med letoma 2020 in 2021 je razvidna tudi pri čistem poslovnem izidu obračunskega obdobja, ta je znašala 49,6 %.

V tabeli 9 so celotni prihodki razdeljeni še na posamezne kategorije prihodkov. Tako je še jasneje razvidno, kje je prihajalo do največjih razlik med letoma 2020 in 2021. Na podlagi pravilnika o poslovnih skrivnostih podjetje Sanolabor svojih prihodkov po odsekih ne razkriva (Sanolabor, 2021).

Tabela 10: Prihodki podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021, razdeljeni na posamezne kategorije

Kategorije prihodkov v EUR	2021	2020	Razlika
Čisti prihodki od prodaje blaga in storitev	106.305.200	84.417.444	25,9 %
Drugi poslovni prihodki	152.759	419.188	-63,6 %
Finančni prihodki iz deležev	67.262	253.867	-73,5 %
Finančni prihodki iz danih posojil	3.701	950	289,6 %
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	182.754	191.392	-4,5 %
SKUPAJ PRIHODKI IZ REDNEGA DELOVANJA	106.711.676	85.282.841	25,1 %
Drugi prihodki	1.911	6.257	-69,5 %
PRIHODKI SKUPAJ	106.713.587	85.289.098	25,1 %

Vir: Sanolabor (2022).

Kot je razvidno iz tabele 11 in kot je bilo omenjeno že pri tabeli 10, so čisti prihodki od prodaje blaga in storitev v letu 2021 zrasli za 25,9 % glede na leto 2020. Nekatere kategorije prihodkov pa so bile v letu 2021 nižje kot v letu 2020. Takšni so npr. drugi poslovni prihodki, ki so bili v letu 2021 nižji za 63,6 % kot v letu 2020. Več kot tretjina tega zneska se je nanašala na prejeto državno pomoč zaradi virusa Covid-19, slabih 40.000 EUR se je nanašalo na dobiček pri prodaji osnovnih sredstev, 26.000 EUR se je nanašalo na prejete subvencije za usposabljanje delovne sile in subvencije plač za prikrajšane delavce, ostalih slabih 30.000 EUR pa se je nanašalo na prejete odškodnine zavarovalnic, odpravo rezervacij in druge poslovne prihodke. Do tako visoke razlike med drugimi poslovnimi prihodki je v letih 2020 in 2021 prišlo zaradi nižjega zneska prejete državne pomoči zaradi virusa Covid-19 v letu 2021 – v letu 2020 je ta znašala 343.298 EUR, v letu 2021 pa, kot že omenjeno, dobrih 50.000 EUR (Sanolabor, 2021).

Finančni prihodki iz deležev so v letu 2021 padli za 73,5 % glede na leto 2020, kar je predvsem posledica dejstva, da je imelo podjetje Sanolabor prihodke iz tega naslova tako visoke v letu 2020 zaradi prodaje deležev v drugih družbah (247.478 EUR). Na drugi strani so finančni prihodki iz danih posojil v letu 2021 zrasli skoraj štirikratno glede na leto 2020, vendar je bila vrednost teh prihodkov zanemarljiva v primerjavi z ostalimi prihodki (Sanolabor, 2021).

Na račun dobrih poslovnih rezultatov je podjetje v letu 2021 zopet povečalo vrednost investicij – tem je namenilo kar 1.004.223 EUR. Največji delež (40,2 %) je bil namenjen za nakupe opreme v maloprodaji, 10,7 % vrednosti je bilo namenjenih za nakup opreme v veleprodaji, preostanek pa je bil namenjen stroškom skladišča, investicijam v računalniško in programsko opremo, posodobitvi voznega parka ter nabavi medicinskih pripomočkov za izposojlo (Sanolabor, 2022).

Tabela 10 prikazuje še odhodke po posameznih kategorijah in odstotno razliko med posameznimi vrednostmi v letih 2020 in 2021.

Tabela 11: Odhodki podjetja Sanolabor v letih 2020 in 2021, razdeljeni na posamezne kategorije

Kategorije odhodkov v EUR	2021	2020	Razlika
Nabavna vrednost prodanega blaga	74.881.854	61.129.450	22,5 %
Stroški prodaje in uprave z amortizacijo	22.569.720	17.907.740	26,0 %
Finančni odhodki za oslabitve in odpise finančnih naložb	0	13.644	-100,0 %
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	66.354	70.900	-6,4 %
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	53.029	84.474	-37,2 %
ODHODKI REDNEGA DELOVANJA	97.570.958	79.206.207	23,2 %
Drugi odhodki	65.012	77.961	-16,6 %
ODHODKI SKUPAJ	97.635.970	79.284.168	23,1 %

Vir: Sanolabor (2022).

Kot je razvidno iz tabele 12, je bila nabavna vrednost prodanega blaga (v veleprodaji in maloprodaji) v letu 2021 za 22,5 % višja kot v letu 2020, stroški prodaje in uprave z amortizacijo pa so bili v letu 2021 za 26,0 % višji kot v letu 2020. Na odhodkovni strani je bila največja (100 %) razlika med letoma 2021 in 2020 pri finančnih odhodkih za oslabitve in odpise finančnih naložb, za 37,2 % pa so se znižali tudi finančni odhodki iz poslovnih obveznosti v letu 2021 v primerjavi z letom prej. Odhodki rednega delovanja ter celotni odhodki so bili v letu 2021 višji za dobrih 23 % glede na leto 2020. Podrobnejših informacij glede razlik podjetje Sanolabor ne razkriva (Sanolabor, 2021).

4.2.3.2 Kazalniki poslovanja podjetja Sanolabor za leto 2021

Nekateri kazalci in kazalniki za podjetje Sanolabor za leto 2021 so bili navedeni že v preteklih podpoglavjih, zato v tem podpoglavju ne bodo še enkrat razloženi. Razloženi in opredeljeni bodo še ostali kazalniki.

Vrednost sredstev se je v letu 2021 povečala za 24 %, vrednost kapitala pa za 32 % v primerjavi z letom 2020. Prav tako so se povečale tudi celotne obveznosti podjetja, in sicer za 22 %.

Kazalnik dodane vrednosti v letu 2021 znaša 25.238.738 EUR, kar pomeni, da je podjetje v tem letu s svojim poslovanjem doseglo dodano vrednost. Glede na leto 2020 se je ta kazalnik izboljšal za 37 %, kar je malenkost nižje povečanje kot v letu 2020 v primerjavi z letom 2019.

Kazalnik celotne gospodarnosti najboljše prikaže razkorak med skupnimi prihodki in skupnimi odhodki. Kazalnik celotne gospodarnosti je za podjetje Sanolabor v letu 2021 znašal 1,09, kar je nad vrednostjo 1. Kot že rečeno, kazalnik pomeni, da je na eno denarno enoto skupnih odhodkov podjetje Sanolabor doseglo 1,09 denarne enote skupnih prihodkov.

Profitna marža podjetja Sanolabor je v letu 2021 znašala 6,9 %, kar je za 1,1 % več kot v letu 2020. Na podlagi tega kazalnika je razvidno, da podjetje obdrži kot dobiček 6,9 % ustvarjenih prihodkov od prodaje potem, ko odšteje vse svoje stroške.

Nadalje je na podlagi izračunanih kazalnikov v tabeli 6 razvidno, da je podjetje Sanolabor v letu 2021 doseglo EBIT maržo v višini 8,5 %, kar je za 1,6 % več kot v letu 2020. Kot rečeno, je EBIT marža merilo dobičkonosnosti podjetja.

EBITDA marža je v letu 2021 znašala 12,1 %, kar predstavlja povečanje za 3,3 % glede na leto 2020. Kot rečeno, je EBITDA marža merilo dobička iz poslovanja podjetja kot odstotek njegovih prihodkov. Višja kot je EBITDA marža, uspešnejše je poslovanje podjetja.

Delež finančnih obveznosti v sredstvih je v letu 2021 znašal 10,1 %. V primerjavi z letom 2020 se je ta delež povečal 0,5 %. Kot je bilo razloženo v prejšnjih poglavjih, kazalnik pokaže, v kolikšni meri podjetje uporablja zunanje vire financiranja za financiranje lastnih sredstev. Večja kot je vrednost kazalnika, večji je finančni vzvod in posledično tveganje poslovanja.

Kazalnik razmerja med finančnimi obveznostmi in EBITDA je v letu 2021 znašal 0,3. Kot rečeno, višina vrednosti kazalnika odraža višino zadolženosti podjetja in s tem posledično tveganje poslovanja (Ajpes, brez datuma). Vrednost kazalnika je tudi v letu 2021 nižja kot v letu prej, in sicer za 0,1.

Kazalnik deleža celotnih obveznosti v virih sredstev je v letu 2021 za podjetje Sanolabor znašal 47,5 %, kar pomeni, da je 47,5 % sredstev podjetja financiranih s strani tujih virov. Podobno kot prej višina kazalnika odraža višino tveganja poslovanja podjetja.

Kazalnik deleža denarja v celotnih sredstvih je za podjetje Sanolabor v letu 2021 znašal 3,2 %, kar je za 2,6 % več kot v letu 2020, ko je bila vrednost tega kazalnika 0,7 %. Nižja vrednost kazalnika lahko na nek način odraža večjo tveganost poslovanja podjetja.

4.2.3.3 Ostali pomembni dogodki podjetja Sanolabor v letu 2021

Podjetje Sanolabor je v letu 2021 še okrepilo in izboljšalo svoj koncept lastnega kataloga »Svet zdravja« ter povečalo naklado, saj ga sedaj dostavlja že več kot 300.000 gospodinjstvom. Pomemben cilj, ki je bil izpolnjen na področju prodaje in doseganja kupcev, je bil prenovljena spletna trgovina. Z njo je podjetje Sanolabor postalo resen igravec na področju prodaje predvsem prehranskih dopolnil v Sloveniji, katerih rast prodaje je znatno poskočila v letih med pandemijo (Sanolabor, 2022).

Na področju maloprodaje je podjetje Sanolabor v letu 2021 ponovno naredilo korak naprej in odprlo že 31. specializirano prodajalno. Odprli so že 7. prodajalno v Ljubljani ter novo poslovalnico v Lenartu. Poleg tega je podjetje povečalo število dobaviteljev iz Slovenije in tujine iz 900 na 950 (Sanolabor, 2022).

Korak naprej so šli v podjetju tudi na tujih trgih, saj so na Hrvaškem pridobili dovoljenje za prodajo zdravil preko lastnega podjetja. Prav tako sta hčerinski podjetji nadaljevali z rastjo obsega poslovanja (Sanolabor, 2022).

4.3 Povzetek vpliva pandemije Covid-19 na poslovanje družbe Sanolabor

Kot rečeno, podjetje Sanolabor objavi finančne rezultate za preteklo poslovno leto šele v zadnjem četrtletju leta, ki sledi, zato sta bili v okviru analize vpliva pandemije Covid-19 v obzir vzeti le leti 2020 in 2021. Ti dve leti sta bili primerjani z letom 2019, ki je bilo zadnje leto pred pandemijo.

Iz analize finančnih podatkov je razvidno, da je podjetje Sanolabor v letih 2020 in 2021 močno povečalo svoje prihodke od prodaje ter dobiček na koncu leta – čisti prihodki od prodaje so se v letu 2020 povečali za 26 % glede na preteklo leto, v letu 2021 pa so se povečali za 22 % glede na preteklo leto. Čisti dobiček je bil leta 2020 skoraj potrójen v primerjavi z letom 2019, leta 2021 pa je bil še za 50 % višji kot v letu 2020.

Vsekakor bi navedeno rast prihodkov in končnega dobička lahko pripisali dejstvu, da se podjetje Sanolabor ukvarja z dejavnostjo prodaje farmacevtskih izdelkov ter medicinskih potrebščin in materialov, po katerih je povpraševanje doživelo skokovito rast v letih pandemije ne le v Sloveniji, ampak po celem svetu. Povpraševanje po medicinskih pripomočkih in opremi (denimo zaščitni pripomočki, kot so oblačila, rokavice, maske ipd., ter bolnišnična oprema, kot so postelje, respiratorji itd.) ni zraslo le med zdravstvenim osebjem in zdravstvenimi ustanovami, temveč tudi med ljudmi, ki so zaščitno opremo uporabljali na dnevni ravni. Poleg tega je postala prioriteta mnogih tudi skrb za zdravje,

kar je vplivalo na prodajo zdravil in prehranskih dopolnil. Glede na to da podjetje Sanolabor ne razkriva podrobnejših podatkov o prodaji po segmentih in o prodajnih maržah, v tej magistrski nalogi ni mogoče narediti podrobnejše analize od te, ki je bila narejena. Kljub temu pa je mogoče trditi, da sta bila narejena dva izjemno pomembna strateška koraka na področju trženja in prodaje.

Prvi pomemben korak, ki ga je naredilo podjetje Sanolabor leta 2020, je bila izdaja lastnega kataloga »Svet zdravja«. Na ta način so v podjetju lahko dosegli večjo prepoznavnost blagovne znamke med potrošniki, še posebej med tistimi, ki morda niso tako večji uporabe interneta (npr. starejša populacija). Poleg tega lahko lasten katalog služi kot orodje za izgradnjo močnejših povezav s strankami, trženju lastnega znanja in znanja strokovnjakov, s katerimi sodelujejo, poleg tega pa je katalog orodje za neke vrste navzkrižno prodajo. Stranke, ki se npr. zanimajo za prehranska dopolnila, se lahko med listanjem kataloga začnejo zanimati tudi za izdelke za nego telesa. Posledično se lahko poveča prodaja podjetja ter rast prihodkov. Nenazadnje lahko katalog pripomore k splošnemu oblikovanju pozitivnega dojemanja blagovne znamke Sanolabor.

Če je podjetje Sanolabor s katalogom »Svet zdravja« morebiti ciljalo na nekoliko starejšo populacijo, pa je s prenovo spletne trgovine leta 2021 zagotovo naslavljal preostale potrošnike. Kot rečeno, je podjetje Sanolabor na ta način postalo resen igralec na področju prodaje predvsem prehranskih dopolnil v Sloveniji. Prenovljena spletna stran omogoča boljšo uporabniško izkušnjo zaradi boljše preglednosti, boljše dostopnosti in enostavnosti naročanja izdelkov. To lahko vodi do večjega zadovoljstva strank. Pomemben vidik prenove spletne trgovine je tudi širši nabor izdelkov, ki ga lahko podjetje nudi potrošniku, saj je v spletni trgovini lahko hkrati naprodaj večje število izdelkov kot pa v fizični trgovini, kjer je ponudba prostorsko omejena. To vodi do lažjega dostopa do izdelkov s strani potrošnikov, kar je bilo zlasti pomembno v času pandemije, ko je bilo mnogo ljudi primoranih ostati doma zaradi bolezni ali izolacije bližnjih. Kljub omejitvam gibanja so ljudje lahko nemoteno nakupovali preko spleta, izdelki pa so bili dostavljeni na dom. Ljudje so tako prejeli izdelke, brez da bi zapustili lasten dom. Konec koncev pa lahko spletna trgovina služi tudi kot orodje za boljšo podporo strankam. Stranke lahko dobijo več informacij o izdelkih na spletu ali se celo obrnejo na podporo strankam za pomoč pri izbiri izdelkov. Boljša podpora strankam lahko vodi do večjega zadovoljstva strank, kar pa se na koncu lahko odraža tudi z višjimi prihodki podjetja.

Zaključimo lahko, da je razlog poslovnega uspeha podjetja Sanolabor med pandemijo Covid-19 posledica kombinacije več faktorjev, kot so specifična panoga, v kateri podjetje posluje, ter dobri strateški koraki na področju trženja in prodaje (lastni katalog in prenovljena spletna trgovina).

SKLEP

Na podlagi opravljene analize v okviru magistrske naloge je razvidno, da je pandemija Covid-19 močno vplivala na številna področja, panoge, industrije itd. Pandemija je močno vplivala na svetovne dobavne verige in proizvodne procese. Med izdelki, ki so bili najbolj na udaru z vidika povpraševanja, so bili tudi medicinski pripomočki in zaščitna oprema. Zaradi zdravstvene krize se je povpraševanje po različnih vrstah medicinskih pripomočkov povečalo, kar je povzročilo globalno pomanjkanje nekaterih izdelkov. Zaradi prekinjene dobavne verige in proizvodnih procesov je prihajalo do zamud pri dobavi izdelkov in zmanjšanja razpoložljivosti mnogih izdelkov.

Z namenom čim večje ublažitve vpliva Covid-19 so se mnoge države in tudi podjetja odločila za prilagoditev svojih dobavnih verig in proizvodnih procesov. Mnoga podjetja so preusmerila oz. spremenila svojo proizvodno dejavnost in začela proizvajati izdelke in pripomočke, po katerih je bilo največ povpraševanja – predvsem medicinske pripomočke in zaščitno opremo (maske, rokavice, zaščitne obleke itd.). Poleg tega so se mnoga podjetja in države odločila za večjo domačo proizvodnjo medicinskih pripomočkov in zaščitne opreme, kar je omogočilo krajše dobavne poti in boljši nadzor nad proizvodnjo. Nekatere države so se celo za določen čas odločile omejiti izvoz nekaterih izdelkov, po katerih je bilo povpraševanje največje.

Pandemija Covid-19 je povzročila spremembe tudi v načinu prodaje medicinskih pripomočkov. Zaradi omejitev gibanja so se mnogi ljudje obrnili na spletno nakupovanje medicinskih pripomočkov. Posledično so nekatera podjetja povečala svojo prisotnost na spletu in nadgradila svoje spletne trgovine, da bi lahko zagotovila boljšo storitev in dosegla večje število strank.

Eno izmed teh podjetij je bilo tudi podjetje Sanolabor, ki je v času pandemije ne le posodobilo in nadgradilo lastno spletno trgovino, ampak tudi vzpostavilo redno izdajanje lastnega kataloga, imenovanega »Svet zdravja«. Finančni podatki podjetja Sanolabor kažejo izjemno rast prihodkov in končnega dobička skozi leta 2019–2021. K temu seveda pripomore dejstvo, da se podjetje ukvarja z dejavnostjo prodaje farmacevtskih izdelkov ter medicinskih potrebščin in materialov, po katerih je povpraševanje doživelo skokovito rast v letih pandemije ne le v Sloveniji, ampak po celem svetu. Zaradi politike nerazkrivanja podatkov o prihodkih od prodaje po posameznih segmentih in prodajnih maržah izdelkov je nemogoče analizirati dejavnike uspešnosti poslovanja podjetja Sanolabor po specifičnih izdelkih ali področjih. Vsekakor pa je moč trditi, da so navedena dejstva (dejavnost, prenovljena spletna trgovina in lasten katalog) močno pripomogla k uspešnosti poslovanja podjetja v letih med pandemijo Covid-19.

LITERATURA IN VIRI

1. Ajpes. (brez datuma). *Fi=Po Finančni podatki*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz https://www.ajpes.si/fipo/pomoc.asp?id_SifVrstaSubjekta=3
2. Bajuk Mušič, A. (2015, 26. februar). Dobra poslovna praksa pri pripravi letnega poročila. *Revija IKS*. Pridobljeno 15. aprila 2023 iz <https://revijaiks.si/2014/03/Racunovodstvo/clanek/338428>
3. Bajuk Mušič, A. (2016, 24. marec). Pravila skrbnega računovodenja. *Revija IKS*. Pridobljeno 15. aprila 2023 iz <https://revijaiks.si/2016/03/Racunovodstvo/clanek/265001>
4. Bown, C. P. (2022). How COVID-19 Medical Supply Shortages Led to Extraordinary Trade and Industrial Policy. *Asian Economic Policy Review*, 17(1), 114–135. <https://doi.org/10.1111/aepr.12359>
5. Causal. (brez datuma). *EBIT margin: Financial Modelling Terms Explained*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz <https://www.causal.app/define/ebit-margin>
6. Chen, J. (2022, 29. junij). *EBITDA Margin: What It Is, Formula, How to Use It*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz <https://www.investopedia.com/terms/e/ebitda-margin.asp>
7. Prva bonitetna agencija, d. o. o. (brez datuma). *Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida*. Pridobljeno 9. februarja 2023 iz <https://www.ebonitete.si/bilanca-stanja>
8. European Parliament. (2020, 26. maj). *EU export authorisation scheme for personal protection equipment*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2020\)651930](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2020)651930)
9. Fernando, J. (2022, 5. julij). *Balance Sheet: Explanation, Components, and Examples*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz <https://www.investopedia.com/terms/b/balancesheet.asp>
10. FinD-INFO. (2021, 31. maj). *Inštitut za računovodstvo: Branje bilance stanja*. Pridobljeno 13. aprila 2023 iz <https://www.findinfo.si/medijsko-sredisce/v-srediscu/283900>
11. Gopinath, G., Milesi-Ferretti, G. M. & Nabar, M. (2019, 18. december). IMF. *2019 in Review: The Global Economy Explained in 5 Charts* [objava na blogu]. Pridobljeno 14. januarja 2023 iz <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2019/12/18/blog121819-2019-in-review-five-charts>
12. Hayakawa, K. & Imai, K. (2022). Who sends me face masks? Evidence for the impacts of COVID-19 on international trade in medical goods. *The World Economy*, 45(2), 365–385. <https://doi.org/10.1111/twec.13179>
13. Jackson, J. K., Weiss, M. A., Schwarzenberg, A. B., Nelson, R. M., Sutter, K. M. & Sutherland, M. D. (2021). Global Economic Effects of Covid-19. *Congressional Research Service* (p. 115). <https://sgp.fas.org/crs/row/R46270.pdf>
14. Jessop, Z. M., Dobbs, T. D., Ali, S. R., Combellack, E., Clancy, R., Ibrahim, N., Jovic, T. H., Kaur, A. J., Nijran, A., O'Neill, T. B. & Whitaker, I. S. (2020). Personal protective equipment for surgeons during COVID-19 pandemic: Systematic review of availability, usage and rationing. *BJS (British Journal of Surgery)*, 107(10), 1262–1280. <https://doi.org/10.1002/bjs.11750>

15. Morales-Contreras, M. F., Leporati, M. & Fratocchi, L. (2021). The impact of COVID-19 on supply decision-makers: The case of personal protective equipment in Spanish hospitals. *BMC Health Services Research*, 21(1), 1170. <https://doi.org/10.1186/s12913-021-07202-9>
16. Murphy, C. B. (2022, July 5). *Earnings Before Interest and Taxes (EBIT): How to Calculate with Example*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz <https://www.investopedia.com/terms/e/ebit.asp>
17. Ngo, C. N. & Dang, H. (2023). Covid-19 in America: Global supply chain reconsidered. *The World Economy*, 46(1), 256–275. <https://doi.org/10.1111/twec.13317>
18. Odar, M. (2012, 27. december). *Splošno o letnem poročilu*. Pridobljeno 15. aprila 2023 iz <https://revijaiks.si/2013/01/Racunovodstvo/clanek/392684>
19. Ozili, P. K. & Arun, T. (2020). Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy. *SSRN Scholarly Paper No. 3562570*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3562570>
20. Park, C.-Y., Kim, K. & Roth, S. (2020). Global Shortage of Personal Protective Equipment amid COVID-19: Supply Chains, Bottlenecks, and Policy Implications. *Asian Development Bank (Issue 130)*. <https://doi.org/10.22617/BRF200128-2>
21. Replika d. o. o. (brez datuma). *Računovodski izkazi, bilanca stanja in izkaz poslovnega izida*. Pridobljeno 11. aprila 2023 iz https://davcnosvetovanje.eu/racunovodski_izkazi.php
22. Replika. (brez datuma). *Računovodski izkazi*. Pridobljeno 11. aprila 2023 iz <http://www.replika.si/racunovodski-izkazi>
23. Richter, F. (2023, 12. januar). *Infographic: Global Mask Sales Surged 30-Fold During the Pandemic*. Pridobljeno 28. januarja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/chart/29100/global-face-mask-sales/>
24. Ross, S. (2022, 30. april). *Balance Sheet vs. Profit and Loss Statement: What's the Difference?* Pridobljeno 13. aprila 2023 iz <https://www.investopedia.com/ask/answers/121514/what-difference-between-pl-statement-and-balance-sheet.asp>
25. Sanolabor Corpo. (brez datuma). *O Podjetju*. Pridobljeno 3. januarja 2023 iz <https://sanolabor.com/>
26. Sanolabor, d. d. (2020). *Letno poročilo 2019*. Ljubljana: Sanolabor, d. d.
27. Sanolabor, d. d. (2021). *Letno poročilo 2020*. Ljubljana: Sanolabor, d. d.
28. Sanolabor, d. d. (2022). *Letno poročilo 2021*. Ljubljana: Sanolabor, d. d.
29. Statista. (2022, 25. avgust). *GDP growth rate of the world's largest economies 2021*. Pridobljeno 17. januarja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/1207780/gdp-growth-rate-of-the-world-s-seven-largest-economies-by-country/>
30. Statista. (2023a, 2. januar). *Change in goods trade monthly 2018-2022*. Pridobljeno 16. januarja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/1032180/global-growth-goods-trade/>

31. Statista. (2023b, 3. januar). *Forecasted global real GDP growth 2024*. Pridobljeno 16. januarja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/1102889/covid-19-forecasted-global-real-gdp-growth/>
32. Statista. (2023c, 13. marec). *Industrial production growth by region 2023*. Pridobljeno 4. maja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/1033936/industrial-production-growth-worldwide/>
33. Statista. (2023d, 21. marec). *Slovenia: Total consumer spending 2013-2028*. Pridobljeno 4. maja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/forecasts/1160499/consumer-spending-forecast-in-slovenia>
34. Statista. (2023e, 4. april). *Slovenia—Unemployment rate 2021*. Pridobljeno 4. maja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/330256/unemployment-rate-in-slovenia/>
35. Statista. (2023f, 14. april). *Slovenia—Inflation rate 2028*. Pridobljeno 4. maja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/statistics/330269/inflation-rate-in-slovenia/>
36. Statista. (brez datuma). *Face Masks—Worldwide*. Pridobljeno 28. januarja 2023 iz <https://www-statista-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/outlook/cmo/tissue-hygiene-paper/face-masks/worldwide>
37. Turk, I. (2012, 30. avgust). Računovodsko proučevanje in uporaba temeljnih računovodskih kazalnikov. *Revija IKS*. Pridobljeno 16. aprila 2023 iz <https://www.revijaiks.si/2012/09>
38. UMAR. (2020). Ekonomsko ogledalo. *Ekonomsko ogledalo št. 1/2020, letnik XXVI*. Pridobljeno 10. januarja 2023 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2020/1_2020/slovenski/EO_0120_s.pdf
39. UMAR. (2021). Ekonomsko ogledalo. *Ekonomsko ogledalo št. 1/2021, letnik XXVII*. Pridobljeno 10. januarja 2023 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2021/1_2021/EO_0121_S.pdf
40. UMAR. (2022). Ekonomsko ogledalo. *Ekonomsko ogledalo št. 1/2022, letnik XXVIII*. Pridobljeno 10. januarja 2023 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2022/1_2022/EO_01_22.pdf
41. UNCTAD. (2022, 17. februar). *Global trade hits record high of \$28.5 trillion in 2021, but likely to be subdued in 2022*. Pridobljeno 17. januarja 2023 iz <https://unctad.org/news/global-trade-hits-record-high-285-trillion-2021-likely-be-subdued-2022>
42. Zelen, M. (2017, 7. november). *Denarni tok – kaj želijo banke in kako je (lahko) v realnosti?* [objava na blogu]. Pridobljeno 22. aprila 2023 iz <https://www.minimax.si/blog-denarni-tok-kaj-zelijo-banke-in-kako-je-lahko-v-realnosti/>

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021.

Kategorija	2019	2020	2021
BILANCA STANJA			
SREDSTVA	26.768.544	34.719.344	42.905.322
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	4.617.122	4.855.289	6.590.093
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	231.039	251.947	244.474
a) Neopredmetena sredstva	231.039	251.947	238.760
b) Dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	0	5.713
II. Opredmetena osnovna sredstva	4.159.561	3.910.814	5.966.557
III. Naložbene nepremičnine	0	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	179.485	454.967	317.017
a) Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	179.485	254.967	317.017
b) Dolgoročna posojila	0	200.000	0
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0	86.136	0
VI. Odložene terjatve za davek	47.037	151.425	62.045
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	22.118.822	29.819.578	36.272.359
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0
II. Zaloge	10.270.807	14.028.537	14.458.134
III. Kratkoročne finančne naložbe	30.000	0	200.000
a) Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0
b) Kratkoročna posojila	30.000	0	200.000
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	10.349.538	15.561.721	20.224.838
V. Denarna sredstva	1.468.477	229.320	1.389.387
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	32.600	44.478	42.870
Zabilančna sredstva	4.511.402	5.128.006	5.949.878
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	26.768.544	34.719.344	42.905.322
A. KAPITAL	11.489.802	15.134.863	19.973.963
I. Vpoklicani kapital	468.024	468.024	468.024
a) Osnovni kapital	468.024	468.024	468.024
b) Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	1.530.144	1.530.144	1.530.144
III. Rezerve iz dobička	2.220.256	2.220.256	2.220.256
IV./V. Revalorizacijske rezerve / Prevrednotenja po poštenu vrednosti	-126.727	-119.589	-65.432
VI. Preneseni čisti poslovni izid	5.615.210	6.152.651	8.513.232
VII. Čisti poslovni izid poslovnega leta	1.782.894	4.883.375	7.307.738
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	887.842	747.484	656.283
I. Rezervacije	886.811	747.103	653.106
II. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	1.031	380	3.178
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	2.330.938	1.855.781	3.251.191
I. Dolgoročne finančne obveznosti	2.330.938	1.855.781	3.251.191
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	11.741.506	14.918.424	17.141.762

I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	1.127.807	1.491.521	1.085.472
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	10.613.699	13.426.903	16.056.290
<i>D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</i>	318.455	2.062.793	1.882.122
Zabilančne obveznosti	4.511.402	5.128.006	5.949.878

Vir: Sanolabor (2020), Sanolabor (2021) in Sanolabor (2022).

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida za podjetje Sanolabor za leta 2019–2021.

Kategorija	2019	2020	2021
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
POSLOVNI PRIHODKI - skupaj	66.962.645	84.836.632	106.457.959
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	66.916.040	84.417.444	106.305.200
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	46.605	419.188	152.759
POSLOVNI ODHODKI - skupaj	64.693.783	79.037.189	97.451.574
5. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	53.957.606	66.220.640	80.908.070
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	49.844.674	61.453.346	75.233.549
b) Stroški storitev	4.112.933	4.767.294	5.674.521
6. STROŠKI DELA	8.834.991	10.915.374	12.346.467
a) Stroški plač	6.377.153	7.736.094	8.705.312
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	821.963	931.055	1.065.724
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	447.115	605.078	697.201
č) Drugi stroški dela	1.188.759	1.643.147	1.878.231
7. ODPISI VREDNOSTI	1.687.548	1.648.221	3.885.886
a) Amortizacija	1.419.896	1.358.308	1.527.992
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	10.466	36.758	3.266
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	257.187	253.155	2.354.629
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	213.638	252.954	311.151
IZID IZ POSLOVANJA	2.268.862	5.799.443	9.006.385
FINANČNI PRIHODKI	118.778	446.209	253.717
9. Finančni prihodki iz deležev	12.257	253.867	67.262
10. Finančni prihodki iz danih posojil	272	950	3.701
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	106.249	191.392	182.754
FINANČNI ODHODKI	92.497	169.018	119.383
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	3.160	13.644	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	72.308	70.900	66.354
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	17.029	84.474	53.029
15. DRUGI PRIHODKI	788	6.257	1.911
16. DRUGI ODHODKI	40.580	77.961	65.012
IZID PRED OBDAVČITVIJO	2.255.351	6.004.930	9.077.618
17. DAVEK IZ DOBIČKA	453.850	1.225.943	1.680.499
• Efektivna davčna stopnja (%)	20,12	20,42	18,51
18. ODLOŽENI DAVKI	18.605	-104.388	89.380
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	1.782.894	4.883.375	7.307.738
CELOTNI PRIHODKI	67.082.211	85.289.098	106.713.587
CELOTNI ODHODKI (brez davka)	64.826.860	79.284.168	97.635.969
20. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	229,92	239,29	248,61

Vir: Sanolabor (2020), Sanolabor (2021) in Sanolabor (2022).