

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA ADEL D.O.O.
V OBDOBJU 2013–2015**

Ljubljana, junij 2016

MATEJ HABJAN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisan Matej Habjan, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza uspešnosti poslovanja podjetja Adel d.o.o. v obdobju 2013–2015, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko Dr. Darjo Peljhan.

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 plagiatstvo – 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 plagiatstvo 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.

V Ljubljani, dne 29. 6. 2016

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA ADEL D.O.O.....	2
1.1 Zgodovina podjetja in Adel danes	2
1.2 Dejavnost podjetja in razmere v panogi	6
2 ANALIZA BILANCE STANJA	8
2.1 Struktura aktive.....	8
2.1.1 Struktura sredstev	8
2.1.2 Struktura dolgoročnih sredstev	9
2.1.3 Struktura kratkoročnih sredstev	11
2.2 Struktura pasive	12
3 ANALIZA IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA	13
3.1 Struktura poslovnih prihodkov	14
3.2 Struktura celotnih prihodkov	15
3.3 Struktura stroškov	15
3.3.1 Zaloge	19
3.3.2 Poslovni odhodki	19
3.4 Struktura odhodkov	20
4 KAZALNIKI OBRAČANJA.....	21
4.1 Kazalnik obračanja sredstev	22
4.2 Koeficient obračanja obratnih sredstev	22
4.3 Koeficient obračanja zalog 1	23
4.4 Koeficient obračanja zalog 2	24
4.5 Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev.....	25
4.6 Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti	25
5 KAZALNIKI LIKVIDNOSTI.....	26
5.1 Kratkoročni koeficient likvidnosti.....	27
5.2 Pospešeni koeficient likvidnosti	27
5.3 Hitri koeficient likvidnosti.....	28
6 KAZALNIKI STRUKTURE FINANCIRANJA	29
6.1 Stopnja kapitalizacije.....	30
6.2 Stopnja zadolženosti	31
6.3 Kazalniki solventnosti	32
6.4 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	32
6.5 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	33
7 KAZALNIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	33
7.1 Dobičkovnost prihodkov	34
7.2 Produktivnost dela	34

7.3 Ekonomičnost celotnega poslovanja	35
7.3.1 Ekonomičnost iz poslovanja.....	35
7.3.2 Ekonomičnost iz finančnega delovanja	36
7.3.3 Ekonomičnost izven rednega delovanja	37
8 DOBIČKONOSNOST SREDSTEV IN KAPITALA.....	37
8.1 Dobičkonosnost sredstev (ROA).....	37
8.2 Dobičkonosnost kapitala (ROE).....	38
9 ANALIZA PRODAJE.....	38
10 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI V POSLOVANJU PODJETJA	41
SKLEP.....	43
LITERATURA IN VIRI.....	45
PRILOGE	46

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	9
Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	10
Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	11
Tabela 4: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	13
Tabela 5: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih prihodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	14
Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v %) celotnih prihodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	15
Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) skupnih stroškov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	15
Tabela 8: Obseg stroškov (v EUR) iz naslova prevozov iz tujine	17
Tabela 9: Obseg stroškov (v EUR) iz naslova prevozov v Sloveniji.....	17
Tabela 10: Struktura stroškov marketinga (v %)	18
Tabela 11: Obseg (v EUR) zalog podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	19
Tabela 12: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	20
Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	20
Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura (v %) celotnega poslovnega izida podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	21
Tabela 15: Kazalnik obračanja sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015.....	22

Tabela 16: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	23
Tabela 17: Koeficient obračanja zalog 1 podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	24
Tabela 18: Koeficient obračanja zalog 2 podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	24
Tabela 19: Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	25
Tabela 20: Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	26
Tabela 21: Kratkoročni koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	27
Tabela 22: Pospešeni koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	28
Tabela 23: Hitri koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	29
Tabela 24: Stopnja kapitalizacije podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	31
Tabela 25: Stopnja zadolženosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	31
Tabela 26: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	32
Tabela 27: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	33
Tabela 28: Dobičkovnost prihodkov (v %) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	34
Tabela 29: Produktivnost dela (v EUR na zaposlenega) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	35
Tabela 30: Celotna ekonomičnost podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	35
Tabela 31: Ekonomičnost iz poslovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	36
Tabela 32: Ekonomičnost iz finančnega delovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	36
Tabela 33: Ekonomičnost izven rednega delovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	37
Tabela 34: Dobičkonosnost sredstev (ROA) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	38
Tabela 35: Dobičkonosnost kapitala (ROE) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	38
Tabela 36: Analiza gibanja deležev prodajnih programov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015	40
Tabela 37: Prikaz razmerja kazalnikov podjetja Adel v primerjavi s konkurentom in panogo za leto 2015	42

KAZALO SLIK

Slika 1: Lokacije poslovalnic podjetja Adel po Sloveniji v letu 2014	4
Slika 2: Analiza prihodkov od prodaje (v EUR) v letih 2013, 2014 in 2015	39
Slika 3: Deleži po prodajnih programih (v %) v letu 2015	40

UVOD

V hitro spreminjajočih se ekonomskih razmerah, ki jih narekujejo močna konkurenca kot posledica globalizacije ter vedno večje zahteve kupcev in institucij v povezavi z varnostjo in družbeno odgovornostjo, je treba razmišljati vnaprej, torej proaktivno, da je podjetje lahko pripravljeno na različne scenarije in se lahko pravočasno ter pravilno odzove na vsakdanje izzive, ki jih prinaša hitro, nepredvidljivo, spreminjajoče se okolje.

Posledično je treba zgoraj navedeno upoštevati pri vsaki analizi, rezultate pa ves čas analize povezovati s priložnostmi. Analiza ne sme biti statična in ne sme dajati samo vrednostnih rezultatov. Vedno jih je treba interpretirati na način, ki bo omogočal lažje odločanje. Le tako ima, po mojem mnenju, analiza pravo dodano vrednost.

Analiza poslovanja je proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja kot priprava za odločanje v podjetju ali organizacijskih enotah o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analiz (Lipovec, 1983, str. 31).

Namen moje analize, analize uspešnosti poslovanja podjetja Adel d.o.o. (v nadaljevanju Adel) v letih 2013, 2014 in 2015, je pridobiti celoten nabor informacij, na podlagi katerih bodo lahko tako lastniki kot poslovodstvo lažje odločali in sprejemali ter izbirali rešitve poslovnih izzivov, ki bodo nazadnje pripeljale v stanje večje uspešnosti poslovanja obravnavanega podjetja. Podjetje Adel je namreč hitro rastoče podjetje na slovenskem trgu, ki ima glede na optimalno izbran prodajni asortima (avtomobilska oprema oziroma rezervni deli za vsa vozila), visoko kompetentne zaposlene in dolgoletne izkušnje odlično izhodišče za uspešno poslovanje tudi v prihodnje. S svojimi praksami poslovanja in predvsem z dobrimi rezultati pa ima nedvomno možnost izkoristiti omenjene danosti tudi na tujih trgih ter posledično še izboljšati svoj ekonomski položaj.

Cilj analize uspešnosti poslovanja podjetja Adel je potrditi ali ne potrditi domnevo, da je podjetje v letih 2013, 2014 in 2015 uspešno poslovalo. Obenem je cilj analizirati ožje in širše okolje podjetja ter njegovo poslovanje. V zadnjem delu diplomskega dela je cilj na podlagi ugotovljenih prednosti in slabosti podati predloge za izboljšave poslovanja.

Analizo uspešnosti poslovanja podjetja sem razdelil na tri poglavitne segmente, in sicer na analizo bilanc stanja, analizo izkazov uspeha in analizo prihodkov od prodaje. Podatke za analizo sem črpal iz revidiranih računovodskih izkazov v letih od 2013 do 2015, ki sem jih za potrebe analize indeksiral s ustreznimi indeksi rasti cen življenjskih potrebščin, ki je uradni kazalnik stopnje inflacije v Sloveniji. Podatki v bilancah stanja so prikazani na točno določen dan, in sicer na 31. 12. Podatke iz leta 2013 in 2014 sem v delu inflacioniral na raven leta 2015. V obdobju od decembra 2014 do decembra 2015 je indeks cen življenjskih potrebščin znašal 0,995, v obdobju od decembra 2013 do decembra 2014 pa 1,002. Podatke, ki sem jih črpal iz izkazov poslovnega izida, sem prav tako inflacioniral, le da sem to izračunal z indeksom povprečne rasti cen življenjskih potrebščin. Zanimivo je

predvsem to, da sta bila indeksa povprečne rasti cen življenjskih potrebščin v letih 2013 in 2014 popolnoma enakih vrednosti kot indeksa cen življenjskih potrebščin.

Analiza bilance stanja, ki kaže na finančni položaj in potencial družbe, s primerjavami med zadnjimi poslovnimi leti nakazuje trend poslovanja.

Analiza posameznih izkazov poslovnega izida in njihovih primerjav med leti pa prikazuje spremembe in gibanja ter na tej podlagi predstavlja podlago za nadaljnje odločanje.

Diplomsko delo je sestavljeno iz desetih poglavij, ki se med seboj povezujejo in dopolnjujejo. Začetnemu uvodu sledi kratka predstavitev podjetja in dejavnosti, v kateri posluje, ter glavne informacije o razmerah v panogi. Drugo in tretje poglavje vsebujeta analizi obsegov in struktur dveh temeljnih računovodskih izkazov, in sicer bilanc stanja ter izkazov poslovnega izida. Naslednja štiri poglavja obravnavajo vrsto različnih kazalnikov, s katerimi sem hotel podrobneje prikazati stanje poslovanja podjetja Adel, obenem pa sem pri nekaterih kazalnikih predstavil tudi primerjavo s kazalniki konkurenčnega podjetja Euroton d.o.o. in panoge. Deveto poglavje je analiza prodaje, s katero sem predvsem želel preveriti, ali njen trend prikazuje uresničevanje odločitev poslovodstva podjetja, ki si je za cilj zadalo osredotočenost na točno določeno skupino kupcev – mehanikov. V zadnjem, desetem poglavju so predstavljene glavne prednosti in slabosti poslovanja podjetja Adel. Na koncu diplomskega dela sledi še sklep, ki vsebuje strnjene pomembnejše rezultate in ugotovitve o analiziranem podjetju Adel.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA ADEL D.O.O.

V prvem poglavju je najprej predstavljena zgodovina analiziranega podjetja. Na kratko so opisani začetki poslovanja, relevantni dogodki od leta 2011 naprej in današnje razmere v podjetju. Sledi opis dejavnosti podjetja in razmer v panogi.

1.1 Zgodovina podjetja in Adel danes

Zgodovina podjetja Adel sega v leto 2011, ko sta se v krovno podjetje združili dve podjetji, in sicer Anet d.o.o. (v nadaljevanju Anet) in Motomat d.o.o. V svoji kratki zgodovini je podjetje doletela vrsta korenitih sprememb. Z združitvijo dveh sorodnih podjetij, ki sta se ukvarjali z enako dejavnostjo, to je s prodajo originalnih in originalom enakovrednih rezervnih delov za različne tipe vozil, je bil v začetku izziv optimizirati poslovanje na najboljši možen način, obenem pa v prvem letu delovanja vsaj obdržati skupno vrednost prihodkov od prodaje in konec leta doseči pozitivne številke pri izkazu poslovnega izida.

Podjetje Adel je član mreže GAU ADRIA, ki deluje na področju južne Evrope in je članica široke mednarodne mreže distributerjev rezervnih delov v Evropi – Group auto union international. Analizirano podjetje s tem še dodatno zvišuje kakovost ponudbe avtomobilskih rezervnih delov na slovenskem trgu in skrbi za visoko raven poslovanja.

S paleto kakovostnih prodajnih artiklov, pravo izbiro delovne sile, z minimizacijo logističnih stroškov in predvsem z odzivnostjo na zahteve trga je podjetje Adel sčasoma postalo vodilno podjetje na področju prodaje avtomobilskih delov. Podjetje v tem trenutku dosega približno 30-% tržni delež (Adel d.o.o., 2015, str. 4) v primerjavi z ostalimi največjimi uvozniki rezervnih delov za osebna vozila, če ne upoštevamo pnevmatik in s tem največjih ponudnikov pnevmatik v Sloveniji, kot so podjetja Bartog d.o.o., Petrol d.d., Špan d.o.o..

Drugi za podjetje Adel pomemben mejnik sega v prvo polletje 2014. Dotedanja lastnika, A1 d.d. in podjetje Motomat d.o.o., sta prodala 100-% lastniški delež podjetju GMT d.o.o. (v nadaljevanju GMT) iz Murske Sobotice. To je pomenilo veliko spremembo, saj sta imela bivša lastnika podjetje Adel za investicijsko naložbo; ker sama nista poslovala na področju prodaje avto delov, se v samo poslovanje Adela nista vključevala. Po drugi strani je novi lastnik GMT eno največjih podjetij za distribucijo avtomobilskih delov, olj in pnevmatik v širši regiji. V drugem polletju leta 2014 in v letu 2015 je bilo izvedenih več poslovnih ukrepov, ki so omenjeni podjetji pripeljali v zelo tesno povezavo. Z drugimi besedami, podjetji sta uspešno identificirali potencialne sinergijske učinke in jih uspešno tudi dosegli. Največji učinek je bil viden ob centralizaciji celotnega poslovanja, kar je prineslo rezultat predvsem na stroškovni strani in njeni optimizaciji.

Podjetje Adel je v letu 2014 okrepilo sodelovanje s hčerinskim podjetjem, imenovanim Anet, ki je locirano na Hrvaškem, točneje v Zagrebu. Tudi v sodelovanju s hrvaško podružnico se je v letu 2014 nadaljeval proces poenotenja nabavnih poti, skupne informacijske službe in računalniškega sistema, ki je omogočil dostop do skupne zaloge obeh podjetij. Že prej omenjena optimizacija logistike v kombinaciji z nadgrajenim računalniškim sistemom je lani pripomogla k razvoju hitrejši odzivnosti podjetja Anet na zahteve na hrvaškem trgu, obenem pa dosegla tudi druge sinergijske učinke, kot so večja fleksibilnost, boljše nabavne cene in izmenjava izkušenj zaposlenih. Vsi omenjeni dejavniki so podjetju Anet omogočili rast prodaje, večjo razliko med nabavnimi in prodajnimi cenami in posledično večjo uspešnost podjetja.

V letu 2015 je bilo v podjetju Adel zaznati 6-% povečanje povpraševanja trga po rezervnih delih za osebna in poltovorna vozila (Adel d.o.o., 2015, str. 4), katerih distribucija in prodaja je osnovna dejavnost podjetja Adel. S prihodom novega lastnika (GMT d.o.o.) v Adel se je tudi v letu 2015 nadaljevalo okrepljeno poslovanje med podjetji znotraj iste skupine (Adel, Anet, GMT), s čimer se je promet med povezanimi podjetji povečal za 36 % glede na predhodno poslovno leto, predvsem iz naslova dostopa do novih dobaviteljev določenih blagovnih znamk na osnovi povečanega potenciala skupnega prometa na ravni cele skupine.

Podjetje Adel je v poslovnem letu 2015 realiziralo 24.835.058 EUR poslovnih prihodkov. Čisti dobiček je znašal 862.116 EUR.

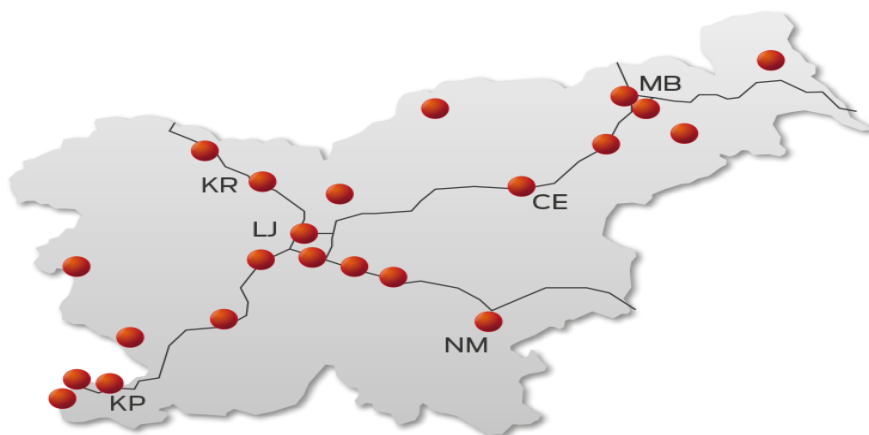
Danes ima podjetje Adel 24 poslovalnic (Slika 1), ki so razpršene po vsej Sloveniji in regijsko locirane po državi glede na število vozil v širši regiji ter pariteto kupne moči. Podjetje je intenzivno osredotočeno na delo z mehaniki. Omenjen segment strank je v dejavnosti podjetja vse pomembnejši. Segment veleprodajnih kupcev podjetja Adel, ki se prav tako ukvarjajo z distribucijo in prodajo avtomobilskih delov, je vsako leto manjši. Veliko omenjenih manjših trgovin se namreč vse pogosteje odloča za posredno priključitev k večjim podjetjem preko franšizing sodelovanja.

Največji konkurenti podjetja Adel, ki so v slovenski lasti, so Euroton d.o.o., Bartog d.o.o., Potokar d.o.o. in IST d.o.o. Poleg omenjenih so na trgu prisotni tudi distributerji, ki imajo sedeže podjetij v drugih državah. Najdlje je na slovenskem trgu prisotno podjetje Stahlgruber, ki prihaja iz Nemčije. Vse intenzivneje na trgu nastopajo tudi poljski Intercars, romunski Avtonet, češki Avtokely in hrvaški Tokić. Nekateri omenjeni konkurenti imajo bodisi postavljena skladišča v Sloveniji bodisi imajo lokacije skladišč v bližini slovenske meje.

Podjetje Adel poskuša z vsemi konkurenti na trgu sodelovati do te mere, da si s pomočjo njihove ponudbe oziroma zaloge artiklov izboljšuje svojo ponudbo, kompletira naročila in na ta način ne povečuje svoje zaloge, s tem pa minimizira stroške skladiščenja. Obenem s protidobavami skrbi, da ne prihaja do odprtih obveznosti. Omenjeno sodelovanje posredno vpliva tudi na to, da na terenu ne pride do zniževanja prodajnih cen.

Trgovci na drobno običajno pravijo, da obstajajo trije ključi do uspeha: lokacija, lokacija in lokacija. Problem se razčleni najprej na izbiro regije v državi, kjer bi odprli prodajalno, nato na izbiro mesta in končno na izbiro lokacije v mestu. Na splošno rečeno mora trgovec na drobno imeti v vsakem mestu dovolj prodajaln, da doseže prihranke obsega na področju tržnega komuniciranja in distribucije. Večje ko so njegove prodajalne, večje je njihovo območje oziroma doseg poslovanja (Kotler, 1994, str. 572).

Slika 1: Lokacije poslovalnic podjetja Adel po Sloveniji v letu 2014



Vir: Adel d.o.o., poročilo o prodaji, 2015.

Kljub temu da je podjetje Adel primarno podjetje, ki se ukvarja predvsem z veleprodajo, je izbira lokacije vsake posamezne prodajalne izjemnega pomena. Glavni razlog za to je v primeru dejavnosti, v kateri nastopa podjetje Adel, čas dostave artiklov do veleprodajnih strank, ki so v veliki meri mehaniki. Navkljub dejstvu, da je iz centralnega skladišča v Ljubljani dvakrat na dan organiziran prevoz prodajnih artiklov neposredno do strank, so zahteve trga še večje. Posledično imajo nekatere poslovalnice večje zaloge artiklov kot druge, manjše. Spet druge poslovalnice imajo za razvoz artiklov priskrbljene dodatna dostavna vozila, s katerimi dnevno vozijo blago do strank, ki so bolj odročne od glavnih cestnih povezav. Vse te investicije v logistiko, obenem tudi v visoko raznovrstno zalogo v vseh enotah, so nujne za ohranitev trenutnih primerjalnih prednosti. Vse pa kaže na to, da bo treba omenjeno število dnevni prevozov še povečati. Razlog za to so predvsem tuja podjetja, ki imajo sicer občutno manjše število poslovalnic kot Adel, po drugi strani pa je njihova prodajna politika glede logistike naprednejša, saj nekaterim strankam na dom vozijo blago tudi petkrat na dan. Svojo primerjalno vrednost na trgu želijo poudariti prav na ta način. Kot sem že omenil, je podjetje Adel fokusirano na veleprodajne kupce. Točneje povedano, gre za trgovca na debelo.

Trgovci na debelo (imenujemo jih tudi distributerji) se od trgovcev na drobno razlikujejo v marsičem. Prvič, trgovci na debelo posvečajo manj pozornosti tržnemu komuniciranju, poslovnemu okolju in lokaciji, ker se bolj ukvarjajo s poslovnimi odjemalci kot s končnimi uporabniki. Drugič, transakcije trgovine na debelo so običajno večje od transakcij trgovine na drobno in trgovec na debelo običajno pokriva večje prodajno območje kot trgovec na drobno. Tretjič, vlada trgovce na debelo in trgovce na drobno obravnava različno (Kotler, 1994, str. 577).

Kot sem že omenil, je podjetje Adel fokusirano na veleprodajo in spada med trgovce na debelo. Zgoraj omenjena Kotlerjeva teorija o trgovcih na debelo v primeru obravnavanega podjetja drži le delno, saj je lokacija prodajaln prav tako pomemben člen poslanstva podjetja Adel, ki je zagotavljati vsem samo najbolj kakovostne rezervne dele vozil in najboljšo storitev na področju servisiranja ter vzdrževanja vseh vrst znamk osebnih vozil.

Število zaposlenih v podjetju v letu 2015 je bilo 118. Organizacija podjetja vključuje upravo, nabavni oddelek, ki ga sestavljajo produktni vodje in vodja nabave, prodajni oddelek, ki ga sestavljajo zaposleni v trgovinah in trgovski potniki, tehnično službo, tajništvo, računovodstvo ter skladišče.

Skupaj z novim lastnikom GMT-jem, katerega prodajna mreža šteje 20 poslovnih enot, bo podjetje Adel v prihodnje še močneje uveljavljalo in razvijalo strategijo kvalitetne oskrbe celotnega slovenskega trga s kakovostnimi rezervnimi deli. Z omenjenim sodelovanjem bo okrepilo svojo konkurenčnost, predvsem v razmerju proti novim konkurenčnim podjetjem, ki so vsa izredno dobro organizirana. Poleg tega so prav vsi konkurenti iz tujine po prihodkih od prodaje vsaj desetkrat večji kot podjetje Adel. Posledično imajo konkurenčno prednost na nabavni strani. Adel bi brez povezave z GMT-jem težko dohajal omenjena

podjetja. Tako pa lahko z novimi pristopi zagotovi dodatno povečevanje že sedaj zelo visokega tržnega deleža, večji promet, velik donos na vložena sredstva in veliko dodano vrednost na zaposlenega. Ta tržni delež bo še naprej potrpežljivo osvajal slovenski trg, v planu pa sta tudi večja izvozna dejavnost in širitev na druge vzhodnoevropske trge.

V letu 2016 je načrtovana dodatna optimizacija delovnih opravil, prodajnih programov in distribucijske mreže, in sicer brez dodatnih vlaganj (z obstoječimi razpoložljivimi sredstvi). Cilj reorganizacije je enotna nabavna in prodajna služba povezanih podjetij Adel in GMT. V te namene je podjetje Adel pripravilo akcijski načrt, ki vključuje predloge organizacijskih sprememb glede odgovornosti za posamezna področja. Ta bodo v bodoče bodisi prešla pod odgovornost lastnika, podjetja GMT, bodisi bo situacija obratna, torej bo Adel tisti, ki bo odgovoren za posamezno področje. S ciljem doseči višjo raven konkurenčnosti v dejavnosti prodaje rezervnih delov v Sloveniji in širši regiji bodo odločitve o prerazporeditvi skrbno sprejete.

1.2 Dejavnost podjetja in razmere v panogi

Standardna klasifikacija dejavnosti podjetja Adel je trgovina z rezervnimi deli in opremo za motorna vozila (G 45.3). Število podjetij, ki so bila konec leta 2015 zavedena v statistično bazo podjetij te panoge, je bilo 357.

Trg prodaje rezervnih delov in opreme za motorna vozila je, tako kot povsod drugje po svetu, razdeljen na dva dela. Prvi del zajemajo pooblaščenih serviserji vozil, ki prodajajo originalne rezervne dele za motorna vozila. Drugi del, v katerega spada tudi podjetje Adel, pa se imenuje poprodajni del trga. Poprodajni del pomeni, da ta podjetja ponujajo in prodajajo rezervne dele, ki so bodisi po kvaliteti originalu enakovredni bodisi gre za kopije originalnih delov. Adel večinoma ponuja originalu enakovredne dele. Proizvajalci originalnih in originalu enakovrednih delov namreč želijo svoje dele ponujati tako na trgu originalov kot tudi na poprodajnem delu trga. Omenjeni proizvajalci se pri vsakem novem vozilu borijo, da bodo proizvedli dovolj kakovosten del, da se bodo različne blagovne znamke vozil odločile, da ga vgradijo v nov tip vozila. Če jim to ne uspe, imajo alternativo, in sicer da omenjen artikel ponudijo kupcem na poprodajnem trgu. V povprečju so rezervni deli na poprodajnem trgu cenejši.

Razmere v panogi je ključno spremenila sprejeta uredba Evropske komisije iz leta 2002, s katero je želela vzpostaviti večjo konkurenco tako na prodajnih in servisnih trgih kot tudi na trgih za dobavo rezervnih delov. Vozniki morajo imeti pravico, da svoje vozilo servisirajo, vzdržujejo in popravljajo v avtoservisih po svoji lastni izbiri in po konkurenčnih cenah. To pomeni, da lahko vozila v garancijskem roku proizvajalca vozil servisirajo tudi v nepooblaščenih servisih in pri tem ohranijo garancijo proizvajalca vozil (Servisiranje pri nepooblaščenih serviserjih, 2016).

Situacija razmer na trgu in v panogi je vsako leto zahtevnejša, saj trg postaja vse bolj nasičen. Poleg konkurence slovenskih podjetij, ki se ukvarjajo z omenjeno dejavnostjo, je vse več tudi tujih podjetij, ki so po velikosti mnogo večja. Nekatera imajo prihodke od prodaje celo 20-krat višje od podjetja Adel.

Pomembni podatki za panogo so število vseh registriranih vozil v Sloveniji, število novih registracij vozil in povprečna starost voznega parka. Vsi omenjeni podatki močno vplivajo na analizirano podjetje. Število vseh registriranih vozil in nove registracije vozil vplivata na celotno panogo, saj več ko je vozil, več je njihovih okvar in posledično več priložnosti za prodajo rezervnih delov. Starost voznega parka pa je za podjetje Adel še toliko pomembnejša kot za celotno panogo. V letu 1992 je bila povprečna starost vozil 6,8 leta, v letu 2010 8,2 leta, v letu 2014 pa že kar 9,4 leta. Starejši ko je vozni park, več je posameznikov, ki svoja vozila servisirajo na nepooblaščenih servisih, ki so domena poprodajnega trga rezervnih delov (SURS, 2014).

Po podatkih iz Matičnega registra vozil in listin je bilo konec leta 2015 v Sloveniji registriranih skoraj 1.438.000 cestnih vozil, kar je za 2 % več, kot jih je bilo konec leta 2014. Motornih vozil je bilo več kot 1.395.000, kar je prav tako za 2 % več, priklopnih vozil pa je bilo okoli 42.000 ali za 7 % več kot konec leta 2014. Osebnih avtomobilov je bilo skoraj 1.079.000 (75 % vseh cestnih vozil) ali za 1 % več kot konec leta 2014 (SURS, 2015).

V letu 2015 je bilo prodanih 59.450 osebnih avtomobilov, kar je 6.208 oziroma 11,66 % več kot v letu 2014. S tem se je prodaja osebnih avtomobilov povečala četrto leto zapored in se spet vrnila na raven leta 2010. Takšni so statistični podatki o registriranih novih avtomobilih in gospodarskih vozilih. Tudi pri presoji podatkov za leto 2015 pa je treba upoštevati začasne oziroma tako imenovane dnevne registracije, ko so avtomobili registrirani, a tudi kmalu odjavljeni, ker so kot novi prodani v tujino. Po nekaterih ocenah je bila v letu 2015 že skoraj tretjina vseh novo registriranih avtomobilov prodana v tujino. Cene avtomobilov so namreč na slovenskem trgu nižje kot na trgih nekaterih drugih držav Evropske unije, to pa omogoča preprodajo avtomobilov. S tem je slika o prodaji avtomobilov na slovenskem trgu res zamegljena, a koristi od tega imajo praktično vsi: slovenski distributerji, ker s tem povečujejo svoj tržni delež, slovenski trgovci z avtomobili, ker s prodajo začasno registriranih avtov nekaj zaslužijo, tuji trgovci, ki tudi zaslužijo, in tuji kupci, ki nove avte kupijo ceneje, kot stanejo pri pooblaščenih domačih trgovcih (Slovenski avtomobilski trg 2015, 2015).

Vsi zgoraj omenjeni podatki gredo v prid panogi, saj se z večjim številom registriranih vozil in registracij novih vozil veča potencial trga z vidika prodaje rezervnih delov. Dodatno v prid panogi, še posebej podjetju Adel, gre podatek o staranju voznega parka. S ponudbo rezervnih delov, ki so cenejši kot tisti pri pooblaščenih serviserjih, pa ima podjetje Adel še toliko boljše izhodišče.

2 ANALIZA BILANCE STANJA

V drugem poglavju je predstavljena analiza bilance stanja podjetja Adel. Prvi del analize opisuje podpoglavje o strukturi aktive, ki je prikazana z analizo strukture celotnih sredstev, dolgoročnih sredstev in kratkoročnih sredstev. Drugi del analize bilance stanja opisuje podpoglavje o strukturi pasive, ki je prikazana z analizo strukture obveznosti.

V teoriji je bilanca stanja temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje višino in strukturo sredstev ter obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan. Rečemo lahko tudi, da bilanca stanja prikazuje premoženje, s katerim podjetje razpolaga (sredstva) na določen dan, in vire financiranja, s katerimi podjetje financira to premoženje (obveznosti do virov sredstev). Če na bilanco stanja gledamo bolj s finančnega zornega kota, lahko sredstva opredelimo kot naložbe, obveznosti do virov sredstev pa kot vire financiranja teh naložb. Bilanca stanja torej kaže finančni položaj podjetja na določen dan (Hočevar, Igličar & Zaman, 2001, str. 234).

2.1 Struktura aktive

Prva stran bilance stanja je vsota vseh sredstev (aktiva). Sestavljena je iz dolgoročnih sredstev, kratkoročnih sredstev in kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitev. Dolgoročna sredstva so neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve, opredmetena osnovna sredstva in dolgoročne naložbe. Kratkoročna sredstva so obratna sredstva (denar, terjatve, zaloge), kratkoročne finančne naložbe in sredstva za prodajo. Vrednost aktive mora biti enaka vsoti vseh obveznosti do virov sredstev.

2.1.1 Struktura sredstev

Poslovna sredstva sestavljajo stalna (dolgoročna) in gibljiva (kratkoročna) sredstva. V okviru stalnih sredstev so najpomembnejša osnovna sredstva, v okviru gibljivih pa obratna. Pri spremljanju in ocenjevanju obsega ter strukture sredstev lahko upoštevamo še neposlovna sredstva, če jih podjetje ima (Pučko, 1998, str. 86).

Z vidika bilance stanja celotna sredstva sestavljajo dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitve. Podjetje lažje in konec koncev tudi uspešneje deluje v razmerah, ko so sredstva optimalne velikosti. Prekomeren ali nezadosten obseg sredstev lahko vpliva na poslovno uspešnost podjetja. Če je v podjetju premalo sredstev, to lahko pripelje do tega, da mora podjetje prekiniti poslovni proces. S finančnega vidika to lahko pomeni, da je podjetje primorano na hitro najeti neugoden kredit. Prekomerna sredstva pa znižujejo donos poslovanja, saj vsaka enota sredstev povzroča oportunitetne stroške.

Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Dolgoročna sredstva	1.334.782	11,9	2.219.547	18,71	2.144.283	17,36	166,3	96,6
b) Kratkoročna sredstva	9.776.549	86,9	9.452.990	79,68	10.130.846	82,01	96,7	107,2
c) Kratkoročne aktivne časovne razmejitev	136.626	1,2	191.445	1,61	78.441	0,63	140,1	41,0
Skupaj (a + b + c)	11.247.956	100,0	11.863.982	100,00	12.353.570	100,00	105,5	104,1

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

V Tabeli 1 je prikazano, da največji del sredstev podjetja Adel sestavljajo kratkoročna sredstva, ki so v letu 2014 znašala 9.452.990 EUR. Celotna sredstva so se v letu 2014 glede na leto 2013 povečala za 5,5 % oziroma za 616.026 EUR. V letu 2015 je bila vsota vseh sredstev največja. Sredstva so znašala 12.353.570 EUR in so zrasla za 4,1 % v primerjavi z letom 2014. Glavni vzrok za povečanje sredstev v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 je povečanje dolgoročnih sredstev, točneje dolgoročnih finančnih naložb. Vzrok za to je Adelova finančna naložba v hčerinsko podjetje Anet na Hrvaškem v višini 999.983 EUR (Adel d.o.o., 2014). V letu 2014 je bilo 66,3 % več dolgoročnih sredstev kot v letu 2013. Prav tako so se v letu 2014 za 40,1 % povečale kratkoročne časovne razmejitev, kar nominalno zneso 54.819 EUR. V letu 2014 so kratkoročna sredstva padla za 3,3 %. V letu 2015 so se glede na leto 2014 zvišala kratkoročna sredstva, in sicer za 7,2 %, medtem ko sta se elementa dolgoročnih sredstev in kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitev znižala. V letu 2014 se je spremenila sama struktura sredstev. Opažamo manjši delež kratkoročnih sredstev v skupnih sredstvih kot v letu 2013, na drugi strani pa se je povečal delež dolgoročnih sredstev in kratkoročnih časovnih razmejitev. V letu 2015 se je delež kratkoročnih sredstev v primerjavi z letom 2014 ponovno povečal, deleža dolgoročnih sredstev in kratkoročnih aktivnih časovnih razmejitev pa sta bila manjša kot v letu 2014.

2.1.2 Struktura dolgoročnih sredstev

Pri analizi dolgoročnih sredstev so pomemben element opredmetena osnovna sredstva. Po eni strani ne smejo biti prekomerna, saj to lahko neugodno vpliva na uspešnost poslovanja. Najpogostejši vzroki za nastanek prevelike vrednosti sredstev so predraga gradnja, prevelike zmogljivosti in izguba prodajnega trga. Po drugi strani pa osnovna sredstva ne smejo biti nezadostna. Vzroki za nezadostnost so pogosto vezani na to, da podjetje ni imelo

na voljo dovolj virov, da se je investicija nepričakovano podražila in da so sredstva glede na naravo poslovnega procesa tehnološko neustrezna.

V Tabeli 2 je prikazano, da so največji delež dolgoročnih sredstev v letu 2014 zavzemale dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine, in sicer 81,16 %, v letu 2015 pa je bil ta delež še višji, in sicer 84,43 %. Dolgoročna sredstva so se v letu 2014 povečala za 66,3 %. Glavni vzrok za to je povečanje dolgoročnih finančnih naložb in naložbenih nepremičnin za 123 %. Vzrok za povečanje dolgoročnih sredstev je povečanje dolgoročnih finančnih naložb, vzrok za to pa je Adelova finančna naložba v hčerinsko podjetje Anet na Hrvaškem v višini 999.983 EUR. V letu 2014 se je vrednost opredmetenih sredstev zmanjšala za 31,5 %. Glavni vzrok za to je obračun amortizacije v znesku 149.177 EUR. V letu 2015 vzrok za padec vrednosti opredmetenih sredstev, ki znaša 19 %, ostaja identičen. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve so se v letu 2014 zvišale za 81,3 %. V podjetju Adel so le-te v celoti zastopane z dolgoročnimi premoženjskimi pravicami. V tem primeru gre za računalniške programe, katerih število se je v letu 2014 izdatno povečalo. V letu 2015 se je vrednost teh sredstev zaradi delnega prehoda delovnih mest iz Adela v GMT, kot je npr. informatika, zmanjšala, in sicer za 14,2 %.

Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Neopredmetena sredstva in dr. AČR	38.727	2,90	70.223	3,16	60.258	2,81	181,3	85,8
b) Opredmetena osnovna sredstva	459.636	34,44	318.724	14,36	258.295	12,05	69,3	81,0
c) Dr. fin. naložbe in naložbene nepremičnine	807.911	60,53	1.801.281	81,16	1.810.333	84,43	223,0	100,5
d) Dr. poslovne terjatve	8.083	0,61	9.351	0,42	8.107	0,38	115,7	86,7
e) Odložene terjatve za davek	20.425	1,53	19.968	0,90	7.290	0,34	97,8	36,5
Skupaj dr. sredstva (a + b + c + d + e)	1.334.782	100,00	2.219.547	100,00	2.144.283	100,00	166,3	96,6

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

2.1.3 Struktura kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so tista sredstva, ki se preoblikujejo v časovnem obdobju, krajšem od enega leta. Sestavljajo jih sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve in denarna sredstva.

Iz Tabele 3 je razvidno, da največji delež kratkoročnih sredstev v vseh obravnavanih letih predstavljajo zaloge. V letu 2013 je bil ta delež 52,27 %, v letu 2014 je bil višji in znašal 59,36 %, v letu 2015 pa je bil le nekoliko nižji kot v letu 2014, in sicer je znašal 58,83 %. Skupna vrednost zaloge se je skozi vsa tri obravnavana leta zviševala. Glavna vzroka za zvečanje zalog po letih sta naraščanje števila poslovalnic in sledenje večjim prihodkov od prodaje, glavni vzrok za višjo zalogo v letu 2014 pa je bila sezonska komponenta, točneje vremenske razmere. Omenjen sezonski dejavnik je ključno vplival na zmanjšanje prodaje zimskih pnevmatik in drugih artiklov, katerih pogoj za prodajo so nizke temperature. V to skupino spadajo vžigalne in žarilne svečke, termostati ter metlice brisalcev. Posledično je bila zaloga omenjenih prodajnih programov v letu 2014 večja kot v letu 2013, in to za 9,8 %. V letu 2014 je razviden izdaten padec kratkoročnih finančnih naložb, in sicer za 65,6 %. V letu 2013 je podjetje Adel namreč še vedno izkazovalo kratkoročno posojilo prejšnjemu lastniku podjetju A1 d.d. v višini 1.631.835 EUR. Ob koncu leta 2014 tega posojila ni bilo več, na drugi strani pa je Adel posodil 724.164 EUR hčerinskemu podjetju Anet. V letu 2015 so dodatno posodili sredstva Anetu, in sicer za 55,7 %. V letu 2014 so se denarna sredstva zvišala za več kot trikratno vrednost iz leta 2013. Točna rast je 232,4 %. Prednost večjih denarnih sredstev je v tem, da ima nabavna služba več manevrskega prostora za nabavo z možnostjo vnaprejšnjega plačila dobaviteljem. Z omenjenim načinom nakazovanja sredstev ima nabavni oddelek večjo pogajalsko moč pri doseganju nižjih nabavnih cen, kar pripelje do večje razlike v ceni. Skupno so se v primerjavi z letom 2013 kratkoročna sredstva v letu 2014 zmanjšala za 3,3 %. V letu 2015 pa je situacija nasprotna, saj so se celotna kratkoročna sredstva povečala za 7,2 %, največ zaradi zvečanja zaloge.

Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Sredstva za prodajo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-	-
b) Zaloge	5.110.226	52,27	5.611.359	59,36	5.959.687	58,83	109,8	106,2
c) Kr. finančne naložbe	1.631.835	16,69	724.164	7,66	1.127.803	11,13	44,4	155,7

se nadaljuje

Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015 (nad.)

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
d) Kr. poslovne terjatve	2.805.514	28,70	2.356.278	24,93	2.307.645	22,78	84,0	97,9
e) Denarna sredstva	228.974	2,34	761.188	8,05	735.711	7,26	332,4	96,7
Skupaj kr. sredstva (a + b + c + d + e)	9.776.549	100,00	9.452.990	100,00	10.130.846	100,00	96,7	107,2

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Analizirano podjetje se na področju terjatev dosledno drži in izvaja sistem obvladovanja terjatev preko natančne ocene oziroma presoje ustreznosti poslovanja svojih kupcev. Vsaka stranka ima sistemsko določen prodajni limit, prav tako na dnevni ravni prikazuje vrednost in časovno komponento zapadlih terjatev. V primeru zapadlih terjatev ukrepa oddelek izterjave, ki svoje delo opravlja ažurno.

Glavnina strank podjetja Adel so manjše stranke, predvsem številni mehaniki. Nadzorni sistem je postavljen tako, da kljub temu da je treba z manjšimi strankami poslovati odprto, ostajajo odprte vrednosti majhne in jih zaradi učinkovitega načina izterjave ter nadzora ni smotno zavarovati z bančnimi ali s kakšnimi drugimi oblikami zavarovanja. Na ta način je manjšim strankam omogočeno, da karseda enostavno naročajo in prevzemajo blago, podjetje Adel pa kljub temu še vedno nosi minimalno tveganje na strani terjatev.

2.2 Struktura pasive

Druga stran bilance stanja je vsota vseh obveznosti in lastniškega kapitala (pasiva). Sestavljajo jo kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev, dolgoročne obveznosti, kratkoročne obveznosti in kratkoročne pasivne časovne razmejitev. Vrednost pasive mora biti enaka vsoti vseh sredstev podjetja.

V grobem se struktura obveznosti do virov sredstev analiziranega podjetja deli na kapital in dolg. Kapital je sestavljen iz osnovnega kapitala, kapitalskih rezerv in zadržanega dobička. Če govorimo o dolgu, se le-ta razlikuje predvsem s časovnega vidika (kratkoročne in dolgoročne obveznosti). Obveznosti so bodisi finančne bodisi poslovne.

Tabela 4: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Kapital	6.567.085	58,4	6.216.336	52,40	7.091.835	57,41	94,7	114,1
b) Rezervacije in dr. pasivne časovne razmejitev	74.423	0,7	70.425	0,59	105.712	0,86	94,6	150,1
c) Dr. finančne in poslovne obveznosti	0	0,0	0	0,00	0	0,00	-	-
d) Kr. finančne in poslovne obveznosti	4.477.521	39,8	5.564.783	46,90	5.144.866	41,65	124,3	92,5
e) Kr. pasivne časovne razmejitev	128.927	1,1	12.438	0,10	11.157	0,09	9,6	89,7
Skupaj obveznosti (a + b + c + d + e)	11.247.956	100,00	11.863.982	100,00	12.353.570	100,00	105,5	104,1

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Tabela 4 prikazuje celotne obveznosti do virov sredstev, ki so se v letu 2014 povečale za 5,5 %. Največji delež obveznosti v obeh letih predstavlja kapital. V letu 2013 je bil ta delež 58,4 %, leto kasneje je bil manjši in znašal 52,4 %, v letu 2015 pa je bil najvišji, in sicer 57,41 %. Vrednost kapitala se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zmanjšala za 5,3 %, v letu 2015 pa je podjetje Adel beležilo rast kapitala za 14,1 %, kar znaša 7.091.835 EUR. V letu 2014 je prav tako opaziti velik padec vrednosti kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev, in sicer za 81,4 %. Vse postavke celotnih obveznosti razen kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznosti so v letu 2014 glede na leto 2013 beležile padec, te pa so bile v letu 2014 večje za 1.087.262 EUR, kar pomeni 24,3-% rast. Omenjeno rast je pripisati povečanju obveznosti do družb v skupini za 2.000.000 EUR. Pozitiven premik beležimo v letu 2015, ko so se kratkoročne finančne in poslovne obveznosti zmanjšale, in sicer za 7,5 %.

3 ANALIZA IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA

Izkaz poslovnega izida ali izkaz uspeha je temeljni računovodski izkaz, s katerim posamezni pravni subjekt prikazuje vrednost prihodkov in odhodkov v točno določenem obdobju ter ustvarjeni poslovni izid, ki je izračunan na podlagi razlike med prihodki in odhodki. Za razliko od bilance stanja, ki je statičen računovodski izkaz, je izkaz poslovnega izida dinamičen računovodski izkaz, saj se nanaša na obdobje in ne na točno določen časovni trenutek. Izkaz poslovnega izida kaže tudi uspešnost poslovanja v določenem obdobju.

V tretjem poglavju sem analiziral posamezne elemente izkazov poslovnega izida v letih 2013, 2014 in 2015. Razlike med strukturami, deleže in končne rezultate izidov iz poslovanja sem primerjal s tistimi konkurenčnega podjetja in panoge nasploh.

3.1 Struktura poslovnih prihodkov

Prihodki so povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave). Prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala. Delijo se na poslovne, finančne in druge prihodke. Kot je razvidno iz Tabele 5, so poslovni prihodki vsota čistih prihodkov od prodaje, usredstvenih lastnih proizvodov in storitev ter drugih poslovnih prihodkov.

Tabela 5: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih prihodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Čisti prihodki od prodaje	22.157.139	99,86	22.608.724	99,61	24.835.058	99,60	102,04	109,85
b) Usredstveni lastni proizvodi in storitve	0	0,00	0	0,00	0	0,00	–	–
c) Drugi poslovni prihodki	30.022	0,14	87.860	0,39	33.971	0,40	292,65	38,66
Skupaj (a + b + c)	22.187.161	100,00	22.696.585	100,00	24.869.029	100,00	102,30	109,57

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Iz Tabele 5 je razvidno, da so se poslovni prihodki skozi obravnavana leta 2013, 2014 in 2015 zviševali. Glavni vzrok za to je rast čistih prihodkov od prodaje. V primerjavi z letom 2013 so se čisti prihodki od prodaje v letu 2014 zvišali za 2,04 %, leto kasneje pa je bila stopnja rasti še višja in je znašala 9,85 %.

Eden izmed pomembnejših podatkov, ki so razvidni iz revidiranega letnega poročila za leto 2015, je ta, da je Adel povečal prihodke na tujem trgu. V letu 2014 so prihodki, pridobljeni na tujem trgu, znašali 1.757.022 EUR, v letu 2015 pa je znesek bil 2.372.509 EUR. To bi lahko pomenilo, da so v Adelu bodisi uspešno razširili število kupcev v tujini bodisi okrepili sodelovanje z obstoječimi.

3.2 Struktura celotnih prihodkov

Celotni prihodki, ki so vsota poslovnih, finančnih in drugih (Tabela 6), so se v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali za 1,87 %. Največji delež med njimi imajo poslovni prihodki, ki so se v letu 2014 povečali za 2,3 %. Že tako večinski delež med skupnimi prihodki se je v letu 2014 še povečal za 0,42 odstotne točke. V letu 2015 se je trend povečevanja skupnih prihodkov nadaljeval; tako zaznavamo rast skupnih prihodkov za 9,42 %. Eden izmed vzrokov za povečanje prihodkov je povečanje prihodkov na tujem trgu. Podjetje Adel je v letu 2014 okrepilo sodelovanje s podjetji na Hrvaškem in Poljskem. Drugi dejavnik za rast prihodkov je odprtje dveh novih poslovalnic v letu 2015, kar je pripomoglo k večji prodaji tudi na domačem, slovenskem trgu.

Tabela 6: Obseg (v EUR) in struktura (v %) celotnih prihodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Poslovni prihodki	22.187.161	99,36	22.696.585	99,78	24.869.029	99,92	102,30	109,57
b) Finančni prihodki	137.203	0,61	46.824	0,21	16.792	0,07	34,13	35,86
c) Drugi prihodki	4.721	0,02	3.304	0,01	4.059	0,02	70,00	122,84
Skupaj prihodki (a + b + c)	22.329.085	100,00	22.746.713	100,00	24.889.880	100,00	101,87	109,42

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

3.3 Struktura stroškov

Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) skupnih stroškov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Stroški blaga, materiala in storitev	18.282.721	85,93	18.945.068	86,30	20.716.753	86,99	103,62	109,35
b) Stroški dela	2.658.676	12,50	2.696.457	12,30	2.862.933	12,02	101,42	101,60

se nadaljuje

Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) skupnih stroškov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015 (nad.)

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
c) Odpisi vrednosti	219.844	1,03	229.949	1,00	164.547	0,69	104,60	104,80
d) Dr. poslovni odhodki	114.901	0,54	75.210	0,30	69.841	0,29	65,46	65,60
Skupaj stroški (a + b + c + d)	21.276.142	100,00	21.946.684	100,00	23.814.074	100,00	103,15	103,40

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Skupni stroški, ki so vsota stroškov blaga, material in storitev, stroškov dela, odpisov vrednosti ter drugih poslovnih odhodkov, so se, kot je razvidno iz Tabele 7, v letu 2014 glede na leto 2013 povečali za 3,15 %. Najbolj so se povečali stroški blaga, materiala in storitev, ki so v letu 2014 predstavljali 86,3 % skupnih stroškov. V letu 2014 so se za razliko od leta poprej prav tako povečali stroški dela za 1,42 %. Odpis vrednosti je bil v letu 2014 večji kot v letu 2015, prav tako v primerjavi z letom 2013, in sicer za 4,6 %. Drugi poslovni odhodki so se v letu 2014 zmanjšali za 34,54 %. Podobno kot pri skupnih prihodkih so premo sorazmerno rasli tudi skupni stroški v letu 2015. Rast stroškov je bila v primerjavi s prejšnjim letom 3,4-%. Nove razmere na trgu rezervnih delov, ki so posledica vplivov dogajanja na svetovnem gospodarskem trgu, od podjetja Adel in povezanih podjetji Anet ter GMT zahtevajo veliko prilagajanja in neprestano iskanje rešitev za izboljšanje poslovanja. Posledično je plan podjetja na področju stroškov v letu 2016 iskanje sinergij z novim lastnikom GMT-jem.

To združevanje bo obema vpletenima podjetjema prineslo znižanje stroškov poslovanja. Podjetje Adel od začetka obstoja leta 2011 uspešno povečuje in hkrati ohranja svojo pglavitno primerjalno vrednost, izredno kvalitetno razvejanost prodajnih programov, obenem pa ima najmočnejšo distribucijsko mrežo, preko katere uspešno izkorišča svoj vodilni položaj na trgu in na ta način posredno ter neposredno doseže ogromno število končnih uporabnikov avtomobilskih rezervnih delov. Ta mreža se z novim lastnikom občutno širi. Vse zgoraj navedeno pa kvalitetno funkcionira samo ob dejstvu, da se mreža napaja s pomočjo velike vsote sredstev.

Eni izmed pomembnejših podatkov, ki prikazujejo uresničevanje sinergijskih učinkov, so podatki o stroških logistike, točneje stroških prevoza, ki so odvisni od cen naftnih derivatov, kapacitete in mase blaga pri pretovarjanju blaga. V Tabelah 8 in 9 je prikazano in iz njih razvidno, da je podjetje Adel v letu 2015 uspešno izboljšalo razmerje med stroški

prevoza v povezavi z nabavno vrednostjo blaga in skupno razliko v ceni, kar pomeni, da so učinkoviteje obvladovali z logistiko povezane stroške.

Tabela 8: Obseg stroškov (v EUR) iz naslova prevozov iz tujine

Element	2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a) Nabavna vrednost blaga	11.705.842	12.367.890	13.885.963	105,66	112,27
b) Stroški prevoza iz tujine	199.162	197.394	208.448	99,11	105,60
c = b/a	0,0017	0,0016	0,0015	93,81	94,05

Vir: Adel d.o.o., poročilo o stroških prevoza, 2015.

V kolikor analiziramo stroške prevozov, ki so nastali iz naslova prevoza blaga iz tujine v centralno skladišče podjetja Adel, je iz Tabele 8 razvidno, da so se, kljub temu da se je nabavna vrednost blaga od leta 2013 do leta 2015 zviševala, stroški prevoza zviševali v manjši meri, v letu 2014 pa v primerjavi z letom 2013 celo zmanjšali za 0,89 %. Kazalnik razmerja med nabavno vrednostjo in stroški prevoza se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zmanjšal za 6,19 %, v kolikor pa primerjamo leto 2015 z letom 2014, se je kazalnik še dodatno zmanjšal, in sicer za 5,95 %.

Tabela 9: Obseg stroškov (v EUR) iz naslova prevozov v Sloveniji

Element	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a.) RVC (razlika v ceni)	6.610.439	6.158.380	6.411.781	93,16	104,11
b.) Stroški prevoza doma	637.100	649.470	578.315	101,94	89,04
c = a/b	0,0964	0,1055	0,0902	109,44	85,50

Vir: Adel d.o.o., poročilo o stroških prevoza, 2015.

Druga kategorija stroškov logistike, ki so predmet analize oziroma primerjav, so stroški prevoza na domačem trgu, ki so nastali iz naslova dostav prodanega blaga do strank in medskladiščnih prevozov. Iz Tabele 9 je razvidno, da se je količnik med skupno razliko v cenah (prodajna vrednost blaga, zmanjšana za nabavno vrednost blaga) in stroški prevoza na domačem trgu v letu 2015 v primerjavi z letom 2014 zmanjšal za 14,5 % in je znašal 0,0902.

Podjetje Adel je svoje trženjske aktivnosti v letu 2015, kot je razvidno iz Tabele 10, razdelilo v štiri glavne skupine. Prva skupina so marketinške promocije oziroma akcije za veleprodajne stranke. Največkrat so oblikovane bodisi na način dodatne ugodnosti za

stranko v obliki dodelitve dodatnega rabata bodisi na način podelitve brezplačne nagrade ob nakupu določenega produkta. Omenjene akcije so največkrat časovno omejene. Ta skupina zajema največji delež v strukturi stroškov, porabljenih za marketinške aktivnosti, in sicer 67 %.

Tabela 10: Struktura stroškov marketinga (v %)

Element	Delež
B2B marketinške promocije/akcije	68
B2C oglasne kampanje	15
Izobraževanja	10
Obiski tovarn	7

Vir: Adel d.o.o., poročilo o prodaji, 2015.

Druga največja skupina so oglasne kampanje, ki so fokusirane na končne kupce. V letu 2015 je Adel sodeloval v dveh večjih oglasnih kampanjah. Prva izmed teh je bilo sodelovanje s televizijsko oddajo Volan, pri čemer so bili gledalci poleg končnih kupcev tudi veleprodajni kupci. Oddaja Volan, ki se predvaja na televizijskem programu Kanal A, je namreč oddaja, ki jo spremljajo tudi veleprodajni kupci, saj so njihovi prispevki tesno povezani z vsebinami, ki so zanimivi za skupino strank, ki jih ima Adel največ, to so mehaniki. Drugo večjo oglasno kampanjo je Adel pripravil v zimski sezoni v sodelovanju z Radiem Ena. V oktobru, mesecu pred menjavo letnih pnevmatik z zimskimi, je s kratkimi radijskimi oglasnimi vsebinami oglaševal blagovno znamko zimskih pnevmatik Sebring, ki je bila v tem letu novost v Adelu.

Tretji največji sestavni del stroškov marketinga so izobraževanja. Vodstveni kader v podjetju Adel večkrat letno organizira izobraževanja iz naslova novih tehnologij, novih trendov prodaje, novosti v prodajnem asortimaju ipd. Obiskovalci omenjenih izobraževanj so v prvem planu veleprodajne stranke, obenem pa so na tovrstnih izobraževanjih prisotni tudi člani prodajne ekipe Adela. Velikokrat so stroški izobraževanj tesno povezani s četrto postavko stroškov marketinga, z njihovim najmanjšim delom, in sicer z ogledi tovarn evropskih proizvajalcev rezervnih delov, ki so obenem dobavitelji podjetja Adel. Ogled tovarne je na svoj način tudi izobraževanje za vse udeležence, saj si tako stranke kot prodajna ekipa lahko podrobno ogledajo proizvodnjo rezervnih delov, ki jih sami vsakodnevno vgrajujejo v vozila.

Iz Tabele 10 je torej razvidno, da je Adel svoj fokus na veleprodajne stranke preslikal tudi na področju stroškov, ki jih namenijo za trženjske aktivnosti, saj več kot dve tretjini svojih sredstev namenjajo v smer veleprodajnih strank.

3.3.1 Zaloge

Zaloge so praviloma sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljena pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodnji za prodajo ali prodana v okviru rednega poslovanja. Zaloga, namenjena prodaji, zajema dokončane proizvode, trgovsko blago v skladišču in količine na poti do kupca, dokler jih ta ne prevzame, ter trgovsko blago pa tudi količine na poti od dobavitelja, če jih je kupec že prevzel (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 77).

Tabela 11: Obseg (v EUR) zalog podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
Vrednost	5.097.455	5.608.572	5.959.687	110,03	106,26

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Zaloge so poleg prodajnih cen eden izmed najpomembnejših faktorjev v dejavnosti trgovin z rezervnimi deli in opremo za motorna vozila, ki pripomorejo k uspešni prodaji, ne nazadnje pa pripomorejo tudi k uspešnosti podjetja v celoti.

Podjetje Adel je imelo v letu 2015 v svojem prodajnem sistemu odprtih več kot 400.000 različnih artiklov, do katerih so lahko dostopale njihove stranke. Od tega je bilo približno 70.000 različnih artiklov, ki so bili domena realizirane prodaje.

Ker je cilj podjetja Adel širitev na druge trge, obenem pa svojim strankam zagotavljati dobavo artiklov, ki niso tako pogosti v domeni povpraševanja, je trend zaloge obrnjen navzgor. Kot je razvidno iz tabele 11 se je zaloga od leta 2013 do leta 2015 zvišala za 862.232 EUR, kar pomeni 14,4-% rast v periodi dveh let. V letu 2014 se je zaloga glede na leto 2013 zvišala za 10,3 %, v letu 2015 pa še za dodatnih 6,26 %.

Iz revidiranega letnega poročila za leto 2015 je razvidno, da bo podjetje Adel zaradi vse večjih pritiskov konkurence, ki ponuja boljšo razpoložljivost zaloge izdelkov kot slovenska podjetja, ki opravljajo enako dejavnosti, v letu 2016 zvišalo svoje zaloge za približno 3 %. Kljub planirani rasti zaloge se bo seveda ves čas izvajal nadzor količine zaloge, ki bo sorazmerno sledila dogodkom in spremembam na prodajni strani. Poslovodstvo ocenjuje, da bo podjetje uspelo poslovati s povprečno zalogo 6.100.000 EUR.

3.3.2 Poslovni odhodki

Poslovni odhodki, ki so sestavljeni iz skupnih stroškov in nominalne spremembe vrednosti zalog, so se od leta 2013 zviševali. Iz Tabele 12 je razvidno, da so se zaloge skozi analizirana leta spreminjale oziroma točneje, povečevale.

Zaloge so se v letu 2014 povečale zaradi manjše realizirane prodaje od planirane. Poslovni odhodki so bili posledično manjši od stroškov, zato odštejemo povečanje zalog, da pridemo do točne vrednosti skupnih poslovnih odhodkov. Skupni poslovni odhodki so se zvišali tako v letu 2014 kot tudi v letu 2015. Večjo rast so v podjetju Adel zaznali v letu 2015. V primerjavi z letom 2014 je znašala 9,51 %.

Tabela 12: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Skupaj stroški	21.276.142	100,20	21.946.684	102,40	23.814.074	101,50	103,15	108,51
b) + zmanjšanje/-povečanje zalog	-47.695	-0,20	-521.291	-2,40	-351.115	-1,50	-	-
Skupaj poslovni odhodki (a +/- b)	21.228.447	100,00	21.425.393	100,00	23.462.959	100,00	100,93	109,51

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

3.4 Struktura odhodkov

Tabela 13 prikazuje gibanje celotnih odhodkov od leta 2013 do 2015. Celotni odhodki so se v letu 2014 povečali za 0,92 %, kar je posledica povečanja poslovnih odhodkov za 9,93 % in drugih odhodkov, ki so v letu 2014 znašali 12.630 EUR. Celotni odhodki so se zvišali tudi v letu 2015.

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013		2014		2015		Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
a) Poslovni odhodki	21.228.447	99,75	21.425.393	99,76	23.462.959	99,86	100,93	109,51
b) Finančni odhodki	53.244	0,25	39.344	0,18	33.515	0,14	73,89	85,18
c) Drugi odhodki	0	0,00	12.630	0,06	3	0,00	-	0,02
Skupaj odhodki	21.281.692	100,00	21.477.367	100,00	23.496.477	100,00	100,92	109,40

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura celotnega poslovnega izida podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Element	2013	2014	2015	Sprememba 2014/2013	Sprememba 2015/2014
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
a) Poslovni prihodki	22.187.161	22.696.585	24.869.029	509.424	2.172.444
b) Poslovni odhodki	21.228.447	21.425.393	23.462.959	196.945	2.037.566
c) Izid iz poslovanja (a – b)	958.714	1.271.192	1.406.070	312.479	134.878
d) Finančni prihodki	137.203	46.824	16.792	-90.379	-30.032
e) Finančni odhodki	53.244	39.344	33.515	-13.900	-5.829
f) Izid iz financiranja (d + e)	83.959	7.479	-16.723	-76.479	-24.202
g) Izid iz rednega delovanja (c + f)	1.042.672	1.278.672	1.389.347	235.999	110.675
h) Drugi prihodki	4.721	3.304	4.059	-1.416	755
i) Drugi odhodki	0	12.630	3	12.630	-12.627
j) Izid izven rednega delovanja (h + i)	4.721	-9.325	4.056	-14.046	13.381
k) Celotni poslovni izid (c + f + j)	1.047.393	1.269.346	1.393.403	221.954	124.057

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Iz Tabele 14 je razvidno, da se je izid iz poslovanja v letu 2014 glede na leto 2013 izboljšal za 312.479 EUR. Na drugi strani je izkazan slabši izid iz financiranja, in sicer za 76.479 EUR. Izid iz rednega delovanja je boljši za 235.999 EUR. Izid izven rednega poslovanja je bil slabši za 14.046 EUR, medtem ko je bil celotni poslovni izid boljši za 221.954 EUR. Tudi v letu 2015 so zaznali rast izida iz poslovanja in izida iz rednega delovanja. Negativna rast je iz naslova izida iz financiranja. Celotni poslovni izid se je v letu 2015 v primerjavi s prejšnjim letom ponovno zvišal, in sicer za 124.057 EUR.

4 KAZALNIKI OBRAČANJA

Kazalniki obračanja prikazujejo hitrost obračanja posameznih analiziranih sestavin računovodskih izkazov, v mojem primeru bilanc stanj in izkazov poslovnega izida. V četrtem poglavju sem na podlagi le-teh izračunal kazalnike obračanja različnih elementov sredstev (kazalnik obračanja sredstev, koeficient obračanja obratnih sredstev, koeficient obračanja zalog, koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev) in virov sredstev (koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti), jih komentiral ter vsakega izmed njih primerjal s kazalniki konkurenčnega podjetja Euroton d.o.o. (v nadaljevanju Euroton) in z rezultati pripadajoče panoge.

4.1 Kazalnik obračanja sredstev

Kazalnik obračanja celotnih sredstev (Tabela 15) je v letu 2014 znašal 1,97. Z 1 EUR sredstev je bilo v tem letu v povprečju ustvarjenega 1,97 EUR prihodkov. V tem letu se je hitrost obračanja sredstev zmanjšala za 3,4 %. V primerjavi z letom 2013 je bilo to za podjetje neugodno. V letu 2015 se je situacija izboljšala; kazalnik obračanja sredstev je bil ponovno večji in je znašal 2,06.

V letu 2015 je koeficient obračanja sredstev konkurenčnega podjetja Euroton znašal 2,28 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), koeficient obračanja sredstev panoge pa 1,57. Omenjena podatka kažeta na to, da je imelo podjetje Adel od konkurenta slabše, od panoge pa boljše obračanje sredstev.

Tabela 15: Kazalnik obračanja sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a (v EUR)	Celotni prihodki		22.329.085	22.746.713	24.889.880	101,87	109,42
b (v EUR)	Sredstva	10.668.192	11.247.956	11.863.982	12.353.570	105,48	104,13
c = $a / (0,5 * (a_t + a_{t-1}))$	Obračanje sredstev		2,04	1,97	2,06	96,60	104,43

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

4.2 Koeficient obračanja obratnih sredstev

Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Adel (Tabela 16) je v letu 2014 znašal 2,64, število dni vezave obratnih sredstev pa 133. To pomeni, da so se obratna sredstva glede na stroškovno vrednost proizvodnje obrnila v povprečju 2,74-krat, kar pomeni na vsakih 133 dni v letu. Koeficient se je v letu 2015 še izboljšal, in sicer se je v primerjavi z letom 2014 izboljšal za 1,92 %.

Koeficient obračanja obratnih sredstev konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 2,45 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), število dni vezave konkurenta pa je znašalo 148 dni. Koeficient obračanja obratnih sredstev panoge je v letu 2015 znašal 2,61, število dni vezave obratnih sredstev v istem letu pa je znašalo 139 dni. Omenjena podatka kažeta na to, da je imelo podjetje Adel hitrejše obračanje obratnih sredstev od konkurenta in panoge, obenem pa je imelo tudi manjše število dni vezave obratnih sredstev.

Tabela 16: Koeficient obračanja obratnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

V EUR		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a	Stroški blaga, materiala in storitev		18.282.721	18.945.068	20.716.753	103,62	109,35
b	Stroški dela		2.658.676	2.696.457	2.862.933	101,42	106,17
c	Drugi poslovni odhodki		114.901	75.210	69.841	65,46	92,86
d = a + b + c	Stroškovna vrednost proizvodnje		21.056.298	21.716.735	23.649.527	103,14	108,90
e	Zaloge	5.085.109	5.110.226	5.611.359	5.959.687	109,81	106,21
f	Kr. poslovne terjatve	2.672.749	2.805.514	2.356.278	2.307.645	83,99	97,94
g	Denarna sredstva	263.996	228.974	761.188	735.711	332,43	96,65
h = e + f + g	Obratna sredstva	8.021.853	7.915.969	7.968.399	9.003.043	100,66	112,98
$i = d / (0,5 * (h_t + h_{t-1}))$	Obračanje obratnih sredstev		2,64	2,73	2,79	103,48	101,92
$j = 365 / i$	Dnevi vezav obratnih sredstev		138	133	131	96,63	98,11

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

4.3 Koeficient obračanja zalog 1

V letu 2014 so se zaloge glede na stroškovno vrednost proizvodnje obrnile v povprečju 4,04-krat, kar pomeni na vsakih 90 dni v letu. V letu 2015 se je obrat zaloge (Tabela 17) izboljšal za 1,26 % in je znašal 4,09, kar je prispevalo tudi k manjšemu številu dni vezave zalog. V letu 2015 so se zaloge obrnile na vsakih 89 dni v letu.

Koeficient obračanja zalog konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 3,42 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), število dni vezave zalog pa 106. Koeficient obračanja zalog panoge je v istem letu znašal 4,84, število dni vezave zalog pa je znašalo 75 dni. Omenjena podatka kažeta na to, da ima podjetje Adel boljše obračanje zalog kot konkurent, po drugi strani pa počasnejše obračanje zalog kot panoga.

Tabela 17: Koeficient obračanja zalog 1 podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Obračanje zalog 1		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a	Stroški blaga, materiala in storitev		18.282.721	18.945.068	20.716.753	103,62	109,35
b	stroški dela		2.658.676	2.696.457	2.862.933	101,42	106,17
c	Dr. poslovni odhodki		114.901	75.210	69.841	65,46	92,86
d = a + b + c	Stroškovna vrednost proizvodnje		20.941.512	21.641.600	23.649.527	103,34	109,28
e	Zaloge	5.085.109	5.110.226	5.611.359	5.959.687	109,81	106,21
$f = d / (0,5 * (e_t - e_{t-1}))$	Obračanje zalog 1		4,11	4,04	4,09	98,27	101,26
$g = 365 / f$	Dnevi vezave zalog (DVZ)		89	90	89	101,76	98,76

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

4.4 Koeficient obračanja zalog 2

Če upoštevamo drug način izračuna koeficienta obračanja zalog (Tabela 18), so se zaloge glede na stroškovno vrednost proizvodnje v letu 2014 v povprečju obrnile 4,22-krat, kar pomeni na vsakih 87 dni v letu. V letu 2015 je bil koeficient višji kot v letu 2014 in je znašal 4,29.

Koeficient obračanja zalog konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 3,59 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), število dni vezave zalog pa 101 dan. Koeficient obračanja zalog panoge je v istem letu znašal 5,08, število dni vezave zalog pa je znašalo 72 dni. Omenjena podatka kažeta na to, da je imelo podjetje Adel hitrejše obračanje zalog kot konkurent, po drugi strani pa počasnejše obračanje zalog kot panoga.

Tabela 18: Koeficient obračanja zalog 2 podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Obračanje zalog 2		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a	Čisti prihodki od prodaje		22.157.139	22.608.724	24.835.058	102,04	109,85
b	Zaloge	5.085.109	5.110.226	5.611.359	5.959.687	109,81	106,21
$c = a / (0,5 * (b_t + b_{t-1}))$	Obračanje zalog 2		4,35	4,22	4,29	97,03	101,78
$d = 365 / c$	Dnevi vezave zalog 2		84	87	85	103,06	98,25

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

4.5 Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev

Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev (Tabela 19) je v letu 2014 znašal 8,76 in se je v primerjavi z letom 2013 povečal za 8,29 %. Število dni vezave se je zmanjšalo iz 45 na 42 dni. To pomeni, da so se v letu 2014 kratkoročne terjatve glede na čiste prihodke od prodaje obrnile 8,76-krat, kar pomeni na vsakih 42 dni. V letu 2015 je bil koeficient obračanja kratkoročnih terjatev najvišji, in sicer 10,65. Število dni vezave je bilo v tem letu najugodnejše in je znašalo 34 dni.

Tabela 19: Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a	Čisti prihodki od prodaje		22.157.139	22.608.724	24.835.058	102,04	109,85
b	Kr. poslovne terjatve	2.672.749	2.805.514	2.356.278	2.307.645	83,99	97,94
$c = a / (0,5 * (b_t + b_{t-1}))$	Obračanje kr. terjatev		8,09	8,76	10,65	108,29	121,57
$d = 365 / c$	Dnevi vezave kr. terjatev		45	42	34	92,34	82,25

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 10,17 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), število dni vezave kratkoročnih terjatev pa 36 dni. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev panoge je v istem letu znašal 7,41, število dni vezave kratkoročnih terjatev pa je znašalo 49 dni. Omenjena podatka kažeta na to, da je imelo podjetje Adel v letu 2015 hitrejšo obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev in manjše število dni vezave kot konkurent, prav tako pa tudi v primerjavi s panogo.

4.6 Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti

Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti (Tabela 20) je v letu 2014 znašal 6,21 in se je v primerjavi z letom 2013 zmanjšal za 0,47 %, število dni vezave pa se je povečalo iz 58 na 59 dni. To pomeni, da so se v letu 2014 kratkoročne obveznosti glede na stroškovno vrednost proizvodnje obrnile 6,21-krat. Podjetje je v povprečju poravnalo svoje obveznosti v 59 dneh, kar je 1 dan počasneje kot leto poprej. V letu 2015 je bil koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti najvišji v vseh treh letih in je bil za podjetje najugodnejši. Znašal je 6,74, število dni vezave pa je znašalo 54 dni.

Tabela 20: Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Obračanje kratkoročnih obveznosti		2012	2013	2014	2015	Indeks vrednosti 2014/2013	Indeks vrednosti 2015/2014
a	Stroški blaga, materiala in storitev		18.282.721	18.945.068	20.716.753	103,62	109,35
b	Stroški dela		2.658.676	2.696.457	2.862.933	101,42	106,17
c	Drugi poslovni odhodki		114.901	75.210	69.841	65,46	92,86
d = a + b + c	Stroškovna vrednost proizvodnje		21.056.298	21.716.735	23.649.527	103,14	108,90
e	Kr. poslovne obveznosti	3.330.195	3.415.345	3.574.783	3.444.866	104,67	96,37
$f = e / (0,5 * (e_t + e_{t-1}))$	Obračanje kr. obveznosti		6,24	6,21	6,74	99,53	108,44
$g = 365 / f$	Dnevi vezave kr. obveznosti		58	59	54	100,47	92,22

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 5,81 (Euroton d.o.o., 2014; 2015), število dni vezave kratkoročnih terjatev pa je znašalo 62 dni. Koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti panoge je v letu 2015 znašal 5,40, število dni vezave kratkoročnih terjatev pa je znašalo 67 dni. Omenjena podatka kažeta na to, da je podjetje Adel v povprečju hitreje poravnalo svoje obveznosti kot neposredni konkurent in panoga.

5 KAZALNIKI LIKVIDNOSTI

Pri ocenjevanju financiranja nas bilanca premoženja zanima predvsem kot tisti finančni okvir, ki boljše ali slabše omogoča odvijanje celotnega poslovnega procesa. Če pa hočemo ugotavljati, koliko je ta finančni okvir ustrezen, moramo opazovati namenskost uporabe finančnih virov, finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja (Pučko, 2006, str. 138).

Likvidnost lahko označujemo tudi kot sposobnost preoblikovanja nedenarnih delov sredstev v denar. Razpoložljiva količina denarja pa ob upoštevanju velikosti in roka zapadlih obveznosti določa plačilno sposobnost podjetja (Možina, Kavčič & Tavčar, 1994, str. 818).

Pri analizi likvidnosti uporabljamo tri pomembnejše vrste kazalnikov. To so kratkoročni koeficient likvidnosti, pospešeni koeficient likvidnosti in hitri koeficient likvidnosti. Vsi omenjeni kazalniki kažejo, kako uspešno podjetje poravnava svoje tekoče obveznosti. Večja ko je vrednost kazalnikov, več sredstev ima podjetje na voljo za pokrivanje svojih obveznosti in manjša je verjetnost morebitnih prihodnjih težav z likvidnostjo.

5.1 Kratkoročni koeficient likvidnosti

Kratkoročni koeficient likvidnosti (Tabela 21) je bil v letu 2013 višji od priporočene vrednosti 2, v letu 2014 pa je padel pod priporočeno vrednost. V letu 2014 se je kratkoročna likvidnost zmanjšala za 22 %. Kratkoročni koeficient likvidnosti konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 2,23, panoge pa 1,62 (Euroton d.o.o., 2014, 2015). Podjetje Adel je v letu 2015 zaostajalo za konkurentom, vseeno pa je bilo na kratek rok v primerjavi s panogo bolj likvidno. V letu 2015 je zaradi rasti kratkoročnih sredstev in padca kratkoročnih obveznosti kratkoročni koeficient likvidnosti zrasel za 16 % in je znašal 1,97. Za podjetje Adel je pomembno predvsem to, da se je kratkoročna likvidnost v letu 2015 povečala. Vrednost kazalnika 1,97 kaže, da bi podjetje Adel lahko v celoti pokrilo kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi na dan 31. 12. 2015.

Tabela 21: Kratkoročni koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kr. sredstva	9.776.549	9.452.990	10.130.846	0,97	1,07
b	Kr. obveznosti	4.477.521	5.564.783	5.144.866	1,24	0,92
c = a/b	Kratkoročni koeficient likvidnosti	2,18	1,70	1,97	0,78	1,16

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

5.2 Pospešeni koeficient likvidnosti

Pri pospešenem koeficientu likvidnosti merimo pokritost kratkoročnih obveznosti z likvidnimi sredstvi in s kratkoročnimi terjatvami. Cilj je, da bomo uspeli z unovčitvijo kratkoročnih terjatev pridobiti likvidna sredstva za plačilo kratkoročnih obveznosti. Vrednosti, ki so večje od 1, kažejo, da bo podjetje svoje kratkoročne obveznosti plačalo z likvidnimi sredstvi in s pričakovanimi prilivi iz naslova kratkoročnih terjatev. Rezultat, ki je manjši od 1, pa kaže, da podjetje z unovčitvijo kratkoročnih terjatev in z razpoložljivimi likvidnimi sredstvi ne bo uspelo poravnati kratkoročnih obveznosti.

Pospešeni koeficient likvidnosti (Tabela 22) je bil v letu 2013 višji od priporočene vrednosti 1, v letu 2014 pa je padel pod priporočeno vrednost. V letu 2014 se je likvidnost, v kolikor upoštevamo še stanje zalog, poslabšala za 33,8 %. V letu 2015 je pospešeni koeficient likvidnosti zrasel, kar je bilo pozitivno za podjetje Adel, še vedno pa kazalnik pove, da podjetje ne bi uspelo pokriti svojih kratkoročnih obveznosti, če ne bi moglo prodati zalog za pokrivanje teh obveznosti.

Pospešeni koeficient likvidnosti konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 0,64 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), panoge pa 1,90. Podjetje Adel je, v kolikor primerjamo pospešeni koeficient likvidnosti, v boljšem položaju kot Euroton, na drugi strani pa je bil položaj podjetja v primerjavi s panogo slabši.

Tabela 22: Pospešeni koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kratkoročna sredstva	9.776.549	9.452.990	10.130.846	96,7	107,2
b	Zaloge	5.110.226	5.611.359	5.959.687	109,8	106,2
c	Kratkoročne obveznosti	4.477.521	5.564.783	5.144.866	124,3	92,5
d = (a – b)/c	Pospešeni koeficient likvidnosti	1,04	0,69		66,2	117,4

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

5.3 Hitri koeficient likvidnosti

Kazalnik kaže sposobnost podjetja za poravnavo kratkoročnih obveznosti. V primeru, da so kratkoročne obveznosti manjše od najbolj likvidnih sredstev, je njegova vrednost večja od 1, kar pomeni, da je podjetje sposobno z denarnimi sredstvi poravnati kratkoročne obveznosti.

Hitri koeficient likvidnosti (Tabela 23) se je v letu 2014 v primerjavi s prejšnjim letom močno povečal, in sicer za 167,48 %, vendar je bil precej nižji od priporočene vrednosti 0,5. V letu 2015 se hitri koeficient likvidnosti ni bistveno spremenil. Koeficient likvidnosti konkurenčnega podjetja Euroton je v letu 2015 znašal 0,06 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), panoge pa 0,13. Adel je, v kolikor primerjamo pospešeni hitri koeficient likvidnosti, v boljšem položaju kot Euroton, prav tako pa je imel boljši rezultat kot panoga. Obravnavano podjetje v letu 2015 ni bilo zmožno pokriti tekočih kratkoročnih obveznosti z denarjem, ki ga je imelo. V praksi je le redkokatero podjetje zmožno doseči priporočeno razmerje med denarnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, ki znaša 0,5.

Tabela 23: Hitri koeficienti likvidnosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Denarna sredstva	228.974	761.188	735.711	332,43	96,65
b	Kratkoročne obveznosti	4.477.521	5.564.783	5.144.866	124,28	92,45
c = a/b	Hitri koeficient likvidnosti	0,05	0,14	0,14	267,48	100,00

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

6 KAZALNIKI STRUKTURE FINANCIRANJA

V kolikor na podjetje gledamo z vidika financ, pogosto želimo odgovor na vprašanje, ali bo sposobno poplačati svoje obveznosti. Eno od sodil je razmerje med dolgoročnimi sredstvi in dolgoročnimi viri. To pomeni, da nas zanima, na kakšen način so financirana sredstva v podjetju. Pri tem je zelo koristno poznati nekaj osnovnih pravil presojanja ustreznosti financiranja. Eno izmed njih je tako imenovano pravilo ročnosti, ki pravi, da je treba dolgoročna sredstva financirati z dolgoročnimi viri in kratkoročna sredstva s kratkoročnimi viri.

Tako bomo na primer v bilanci stanja med sredstvi našli osnovna sredstva (zemljišča, zgradbe, opremo itd.), ki so po ročnosti dolgoročna sredstva. Pri poslovanju jih bomo uporabljali več let, saj se postopoma obrabljajo in tako z obračunom amortizacije izgubljajo svojo knjigovodsko vrednost oziroma jo prenašajo na poslovne učinke. Na pasivni strani bilance pa imamo dolgoročni vir financiranja, ki je lahko kapital in/ali dolgoročno posojilo. Če je vir financiranja osnovnih sredstev kapital, je to zelo kvaliteten vir financiranja, saj praviloma nima roka zapadlosti. Če je vir financiranja osnovnih sredstev dolgoročno posojilo, je kvaliteta tega vira odvisna od roka vračila posojila glede na čas, ko bomo uporabljali (amortizirali) osnovno sredstvo.

Na primer, če kupimo stroj, za katerega predvidevamo, da bo njegova življenjska doba 5 let, je tudi najbolj primerno, če pridobimo posojilo za takšno obdobje. V primeru, da ročnost ni usklajena in dolgoročna sredstva delno financiramo tudi s kratkoročnimi viri, se zgodi, da moramo vir financiranja vrniti prej, kot smo uspeli z uporabo sredstva ustvariti učinke, ki bodo prinesli prilive, ki omogočajo vrnitev vira financiranj. To pa pomeni, da bomo verjetno imeli težave pri plačevanju obveznosti.

Bilanca stanja seveda daje tudi številne druge informacije. Tako lahko primerjamo kratkoročne terjatve s kratkoročnimi obveznostmi, terjatve do kupcev s terjatvami do dobaviteljev, terjatve do kupcev, povečane za zaloge, z obveznostmi do dobaviteljev ipd. Kaj in zakaj primerjamo, je odvisno od naših potreb.

Pri uporabi informacij o financiranju moramo vedeti, da idealnih razmerij ni. Na presojo kvalitete dobljenega rezultata vpliva veliko dejavnikov. Vsaka dejavnost ima tudi svoje značilnosti financiranja, zato opravimo primerjave s podatki bodisi primerljivega podjetja (konkurenta) bodisi celotne panoge, v katero spada analizirano podjetje.

Kot je znano, bilanca stanja vedno zagotavlja formalno ravnovesje med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev. Znotraj tega formalnega ravnovesja pa lahko gre za velika pomembna neravnovesja. Opazovanje financiranja je osredinjeno predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost in na raven tveganja, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 2006, str. 129).

Temeljne kategorije financiranja so čas, negotovost in tveganje, likvidnost in plačilna sposobnost, finančno vzvodje in finančno tveganje, davki in inflacija (Možina et al., 1994, str. 816).

Kazalniki skupine financiranja kažejo, kakšna je struktura virov financiranja v podjetju. Pomembnejši kazalniki financiranja so stopnja kapitalizacije, stopnja zadolženosti in finančni vzvod. V tem poglavju je predstavljena analiza stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti.

6.1 Stopnja kapitalizacije

Kapital predstavlja najkvalitetnejšo obliko virov financiranja sredstev. Praviloma je ta vir tudi najdražji. Njegove sestavine so osnovni kapital (kapital, ki je registriran na sodišču) in rezerve, presežek iz prevrednotenja, preneseni čisti poslovni izid ter poslovni izid tekočega leta.

Stopnja kapitalizacije analiziranega podjetja pove, kolikšen delež sredstev je financiran s kapitalom. Večje ko je razmerje med kapitalom in celotnimi sredstvi, večja je finančna varnost podjetja. V kolikor je kapital mnogokrat večji od sredstev, to po drugi strani ni ugodna situacija za podjetje, saj so kapital in lastna sredstva dražje oblike financiranja sredstev.

V primerjavi z letom 2013 se je stopnja kapitalizacije podjetja (Tabela 24) v letu 2014 zmanjšala za 11,26 %. Vzrok sta bila povečanje sredstev za 5,48 % in zmanjšanje kapitala za 5,34 %. V letu 2015 se je stopnja kapitalizacije, in sicer na račun povečanja kapitala v primerjavi s prejšnjim letom za 14,08 %, ponovno povečala na podobno vrednost, kot je bila v letu 2013. V letu 2015 je bila v primerjavi z letom 2014 večja za 9,56 %.

Financiranje podjetja Adel je zelo konzervativno. Konkurent Euroton, je imel v letu 2015 še večjo stopnjo kapitalizacije, in sicer 53,79 % (Euroton d.o.o., 2014, 2015). Stopnja kapitalizacije v panogi je v enakem obdobju znašala 45,3 %, kar pomeni, da sta bili podjetji Adel in Euroton v primerjavi s panogo finančno varnejši.

Tabela 24: Stopnja kapitalizacije podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kapital	6.567.085	6.216.336	7.091.835	94,66	114,08
b	Sredstva	11.247.956	11.863.982	12.353.570	105,48	104,13
c = a/b	Stopnja kapitalizacije	58,38 %	52,40 %	57,41 %	89,74	109,56

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

6.2 Stopnja zadolženosti

Kazalnik stopnje zadolženosti pove, kolikšen delež sredstev je financiran z dolgom. Večja ko je zadolženost, učinkovitejša je finančna politika podjetja. Raven stopnje zadolženosti po drugi strani ne sme biti previsoka, saj je na ta način večja verjetnost bankrota podjetja.

Tabela 25: Stopnja zadolženosti podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kr. finančne in poslovne obveznosti	4.477.521	5.564.783	5.144.866	124,28	0,92
b	Dr. finančne in poslovne obveznosti	0	0	0	–	–
c = a + b	Dolg	4.477.521	5.564.783	5.144.866	124,28	0,92
d	Sredstva	11.247.956	11.863.982	12.353.570	105,48	1,04
e = c/d	Stopnja zadolženosti	39,81 %	46,90 %	41,65 %	117,83	0,89

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Stopnja zadolženosti (Tabela 25) je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 narasla za 17,83 %. To je za podjetje Adel sicer še vedno ugodno, saj stopnja še ni previsoka. Podjetje dražji vir financiranja uspešno nadomešča s cenejšim. V letu 2015 je bilo opaziti, da je stopnja zadolženosti padla, in sicer za 11 %, kar je dodaten dokaz, da podjetje Adel uspešno nadzoruje ugodno razmerje med dolgom in razpoložljivimi sredstvi.

Največji konkurent, podjetje Euroton, je imel v letu 2015 nižjo stopnjo zadolženosti, in sicer 26 % (Euroton d.o.o., 2014, 2015). Stopnja zadolženosti v panogi je znašala 53,6 %, kar pomeni, da sta bili podjetji Adel in Euroton v primerjavi s panogo manj zadolženi.

6.3 Kazalniki solventnosti

Podbilanca dolgoročno vezanih sredstev in virov sredstev je osnova za ugotavljanje, s kakšno finančno stabilnostjo imamo opraviti v podjetju. To oceno lahko napravimo z izračunom količnika finančne stabilnosti. Vrednost količnika finančne stabilnosti mora biti okrog 1, če hoče podjetje finančno stabilno poslovati. Če je vrednost tega količnika pod 1, bo podjetje zelo verjetno imelo težave pri ohranjanju svoje likvidnosti, kajti del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Količnik finančne stabilnosti naj tudi ne bi pomembneje presegal vrednosti 1. Če jo presega, to pomeni, da ima podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev, kar je praviloma nesmotrno (Pučko, 2006, str. 140), predvsem zaradi dejstva, da so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih.

Z drugimi besedami, omenjeno finančno stabilnost oziroma solventnost podrobneje analiziramo s pomočjo dveh pomembnejših kazalnikov, in sicer s kazalnikom dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in kazalnikom pokritosti osnovnih sredstev.

6.4 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev

Z izračunom kazalnika dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev analiziramo, v kakšni meri podjetje Adel financira svoja dolgoročna sredstva z dolgoročnimi viri sredstev. Bolj ko sta omenjena elementa bilance stanja glede ročnosti usklajena, manj priložnosti je, da bo podjetje v prihodnosti postalo plačilno nesposobno.

Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev (Tabela 26) se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zmanjšala za 43,07 % in je znašala 2,83. Kazalnik je večji od 1, kar pomeni, da so vsa dolgoročna sredstva in še del kratkoročnih sredstev financirana z dolgoročnimi viri sredstev. V letu 2015 je bila dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev še višja kot v letu poprej in je znašala 3,36. V letu 2015 se je omenjena pokritost dolgoročnih sredstev zvišala za 18,51 %.

Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev konkurenta Euroton, je v letu 2015 znašala 1,96 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), kar pomeni, da je imelo podjetje Adel ugodnejši omenjeni kazalnik. Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev panoge je znašala še manj, in sicer 1,57. Kazalnik panoge je bil torej najmanj ugoden.

Tabela 26: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kapital	6.567.085	6.216.336	7.091.835	94,66	114,08
b	Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	74.423	70.425	105712	94,63	150,11

se nadaljuje

Tabela 26: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015 (nad.)

c	DR finančne in poslovne obveznosti	0	0	0	-	-
d = a + b + c	DR viri	6.641.509	6.286.761	7.197.547	94,66	114,49
e	DR sredstva	1.334.782	2.219.547	2.144.283	166,29	96,61
f = d/e	DPDS	4,98	2,83	3,36	56,93	118,51

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

6.5 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev

Z izračunom kazalnika kapitalske pokritosti osnovnih sredstev prikazujemo, v kakšni meri obravnavano podjetje financira svoja osnovna sredstva s kapitalom. Večji ko je delež osnovnih sredstev, ki so financirana s kapitalom, manjše je tveganje, da bo podjetje v prihodnje postalo kapitalsko neustrezno.

Tabela 27: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Kapital	6.567.085	6.216.336	7.091.835	94,66	114,08
b	Osnovna sredstva	459.636	318.724	258.295	69,34	81,04
c = a/b	Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	14,29	19,50	27,46	136,51	140,77

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Kapitalska pokritost osnovnih sredstev (Tabela 27) se je v letu 2014 glede na leto 2013 povečala za 36,51 %. V letu 2015 je bila kapitalska pokritost največja in je znašala 27,46. Podjetje Adel je kapitalsko zelo ustrezno, saj je delež osnovnih sredstev glede na vrednosti kapitala majhen. Verjetnost nastanka težav s kapitalsko ustreznostjo je izjemno majhna.

Kapitalska pokritost osnovnih sredstev konkurenta Euroton je v letu 2015 znašala 1,68 (Euroton d.o.o., 2014, 2015), v panogi pa je bil omenjen kazalec še slabši, in sicer 1,54.

7 KAZALNIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA

V sedmem poglavju sem s pomočjo glavnih kazalnikov uspešnosti analiziral uspešnost poslovanja podjetja Adel. Glavni kazalniki uspešnosti poslovanja so dobičkovnost prihodkov, produktivnost dela in ekonomičnost celotnega poslovanja. Celotna ekonomičnost se lahko dodatno razdeli na ekonomičnost iz rednega delovanja

(ekonomičnost iz poslovanja, ekonomičnost iz finančnega poslovanja) in izven rednega delovanja.

7.1 Dobičkovnost prihodkov

Dobičkovnost prihodkov je odvisna od zneska čistega poslovnega izida in od zneska celotnih prihodkov. Dobičkovnost prihodkov (Tabela 28) se je v letu 2014 poslabšala za 1 odstotno točko, saj je podjetje poslovalo s slabšim dobičkom kot v letu 2013. Dobičkovnost prihodkov konkurenta je v letu 2015 znašala 3,99 %, kar pomeni, da je bila vrednost kazalnika višja pri konkurentu. Dobičkovnost prihodkov panoge je v letu 2015 znašala 2,75 %, kar pomeni, da je bila vrednost kazalnika panoge manjša v primerjavi s tistima v podjetjih Adel in Euroton.

Tabela 28: Dobičkovnost prihodkov (v %) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Čisti poslovni izid	839.456	627.511	862.116	74,75	137,39
b	Celotni prihodki	22.329.085	22.746.713	24.889.880	101,87	109,42
c = a/b	Dobičkovnost prihodkov	3,76 %	2,76 %	3,46 %	73,38	125,56

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

7.2 Produktivnost dela

Gre za kazalnik, ki opredeljuje odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki in zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. V izračunu so kot poslovna prvina upoštevani zaposleni.

Produktivnost dela v podjetju Adel (Tabela 29) se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 povečala za 2,73 %. Razlog za omenjeno rast je bilo manjše število zaposlenih in večji celotni prihodki v letu 2014 glede na prejšnje leto. Prihodki na zaposlenega v letu 2014 so znašali 193.737 EUR. V letu 2015 je bila produktivnost še višja, in sicer 210.931 EUR/zaposlenega. Prihodki na zaposlenega v istem letu so pri konkurentu, podjetju Euroton, znašali 187.649 EUR (Euroton d.o.o., 2014, 2015), kar pomeni, da je produktivnost podjetja Adel v istem primerjalnem letu višja kot pri konkurentu.

Tabela 29: Produktivnost dela (v EUR na zaposlenega) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

v EUR		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Celotni prihodki	22.329.085	22.746.713	24.889.880	101,87	109,42
b	Povprečno število zaposlenih	119	118	118	99,16	100,00
c = a/b	Produktivnost (EUR/zaposlenega)	187.639	192.769	210.931	102,73	109,42

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

7.3 Ekonomičnost celotnega poslovanja

Kazalnik prikazuje razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. V primeru, da so prihodki večji od odhodkov, izkazuje vrednost, večjo od 1; v primeru, da so odhodki večji od prihodkov, pa vrednost, manjšo od 1.

Tabela 30: Celotna ekonomičnost podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Celotni prihodki	22.319.002	22.658.852	24.889.880	101,52	109,85
b	Celotni odhodki	21.281.692	21.477.367	23.496.477	100,92	109,40
c = a/b	Ekonomičnost	1,05	1,06	1,06	100,60	100,41

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Ekonomičnost (Tabela 30) je v letu 2014 znašala 1,06 in je bila za 0,01 višja kot v letu 2013. Vzrok za to je, da so se celotni prihodki relativno bolj povečali kot celotni odhodki. V letu 2015 so se tako celotni prihodki kot odhodki povečali za skoraj identično vrednost, kar pomeni, da je bil kazalnik ekonomičnosti skorajda enak kot v letu 2014. Ekonomičnost konkurenta je v letu 2015 znašala 1,08, kar pomeni, da je imel Adel slabši kazalnik kot Euroton. V istem letu je kazalnik celotne ekonomičnosti panoge znašal 1,03, kar pomeni, da sta imela tako Adel kot Euroton v primerjavi s panogo boljši kazalnik celotne ekonomičnosti.

7.3.1 Ekonomičnost iz poslovanja

Kazalnik prikazuje razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. V primeru, da so prihodki večji od odhodkov, izkazuje vrednost, večjo od 1; v primeru, da so odhodki večji od prihodkov, pa vrednost, manjšo od 1.

Ekonomičnost iz poslovanja (Tabela 31) se je v letu 2014 glede na leto 2013 povišala v podobnem obsegu kot celotna ekonomičnost, in sicer za slabih 10 %. V letu 2015 je bila vrednost ekonomičnosti iz poslovanja skoraj identična kot v letu prej in je znašala 1,06. Največji konkurent Euroton je imel v istem letu vrednost kazalnika 1,08 (Euroton d.o.o., 2014, 2015). Euroton je imel v letu 2015 ugodnejši kazalnik kot Adel. Kazalnik panoge je v istem letu znašal 1,03.

Tabela 31: Ekonomičnost iz poslovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Poslovni prihodki	22.187.161	22.696.585	24.869.029	102,30	109,57
b	Poslovni odhodki	21.228.447	21.425.393	23.462.959	100,93	109,51
c = a/b	Ekonomičnost iz poslovanja	1,05	1,06	1,06	101,36	100,06

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

7.3.2 Ekonomičnost iz finančnega delovanja

Kazalnik prikazuje razmerje med finančnimi prihodki in finančnimi odhodki. V primeru, da so prihodki večji od odhodkov, izkazuje vrednost, večjo od 1; v primeru, da so odhodki večji od prihodkov, pa vrednost, manjšo od 1.

Ekonomičnost iz finančnega delovanja (Tabela 32) se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 znižala za 54,13 %, še vedno pa je bila takrat višja kot 1, kar je za podjetje ugodno. V letu 2015 je vrednost kazalnika padla krepko pod 1, kar pomeni, da je bila situacija v letu 2015 v primerjavi s prejšnjima letoma poslovanja za podjetje Adel zelo neugodna. Vrednost istega obravnavanega kazalnika konkurenta je v letu 2015 znašala 0,22, panoge pa 0,68.

Tabela 32: Ekonomičnost iz finančnega delovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Finančni prihodki	137.203	46.824	16.792	34,13	35,86
b	Finančni odhodki	52.885	39.344	33.515	74,40	85,18
c = a/b	Ekonomičnost iz finančnega delovanja	2,59	1,19	0,50	45,87	42,10

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

7.3.3 Ekonomičnost izven rednega delovanja

Kazalnik prikazuje razmerje med drugimi prihodki in drugimi odhodki. V primeru, da so prihodki večji od odhodkov, izkazuje vrednost, večjo od 1; v primeru, da so odhodki večji od prihodkov, pa vrednost, manjšo od 1.

Ekonomičnost izven rednega delovanja (Tabela 33) je v letu 2014 znašala 0,26. Za leto 2013 je ni mogoče izračunati, ker ni bilo drugih odhodkov. V letu 2015 je bil podatek v primerjavi z drugima letoma izjemno visok, vseeno pa ocenjujem, da analiza omenjenega kazalnika ni tako relevantna kot analiza vseh ostalih.

Tabela 33: Ekonomičnost izven rednega delovanja podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Drugi prihodki	4.721	3.304	4.059	70,00	122,84
b	Drugi odhodki	0	12.630	3		
c = a/b	Ekonomičnost izven rednega delovanja	0,00	0,26	1.353,00		

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

8 DOBIČKONOSNOST SREDSTEV IN KAPITALA

Kazalnik dobičkonosnosti ponazarja razmerje med dobičkom in vloženimi povprečnimi sredstvi ali kapitalom. Z rentabilnostjo merimo uspeh ali neuspeh naložbe kapitala oziroma uporabe sredstev.

8.1 Dobičkonosnost sredstev (ROA)

Dobičkonosnost sredstev (Tabela 34) se je leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšala za 2,23 odstotne točke, kar pomeni 29,12-% padec. Dobičkonosnost sredstev konkurenčnega podjetja je v letu 2015 znašala 6,34 %, kar pomeni, da je imel Adel boljšo dobičkonosnost kot konkurent. Dobičkonosnost sredstev panoge je znašala 4,33 %, kar pomeni, da sta imela Adel in Euroton boljšo dobičkonosnost kot panoga.

Tabela 34: Dobičkonosnost sredstev (ROA) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2012	2013	2014	2015	Indeks 2014/ 2013	Indeks 2015/ 2014
a	Čisti poslovni izid		839.456	627.511	862.116	74,75	137,39
b	Sredstva	10.668.192	11.247.956	11.863.982	12.353.570	105,48	104,13
c = a/ povprečje b	ROA		7,66 %	5,43 %	7,12 %	70,88	131,11

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

8.2 Dobičkonosnost kapitala (ROE)

Finančni kazalnik dobičkonosnost kapitala se meri na podlagi razmerja čistega dobička in lastniškega kapitala. Prikazuje, koliko dobička lahko podjetje ustvari glede na vire, ki mu jih zagotavljajo njegovi delničarji.

Dobičkonosnost kapitala (Tabela 35) se je leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšala za 2,69 odstotne točke, kar je pomenilo 21,03-% padec. V letu 2015 se je dobičkonosnost kapitala ponovno zvišala na 12,16 %. Dobičkonosnost sredstev konkurenčnega podjetja je v istem letu znašala 11,26 %, kar pomeni, da je imel Adel malce boljšo dobičkonosnost kapitala kot konkurent. Dobičkonosnost sredstev panoge je v istem letu znašala 9,62 %, kar pomeni, da sta imela Adel in Euroton boljšo dobičkonosnost kot panoga.

Tabela 35: Dobičkonosnost kapitala (ROE) podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

		2013	2014	2015	Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
a	Čisti poslovni izid	839.456	627.511	862.116	74,75	137,39
b	Kapital	6.567.085	6.216.336	7.091.835	94,66	114,08
c = a/b	ROE	12,78 %	10,09 %	12,16 %	78,97	120,43

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

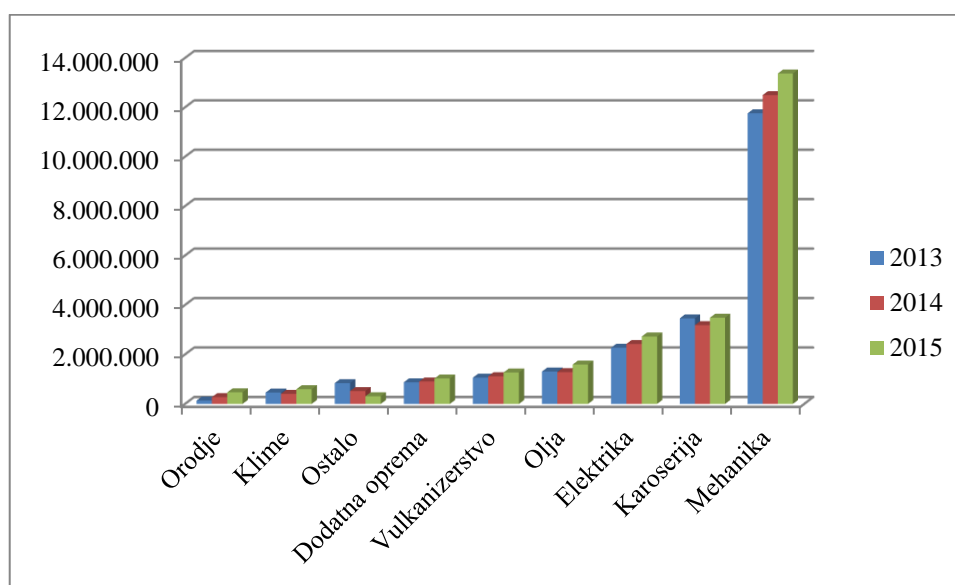
9 ANALIZA PRODAJE

Podjetje Adel je podjetje, ki spada v dejavnost distribucije in prodaje, zato je analiza prodaje pomembna pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja podjetja. Kot sem že omenil v predstavitvi podjetja Adel, je njegovo poslovanje osredotočeno na veleprodajne kupce, točneje na avtomobilске mehanike. Skladno z omenjenim ciljem lahko na Sliki 2, ki prikazuje strukturo prihodkov po posameznih prodajnih programih, vidimo, da so se prihodki od prodaje prodajnega programa »Mehanika« vsako leto povečevali. Skoraj vsi ostali prodajni programi in prihodki od le-teh so bili prav tako višji, vendar v veliko manjši

nominalni vrednosti. V primeru prodajnega programa »Ostalo«, kamor spada predvsem domača nabava, pa se je vrednost celo zmanjšala.

Večina podatkov, ki jih uporablja finančna analiza, je v obliki časovnih vrst s podobnimi značilnostmi. V času se vrednosti obravnavanih podatkov največkrat spreminjajo v določeni smeri. Osnovno smer sprememb označujemo kot trend (Mramor, 1993, str. 182). Slika 2 prikazuje gibanje prihodkov oziroma določeno smer prodaje po posameznih programih. Smer oziroma trend prodaje kaže, da je podjetje Adel uspešno realiziralo svoj cilj povečanja prodaje mehanikom.

Slika 2: Analiza prihodkov od prodaje (v EUR) v letih 2013, 2014 in 2015



Vir: Adel d.o.o., poročilo o prodaji, 2015.

V teoriji obstajata dva osnovna načina določitve trenda, ocena »na oko« in kvantitativna ocena. Pri oceni »na oko« je največji problem subjektivnost ocenjevanja, saj se ocene različnih ocenjevalcev lahko zelo razlikujejo (Mramor, 1993, str. 183).

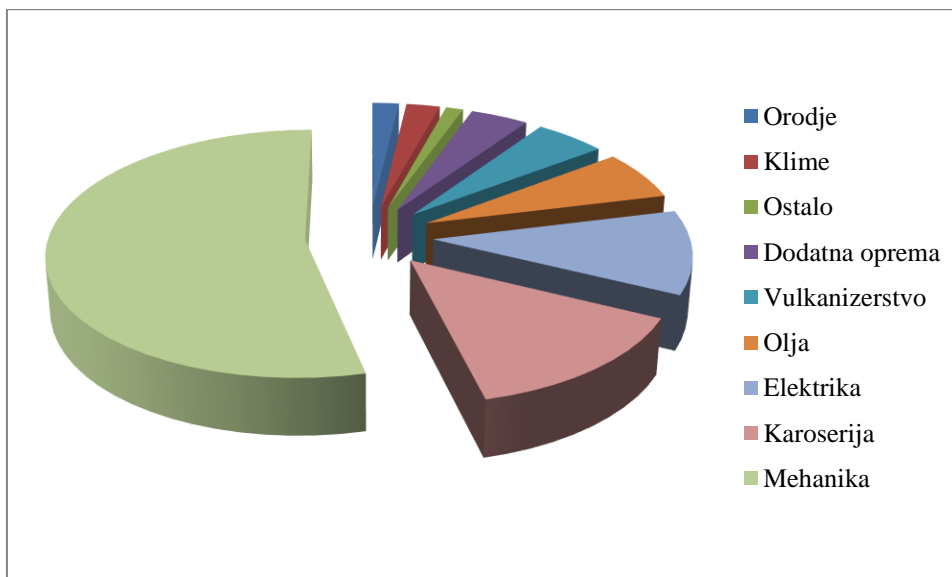
Kot primer ocene »na oko« lahko uporabim Tabelo 36, v kateri so prikazani deleži prodajnih programov in sliko 3, kjer so prikazani deleži po prodajnih programih. Na podlagi tabele ocenjujemo, da se trend deležev posameznih prodajnih programov bistveno ni spreminjal. Edino večjo nominalno rast lahko zaznamo na področju orodja, saj se je vrednost v dveh letih skorajda potrojila. Na podlagi omenjenega podatka lahko ocenim, da je povečana prodaja orodja povezana s prodajo artiklov, ki so v domeni programa mehanike. Mehaniki namreč pri vgradnji mehaničnih avtomobilskih delov, kot so npr. sklopke, potrebujejo specialna orodja. Delež mehanike se je v letu 2015 sicer zmanjšal, po drugi strani pa se je nominalna vrednost omenjenega prodajnega programa povečala za 6,98 %. Na podlagi analize trenda deležev prodajnih programov lahko ponovno ugotovimo, da je podjetje Adel skozi vsa obravnavana leta poslovalo v začrtani smeri.

Tabela 36: Analiza gibanja deležev prodajnih programov podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015

Klasifikacija	2013		2014		2015		Indeks 2014/2013	Indeks 2015/2014
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	Vrednost	v %		
Orodje	133.615	0,60	274.281	1,21	469.591	1,89	205,28	171,21
Klime	457.818	2,07	407.232	1,80	593.683	2,39	88,95	145,78
Ostalo	840.164	3,79	519.872	2,30	308.111	1,24	61,88	59,27
Dodatna oprema	869.949	3,93	906.119	4,01	1.029.435	4,15	104,16	113,61
Vulkanizerstvo	1.060.964	4,79	1.117.421	4,94	1.268.110	5,11	105,32	113,49
Olja	1.309.647	5,91	1.285.923	5,69	1.592.395	6,41	98,19	123,83
Elektrika	2.271.771	10,25	2.421.122	10,71	2.724.697	10,97	106,57	112,54
Karoserija	3.457.155	15,60	3.183.083	14,08	3.483.553	14,03	92,07	109,44
Mehanika	11.756.057	53,06	12.493.669	55,26	13.365.482	53,82	106,27	106,98
Skupaj	22.157.139	100,00	22.608.724	100,00	24.835.058	100,00	102,04	109,85

Vir: Adel d.o.o., poročilo o prodaji, 2015.

Slika 3: Deleži po prodajnih programih v letu 2015



Vir: Adel d.o.o., poročilo o prodaji, 2015.

10 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI V POSLOVANJU PODJETJA

Ena izmed glavnih prednosti podjetij v panogi trgovin z rezervnimi deli in opremo za motorna vozila (G 45.3), v kateri nastopa tudi analizirano podjetje Adel, je optimalen izbor zaloge s kvalitativnega vidika – širine prodajnega asortimaja in kvantitativnega vidika – velikosti zaloge. Kljub temu da je imelo podjetje Adel v letu 2015 s povezanima podjetjema Anet in GMT večjo zalogo kot vsi konkurenti na domačem slovenskem trgu, sta kvaliteta in kvantiteta zaloge še vedno slabši kot pri tujih konkurentih. Največja tuja konkurenta, ki nastopata na slovenskem trgu, sta nemško podjetje Stahlgruber in poljsko podjetje Intercars, ki razpolagata z veliko večjim in kvalitetnejšim naborom artiklov.

S prihodom novega lastnika, podjetja GMT, so se določene službe že centralizirale in optimizirale, vendar ne v celoti. Slabost podjetja Adel in posledično lastniške firme GMT je torej še vedno ne povsem centralizirana nabavna služba, saj so v obeh podjetjih zaposleni, ki opravljajo enako dejavnost in prevzemajo enako odgovornost. Tovrstni kadrovski oddelek, ki se v podjetju Adel imenuje nabavna služba, ki jo sestavljajo produktni vodje in vodje nabave, je torej podvojen in kljub temu da po moji oceni opravljajo nakupe podobnih artiklov, le-te kupujejo od različnih proizvajalcev oziroma dobaviteljev. Predlog izboljšave je popolna centralizacija nabavne službe za obe podjetji hkrati, kar bi pripeljalo do zmanjšanja stroškov dela.

Pri izračunu raznih kazalnikov, ki so razvidni tudi iz Tabele 37, sem ugotovil, da je podjetje Adel v letu 2015 v večini primerov poslovalo uspešneje kot neposredni konkurent Euroton in panoga.

Pri kazalnikih obračanja je podjetje Adel v vseh analiziranih kazalnikih boljše kot konkurent. To je nedvomno prednost, ki jo bo treba ohraniti tudi v naslednjih letih. Predlog za doseg boljših rezultatov obračanja v primerjavi s panogo je izboljšava na področju povečevanja prihodkov od prodaje ter bolj gospodarno in optimizirano ravnanje z zalogami. Povečanje prihodkov od prodaje bi bilo smotrno iskati z intenzivnejšim vstopom na tuje trge. Bolj optimalno zalogo pa bilo treba iskati bodisi s pomočjo večjih vračil zaležane zaloge dobaviteljem ob koncu koledarskega leta bodisi s pomočjo že prej omenjene popolne centralizacije zaloge podjetij Adel in GMT.

Kazalniki likvidnosti kažejo na to, da je bilo podjetje Adel v letu 2015 v večini primerov bolj likvidno kot konkurent in panoga. Če bi podjetje želelo biti v primerjavi s konkurentom in panogo še bolj likvidno, je potreben bodisi ponovni ukrep zmanjšanja zaloge ob koncu leta bodisi zmanjšanje vrednosti kratkoročnih obveznosti do virov sredstev.

Tabela 37: Prikaz razmerja kazalnikov podjetja Adel v primerjavi s konkurentom in panogo za leto 2015

Element	Konkurent	Panoga
Kazalniki obračanja		
Obračanje sredstev	+	-
Obračanje obratnih sredstev	+	+
Obračanje zalog	+	-
Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev	+	+
Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti	+	+
Kazalniki likvidnosti		
Kratkoročni koeficient likvidnosti	-	+
Pospešeni koeficient likvidnosti	+	-
Hitri koeficient likvidnosti	+	+
Kazalniki strukture financiranja		
Stopnja kapitalizacije	+	+
Stopnja zadolženosti	-	+
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	+	+
Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	+	+
Kazalniki dobičkonosnosti		
Dobičkonosnost prihodkov	-	+
Produktivnost	+	
Celotna ekonomičnost	-	+
Rentabilnost		
ROA	+	+
ROE	+	+

Če stanje podjetja Adel z vidika struktur financiranja primerjamo s stanjem konkurenta in panoge, je Adel ponovno v večini primerov v prednosti. Edina predlagana izboljšava, ki bi prinesla boljši znesek stopnje zadolženosti od konkurentovega, je zmanjšanje dolga ob koncu leta ali povečanje sredstev.

Nekoliko slabša slika se kaže, če stanje podjetja Adel primerjamo z vidika kazalnikov dobičkonosnosti. Da bi bil Adel v navedenih kazalnikih dobičkonosnosti boljši kot konkurent in panoga, bi moral povečati dobiček podjetja. To bi lahko dosegel z enakimi ukrepi in izboljšavami, kot sem jih navedel pri kazalnikih obračanja.

Največja prednost podjetja Adel v letu 2015 je bila v kazalnikih rentabilnosti. Dobičkonosnost sredstev in kapitala sta bili boljši kot pri konkurentu in celotni panogi. To pomeni, da je z vidika lastnikov podjetje delovalo zelo uspešno in dobičkonosno glede na

investicije. Kljub temu je treba vodilni položaj z vidika rentabilnosti skrbno opazovati in narediti vse, da Adel ostane vodilno podjetje na slovenskem trgu.

Prednost tujih konkurentov in hkrati slabost podjetja Adel je logistična zmogljivost. Medtem ko Adel svojim strankam nudi dvakrat dnevno dostavo materiala na naslove veleprodajnih strank, so na drugi strani tuji konkurenti veliko agresivnejši in nekaterim strankam vozijo blago tudi 5-krat na dan. Predlagana izboljšava za podjetje Adel je večkratna dnevna dostava blaga do veleprodajnih strank pod pogojem, da bo tovrstni ukrep prinesel korist tako z vidika povečanja prihodkov od prodaje stalnih strank kot tudi z vidika posledičnega povečanja števila strank. Na tem mestu bi morale podjetje Adel prav tako razmisliti, ali je tolikšno število poslovalnic smotno, saj je cilj podjetja fokus na veleprodajo in ne na končne kupce. Treba bi bilo izdelati scenarij, kakšno je optimalno število poslovalnic, s katerimi bi podjetje konkuriralo tujim konkurentom. Na račun manjšega števila poslovalnic bi lahko podjetje zmanjšalo stroške poslovanja iz naslova maloprodajnih mest. S prihrankom porabe omenjenih stroškov bi lahko lažje konkuriralo tujim dobaviteljem in investiralo v dodatno število dnevni dostav do veleprodajnih strank.

SKLEP

Z izdelavo diplomskega dela sem zelo dobro in celovito spoznal poslovanje podjetja Adel v letih 2013, 2014 in 2015 ter okolje, v katerem posluje. S celovitimi finančnimi in nefinančnimi analizami sem želel zagotoviti podatke o preteklem in trenutnem stanju podjetja, podatke o stanju neposrednega konkurenta ter podatke, ki opisujejo razmere v panogi.

Na podlagi računovodskih izkazov bilanc stanj in izidov poslovanja, analiz različnih vrst kazalnikov in drugih analiz sklepam, da je podjetje Adel v letih 2013, 2014 in 2015 uspešno poslovalo. V večini primerov vrednosti kazalnikov prikazujejo večjo uspešnost od neposrednega konkurenta, podjetja Euroton, in panoge.

Podjetje Adel posluje na trgu, na katerem je prisotno ogromno konkurence, ki se z vsakim letom bolj zaostčuje. Glavne konkurenčne prednosti podjetij, ki nastopajo v panogi, so razpoložljivost blaga, fleksibilnost, hitra odzivnost in pravočasno serviranje pravih informacij kupcem.

V primeru, da bo podjetje uresničilo predlagane izboljšave, predstavljene v poglavju ugotovljenih prednosti in slabosti, je pričakovati, da se bo stanje na račun optimizacije zaloge in predvsem povečanja prihodkov od prodaje izboljšalo na področju dobičkovnosti celotnih prihodkov. Likvidnost pa podjetje lahko izboljša tudi s tem, da poveča učinkovitost izterjave terjatev ali poskuša skrajšati plačilne roke kupcev.

Podjetje je bilo z vidika uresničevanja ciljev uspešno. Cilj, ki je razviden iz revidiranih letnih poročil, je bila intenzivnejša prodaja veleprodajnim strankam, to je mehanikom. Ta cilj je Adel dosegel s pomočjo kvantitativnega in kvalitativnega povečanja zaloge ter z

investiranjem sredstev iz naslova trženjskih aktivnosti, ki so bili fokusirani na izobraževanja strank in obiske tovarn proizvajalcev/dobaviteljev. Predvideni učinki so bili povečanje prihodkov od prodaje, kar je podjetje Adel uresničilo v letih 2014 in 2015.

Podjetje je bilo z vidika centralizacije in iskanja sinergijskih učinkov s povezanima podjetjema GMT d.o.o. in Anet d.o.o. delno uspešno. Ocenjujem, da se bodo ostali pričakovani sinergijski učinki uresničili v letu 2016, delno pa še v letu 2017. V tem času se pričakuje, da bo nabavna služba v vseh povezanih podjetjih popolnoma centralizirana. Tako bo lahko podjetje Adel optimiziralo obračanje zalog, stanje zalog in število dobaviteljev.

Glede na dejstvo, da podjetje Adel dosega 30-% tržni delež na slovenskem trgu in da prihaja na trg vse več močnejših tujih konkurentov, ocenjujem, da bo podjetje v naslednjih letih težka povečalo tržni delež na slovenskem trgu. Osebno bi vodstvenem kadru predlagal, da se bolj osredotoči na tuje trge, ker menim, da bi z enakim načinom razmišljanja in delovanja dosegli rezultate, ki bi še povečale uspešnost podjetja, pa čeprav na račun zmanjšanja tržnega deleža na slovenskem trgu. Če želi podjetje konkurirati tujim podjetjem, ki so po velikosti večja in imajo posledično večjo pogajalsko moč ter daljšo zgodovino, mora Adel doseči uspešnost teh podjetij, razmišljati širše in v popolnosti izkoristiti priložnosti, ki jih ponuja globalizacija. Le v tem primeru lahko dolgoročno nadaljuje z uspešnim poslovanjem.

LITERATURA IN VIRI

1. Adel d.o.o. (2013). *Letno poročilo podjetja Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
2. Adel d.o.o. (2014). *Letno poročilo podjetja Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
3. Adel d.o.o. (2015). *Letno poročilo podjetja Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
4. Adel d.o.o. (2015). *Letno poročilo podjetja Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
5. Adel d.o.o. (2015). *Poročilo o stroških prevoza podjetja Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
6. Adel d.o.o. (2015). *Poročilo o prodaji podjetje Adel d.o.o.* Ljubljana: Adel d.o.o.
7. Avto-moto zveza Slovenije. (2015). *Slovenski avtomobilski trg 2015*. Najdeno 23. junij 2016 na spletnem naslovu <https://www.amzs.si/motorevija/v-zarometu/trg/2016-01-29-slovenski-avtomobilski-trg-2015>
8. Euroton d.o.o. (2013). *Letno poročilo podjetja Euroton d.o.o.* Ljubljana: Euroton d.o.o.
9. Euroton d.o.o. (2014). *Letno poročilo podjetja Euroton d.o.o.* Ljubljana: Euroton d.o.o.
10. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2001). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Kotler, P. (1994). *Marketing Management* (8th ed.). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
12. Lipovec F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana : Gospodarski vestnik,
13. Možina, S., Kavčič, B., & Tavčar, M. (1994). *Management*. Radovljica: Didakta.
14. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
15. Pučko, D. (1998). *Analiza in načrtovanje poslovanja – skripta* (4. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Pučko, D. (2006). *Analiza poslovanja* (5. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
17. *Servisiranje pri nepooblaščenih serviserjih*. Najdeno 26. junija 2016 na spletnem naslovu <http://euroservis.si/>
18. Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS* št. 25/2015.
19. Statistični urad Republike Slovenije. (b.1.a). *Registrirana cestna motorna vozila in prikolice 2014*. Najdeno 26. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5227&idp=22&headerbar=19>
20. Statistični urad Republike Slovenije. (b.1.b). *Registrirana cestna motorna vozila in prikolice 2015*. Najdeno 26. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5921&idp=22&headerbar=19>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Podatki iz revidiranih računovodskih izkazov za podjetje Adel d.o.o. v letih 2013, 2014 in 2015.....	1
Priloga 2: Podatki iz revidiranih računovodskih izkazov za podjetje Euroton d.o.o. v letih 2013 2014 in 2015.....	3

Priloga 1: Podatki iz revidiranih računovodskih izkazov za podjetje Adel d.o.o. v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 1: Podatki iz bilanc stanja za podjetje Adel d.o.o. v letih 2013, 2014 in 2015.

BILANCA STANJA			
Zneski v 1 EUR	2015	2014	2013
SREDSTVA	12.353.570	11.923.600	11.281.915
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	2.144.283	2.230.701	1.338.812
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	60.258	70.576	38.844
1. Neopredmetena sredstva	60.258	70.576	38.844
II. Opredmetena osnovna sredstva	258.295	320.326	461.024
IV. Dolgoročne finančne naložbe	1.810.333	1.810.333	810.350
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	1.810.333	1.810.333	810.350
V. Dolgoročne poslovne terjatve	8.107	9.398	8.107
VI. Odložene terjatve za davek	7.290	20.068	20.487
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	10.130.846	9.500.492	9.806.065
II. Zaloge	5.959.687	5.639.557	5.125.654
III. Kratkoročne finančne naložbe	1.127.803	727.803	1.636.762
2. Kratkoročna posojila	1.127.803	727.803	1.636.762
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	2.307.645	2.368.119	2.813.984
V. Denarna sredstva	735.711	765.013	229.665
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	78.441	192.407	137.038
Zabilančna sredstva	100.000	100.000	100.000
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	12.353.570	11.923.600	11.281.915
A. KAPITAL	7.091.835	6.247.574	6.586.912
I. Vpoklicani kapital	5.321.000	5.321.000	5.321.000
1. Osnovni kapital	5.321.000	5.321.000	5.321.000
III. Rezerve iz dobička	155.106	112.000	80.467
IV. Presežek iz prevrednotenja	-17.854	0	0
V. Preneseni čisti poslovni izid	814.575	215.444	387.094
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta	819.008	599.130	798.351
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	105.712	70.779	74.648
1. Rezervacije	105.712	69.832	72.820
2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	0	947	1.828
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	5.144.866	5.592.747	4.491.039
II. Kratkoročne finančne obveznosti	1.700.000	2.000.000	1.065.383
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	3.444.866	3.592.747	3.425.656
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	11.157	12,5	129.316
Zabilančne obveznosti	100.000	100.000	100.000

Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Tabela 2: Podatki iz izkazov poslovnega izida za podjetje Adel d.o.o. v letih 2013, 2014 in 2015.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
Zneski v 1 EUR	2015	2014	2013
1. Čisti prihodki od prodaje	24.835.058	22.722.336	22244033
4. Drugi poslovni prihodki (skupaj s subvencijami, dotacijami, ...)	33.971	88.302	30113
5. Stroški blaga, materiala in storitev	20.716.753	19.040.269	18337918
a. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	17.871.116	16.178.943	15524916
b. Stroški storitev	2.845.637	2.861.326	2813002
6. Stroški dela	2.862.933	2.710.007	266703
a. Stroški plač	2.074.623	1.991.852	1972372
b. Stroški pokojninskih zavarovanj	286.166	0	
c. Stroški drugih socialnih zavarovanj	48.777	321.133	317.575
č. Drugi stroški dela	453.367	397.022	376.756
7. Odpisi vrednosti	164.547	231.105	220.508
a. Amortizacija	114.547	158.535	153430
b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	716	36.608	452
c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	49.284	35.962	66626
8. Drugi poslovni odhodki	69.841	75.588	115248
9. Finančni prihodki iz deležev	0	27	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	16.356	45.964	134.350
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	436	1.068	3.267
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	31.842	37.322	49.675
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	1.673	2.220	3.730
15. Drugi prihodki	4.059	3.321	4.735
16. Drugi odhodki	3	12.693	0
17. Davek iz dobička	167.394	120.731	168.965
18. Odloženi davki	12.778	419	-8.239
19. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	862.116	630.664	841.990

. Vir: Adel d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Priloga 2: Podatki iz revidiranih računovodskih izkazov za podjetje Euroton d.o.o. v letih 2013 2014 in 2015.

Tabela 3: Podatki iz bilanc stanja za podjetje Euroton d.o.o. v letih 2013 2014 in 2015.

BILANCA STANJA			
Zneski v 1 EUR	2015	2014	2013
SREDSTVA	17.378.519	15.895.029	15.678.745
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	6.304.069	6.491.080	6.094.867
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	21.503	40.383	21.030
1. Neopredmetena sredstva	21.503	40.383	21.030
II. Opredmetena osnovna sredstva	5.550.488	5.766.953	5.607.711
III. Naložbene nepremičnine	721.078	672.744	455.126
IV. Dolgoročne finančne naložbe	11	11.000	11.000
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	11	11.000	11.000
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	10.978.388	9.376.772	9.554.890
II. Zaloge	7.799.891	6.742.221	6.999.547
III. Kratkoročne finančne naložbe	70.163	0	20.000
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	70.163	0	
2. Kratkoročna posojila	0	0	20.000
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	2.805.103	2.327.519	2.100.541
V. Denarna sredstva	303.231	307.032	434.802
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	96.062	27.177	28.988
Zabilančna sredstva	4.037.285	4.039.662	4.042.737
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	17.378.519	15.895.029	15.678.745
A. KAPITAL	9.348.531	8.431.477	7.917.942
I. Vpoklicani kapital	1.877.817	1.877.817	1.877.817
1. Osnovni kapital	1.877.817	1.877.817	1.877.817
III. Rezerve iz dobička	187.782	187.782	187.782
IV. Presežek iz prevrednotenja	0	0	0
V. Preneseni čisti poslovni izid	6.230.134	5.668.959	4.771.107
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta	1.052.798	696.919	1.081.236
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	173.583	146.232	0
1. Rezervacije	173.583	146.232	0
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	2.888.165	3.152.486	3.403.328
I. Dolgoročne finančne obveznosti	2.888.165	3.152.486	3.403.328
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	4.922.185	4.160.124	4.352.021
II. Kratkoročne finančne obveznosti	264.162	250.086	384.681
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	4.658.023	3.910.038	3.967.340
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	46.055	4.710	5.454
Zabilančne obveznosti	4.037.285	4.039.662	4.042.737

Vir: Euroton d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.

Tabela 4: Podatki iz izkazov poslovnega izida za podjetje Euroton d.o.o. v letih 2013, 2014 in 2015.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
Zneski v 1 EUR	2015	2014	2013
1. Čisti prihodki od prodaje	26.047.124	23.362.932	21.610.567
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 (skupaj s subvencijami, dotacijami, ...)	601.410	449.172	472.453
5. Stroški blaga, materiala in storitev	20.768.590	18.518.743	16.468.802
a. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	19.033.563	16.929.936	14.923.989
b. Stroški storitev	1.735.027	1.588.807	1.544.813
6. Stroški dela	3.985.245	3.826.462	3.577.268
a. Stroški plač	2.974.652	2.854.389	2.647.499
b. Stroški pokojninskih zavarovanj	263.257	252.613	240.528
c. Stroški drugih socialnih zavarovanj	216.261	207.444	190.263
č. Drugi stroški dela	531.075	512.016	471.978
7. Odpisi vrednosti	467.984	465.973	535.312
a. Amortizacija	381.199	374.687	318.519
b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	996	0
c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	86.785	90.290	216.793
8. Drugi poslovni odhodki	83.562	63.279	72.464
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	163	592	0
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	26.938	11.544	6.426
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	92.516	125.740	135.361
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	25.727	39.354	8.250
15. Drugi prihodki	27.334	26.815	16.194
16. Drugi odhodki	7.777	11.106	3.768
17. Davek iz dobička	218.770	103.479	223.179
18. Odloženi davki	0	0	0
19. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	1.052.798	696.919	1.081.236

Vir: Euroton d.o.o., Letno poročilo 2013, 2014, 2015.