

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**RAČUNOVODSTVO IN OBVLADOVANJE ZALOG V IZBRANEM  
TRGOVSKEM PODJETJU**

Ljubljana, september 2016

SIMON PAAL

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani, Simon Paal, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Računovodstvo in obvladovanje zalog v izbranem trgovskem podjetju, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Metko Tekavčič

### IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis študenta: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 ZALOGE TRGOVSKEGA BLAGA .....</b>	<b>2</b>
1.1 Opredelitev zalog.....	2
1.2 Vrste zalog.....	2
1.3 Stroški zalog.....	4
<b>2 RAČUNOVODSKE EVIDENCE V TRGOVINI.....</b>	<b>5</b>
2.1 Pravne podlage .....	5
2.2 Knjigovodske listine.....	7
2.3 Poslovne knjige .....	9
2.4 Računovodski izkazi.....	11
<b>3 RAČUNOVODSTVO ZALOG TRGOVSKEGA BLAGA V PODJETJU SIMTIS.....</b>	<b>13</b>
3.1 Predstavitev podjetja .....	13
3.2 Informacijski sistem vodenja zalog trgovskega blaga.....	14
3.3 Računovodstvo trgovskega blaga.....	15
3.3.1 Nabava blaga in vrednotenje zalog.....	15
3.3.2 Odpis blaga .....	18
3.3.3 Sprememba cen zaloge blaga.....	19
3.3.4 Popis zalog blaga .....	21
3.3.5 Prodaja blaga.....	22
3.3.6 Trgovsko blago v računovodskih izkazih .....	24
<b>4 OBVLADOVANJE ZALOG .....</b>	<b>26</b>
4.1 Ugotovitev sedanjega stanja.....	26
4.1.1 Dejavniki, ki vplivajo na višino zalog .....	26
4.1.2 Stroški zalog.....	27
4.1.3 Financiranje zalog.....	29
4.1.4 Koeficient obračanja in dnevi vezave .....	32
4.2 Modeli uravnavanja zalog v teoriji in podjetju Simtis .....	36
4.3 Optimizacija zalog v teoriji in podjetju Simtis.....	40
<b>SKLEP.....</b>	<b>45</b>
<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>49</b>
<b>PRILOGA</b>	

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Prodajni sortiment podjetja Simtis .....	14
Tabela 2: Kalkulacija maloprodajne cene (v EUR).....	17

Tabela 3: Knjiženje nabave blaga .....	18
Tabela 4: Knjiženje odpisa .....	19
Tabela 5: Rekapitulacija spremembe cen po stopnjah DDV.....	20
Tabela 6: Knjiženje spremembe cen zaloge blaga .....	20
Tabela 7: Knjiženje inventurnega primanjkljaja .....	22
Tabela 8: Knjiženje prodaje trgovskega blaga .....	22
Tabela 9: Knjiženje zmanjšanja zaloge za prodano blago .....	23
Tabela 10: Struktura nabavne vrednosti v prihodkih in poslovnih odhodkih v podjetju Simtis v letih 2013 2014 in 2015.....	24
Tabela 11: Struktura zaloge trgovskega blaga v bilanci stanja v podjetju Simtis v letih 2013, 2014 in 2015 .....	25
Tabela 12: Struktura sredstev in virov sredstev v podjetju Simtis na dan 31. 12. 2015 ....	30
Tabela 13: Koeficient obračanja zaloge med letoma 2013 – 2015 v podjetju Simtis .....	32
Tabela 14: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment knjigarna.....	33
Tabela 15: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment tekstil ...	34
Tabela 16: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za trgovino z živili.....	35
Tabela 17: Nabavna in prodajna cena za kavo Barcaffè 100 g .....	44

## KAZALO SLIK

Slika 1: Razmerje nabave blaga (v %) med glavnimi in ostalimi dobavitelji .....	14
Slika 2: Razmerje sredstev in virov sredstev v podjetju Simtis na dan 31. 12. 2015.....	30
Slika 3: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment knjigarna .....	34
Slika 4: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment tekstil.....	35
Slika 5: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis v trgovini z živili.....	36

## UVOD

Zaloge blaga v trgovskem podjetju predstavljajo pomemben delež sredstev. Zaloge so neproduktivni del sredstev in same po sebi ne prinašajo dobička, ta se ustvari šele ob prodaji zalog. V zalogah so vezana sredstva, ki lahko povzročajo precejšne stroške, vendar pa zaloge morajo biti dovolj visoke da zadovoljijo potrebe vse bolj zahtevnih kupcev. Naloga posloводства je, da najde in vzdržuje ravnotežje med zagotavljanjem zadostne ravni zalog za nemoteno poslovanje in zniževanjem obsega sredstev vezanih v zalogah. Upravljanje z zalogami je pomembno področje poslovanja slehernega podjetja.

Visoke zaloge so težava mnogih podjetij, predvsem zaradi vezave sredstev in s tem povzročanja nelikvidnosti. Plačilna sposobnost je v današnjem času problem večine slovenskih podjetij.

V sedanjem, zelo nemirnem poslovnem okolju in izrazito konkurenčnih razmerah se morajo podjetja, da lahko preživijo, odzvati hitro in pravilno. Za hitre in pravilne reakcije so potrebne odločitve, ki temeljijo na kvalitetnih informacijah. Pretežni del informacij posloводство pridobi v računovodski službi. Računovodstvo je osrednja informacijska dejavnost vsakega podjetja, ki mora zagotavljati pravilne in ažurne informacije. Brez teh niso mogoče strateške odločitve, ki so ključnega pomena za uresničevanje poslovnih ciljev.

Namen diplomskega dela je predstaviti računovodstvo zalog trgovskega blaga, proučiti in opisati trenutni sistem obvladovanja trgovskih zalog v malem trgovskem podjetju, izpostavljenem izraziti konkurenci velikih trgovcev v okolju, v katerem posluje.

Cilj diplomskega dela je analizirati obstoječe stanje vodenja in obvladovanja zalog ter podati možne izboljšave obstoječega stanja. Z analizo stanja želim predvsem najti način, kako še znižati odhodke v zvezi z zalogami, zmanjšati vezana sredstva v zalogah in podjetju omogočiti nadaljnjo plačilno sposobnost ter uspešno poslovanje v prihodnosti. Želim ugotoviti, ali malo trgovsko podjetje, obkroženo z velikimi trgovci, lahko obstane na trgu.

Vsebinsko je diplomska naloga sestavljena iz štirih delov. Prva dva sta teoretična. V prvem poglavju sem iz literature povzel opredelitev zalog, vrsto zalog po različnih kriterijih in stroške povezane z zalogami. V drugem poglavju sem najprej podal pravno podlago oziroma veljavno zakonodajo in predpise s področja računovodstva vezane na zalogo, nato sledi prikaz knjigovodskih listin povezanih z zalogo, opis poslovnih knjig in računovodskih izkazov.

Drugi, praktični del diplomskega dela, je vezan na konkretno podjetje, in sicer na trgovsko podjetje Simtis. V tem delu je najprej predstavljeno obravnavano podjetje, nato sledi prikaz informacijskega sistema za vodenje zalog v trgovini in njihovega evidentiranja v računovodstvu. Na primerih je opisan potek knjigovodskih listin, vezanih na zalogo trgovskega blaga, od njihove izstavitve, knjiženja v glavni knjigi do sestavljanja

računovodskih izkazov. Zadnje poglavje je namenjeno prikazu obvladovanja zalog v podjetju. Pri ugotavljanju obstoječega stanja sem razkrival dejavnike, ki vplivajo na višino zaloge, stroške povezane z zalogami in vire financiranja zalog. S pomočjo koeficienta obračanja zalog sem prikazal, kako se zaloge obračajo po posameznih poslovnih enotah. Četrto poglavje zaključujem s primerom, kako optimizirajo zalogo v obravnavanem podjetju.

Diplomsko delo zaključujem z ugotovitvami in predlogi za izboljšanje.

Pri pisanju diplomske naloge sem se oprl na literaturo in vire, ter znanja pridobljena tekom študija. Pri pisanju drugega dela pa mi je bila v pomoč interna dokumentacija obravnavanega podjetja in razgovori z zaposlenimi.

## **1 ZALOGE TRGOVSKEGA BLAGA**

### **1.1 Opredelitev zalog**

Zaloge lahko opredelimo kot material, polizdelke, gotove izdelke ali blago v nekem podjetju do trenutka njihove porabe oziroma prodaje.

Zaloge so del obratnih sredstev podjetja, od katerih se pričakuje, da se bodo v roku, praviloma krajšem od enega leta, spremenile v drugo obliko sredstev; denar ali terjatve.

Zaloge obravnava Slovenski računovodski standard 4 (v nadaljevanju SRS 4), v njem so zaloge opredeljene z naslednjo definicijo: »Zaloge so praviloma sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljeni pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodnji za prodajo ali prodani v okviru rednega poslovanja« (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

»Trgovska podjetja oblikujejo politiko zalog tako, da zagotavljajo pravočasno razpoložljivost blaga skladno z gibanjem prodaje in da hkrati z zalogo ne nastajajo stroški zaradi prevelikih količin. Odločitve o vrednosti zaloge so izredno pomembne, saj veže zaloga blaga pretežno del obratnih sredstev, vrednost zaloge pa je največkrat odvisna od splošnih tržnih gibanj, pravilne izbire sortimenta, nakupnega obnašanja porabnikov, delovanja konkurenčnih podjetij, vremena, pa tudi socialnih in družbenih dejavnikov« (Potočnik, 1998, str. 83).

### **1.2 Vrste zalog**

Obstaja več kriterijev, po katerih lahko razvrstimo zaloge. SRS 4 (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015) deli zaloge glede na to, v kateri fazi se nahajajo:

- **zaloga materiala** je osnovni in pomožni material, polproizvodi, deli, nadomestni deli, gorivo in mazivo;
- **drobni inventar** je orodje, naprave in druga ločljiva embalaža ter podobne stvari z dobo koristnosti do enega leta;
- **nedokončana** proizvodnja obsega proizvodnjo na proizvodjalnih mestih, lastne proizvode in dele, namenjene za dokončanje proizvodov;
- **proizvodi** so dokončani proizvodi, namenjeni neposredni prodaji;
- **trgovsko blago** so kupljeni proizvodi, namenjeni prodaji.

Zaloge lahko ločimo tudi z vidika funkcije, ki jo opravljajo. Po tem kriteriju ločimo (Rusjan, 2002, str. 133):

- **serijske zaloge** se oblikujejo zaradi želje po ekonomsko učinkoviti nabavi in proizvodnji. Serijske zaloge so posledica nabav in proizvodnje v določenih ekonomsko optimalnih količinah. Omogočajo razporeditev stroškov naročanja in stroškov priprave proizvodnje na večje število enot;
- **sezonske zaloge** so povezane s sezonskim nihanjem v povpraševanju, zaradi česar zmogljivosti proizvodnje in povpraševanja nista usklajena v vsakem od posameznih časovnih obdobj;
- **varnostne zaloge** se oblikujejo zaradi negotovosti glede povpraševanja, dobave in proizvodnje. Oblikujejo se na ravni vhodnih materialov, nedokončane proizvodnje in dokončanih proizvodov. Vsaka od teh zalog se lahko zmanjša, če se zmanjša negotovost, zaradi katere so oblikovane;
- **razbremenilne zaloge** se oblikujejo z namenom, da bi bila posamezna delovna mesta neodvisna od dogajanj na drugih delovnih mestih. Značilne so predvsem za montažno linijo;
- **tranzitne zaloge** nastajajo zaradi prevozov vhodnih materialov od dobaviteljev in dokončnih proizvodov do distributerjev oziroma kupcem. Odvisne so predvsem od lokacije proizvodnih obratov in izbranega načina transporta;
- **špekulativne zaloge** se oblikujejo v primeru pričakovanih večjih sprememb na trgu, kot na primer zvišanje cen materialov, ali pa pomanjkanje določenega materiala v prihodnosti.

Glede na velikost zalog oziroma za sprejemanje odločitev, kdaj in koliko nabaviti ločimo (Potočnik, 2001, str. 103):

- **minimalna zaloga** je najmanjša zaloga, ki še omogoča prodajo, vendar je tveganje novih dobav izjemno veliko (npr. zastoji na cestah, stavke ipd.). Skrajna oblika je poslovanje brez zaloge, ki temelji na sprotni dobavi na prodajna mesta točno takrat in v takšni količini, kot jo potrebujemo;
- **varnostna zaloga** je namenjena premostitvi nepričakovanih dogodkov pri oskrbi, kot so npr. zamude pri dobavi ali nenačrtovane večje potrebe prodaje;

- **signalna zaloga** je tista količina zaloge, pri kateri moramo sprožiti postopek za novo naročilo. Določimo jo tako, da nova količina prispe ravno takrat, ko zaloga doseže varnostno raven zaloge v skladišču oziroma v prodajalni;
- **maksimalna zaloga** je največja količina zaloge, do katere je še gospodarno uskladiščevati izdelke. Prekoračitev le-te v izjemnih razmerah (npr. pričakovano zvišanje cen, posebni popusti, devalvacija in podobno) mora nabavna služba uskladiti s finančno službo;
- **povprečno zalogo** izračunamo kot ponderirano sredino med različnimi vrednostmi zaloge v nekem določenem obdobju. Največkrat zadostuje, če upoštevamo aritmetično sredino knjigovodskih stanj. Povprečno zalogo uporabljamo predvsem pri obvladovanju skladiščnih stroškov in za ugotavljanje koeficienta obračanja zaloge;
- **optimalno zalogo** pogosto opredeljujemo kot določeno raven zaloge med maksimalno in minimalno. Takšna zaloga sploh ne obstaja, ampak se stalno giblje med minimalno in maksimalno. Optimalna zaloga ni statična, temveč dinamična količina, ki je ne moramo natančno izračunati. Dejansko gre za takšno gibanje zaloge, ki zagotavlja smotno in časovno usklajeno oskrbo porabnikov ob čim nižjih stroških na enoto izdelka;
- **nekurantne zaloge** so poseben problem vsakega trgovskega podjetja. Ko ugotovimo, da je zaloga izdelkov nekurantna, se pojavi vprašanje, kaj z njo storiti. Vse, kar morebiti iztržimo, predstavlja prihodek, zato moramo vso nekurantno zalogo čim prej prodati, seveda po najvišji možni ceni, ki jo lahko iztržimo, oziroma počakati do razprodaje, ki jih urejajo dobri poslovni običaji. Na ta način bomo sprostili skladiščni prostor in s tem izdelki ne bomo več imeli stroškov nadaljnjega skladiščenja ter vezanih denarnih sredstev.

Z vidika povpraševanja, predvsem pri planiranju zalog, ločimo (Rusjan, 2002, str. 135):

- **zaloge neodvisnega povpraševanja** so neodvisne od povpraševanja drugih proizvodov. Oblikujejo se glede na povpraševanje na trgu. To so zaloge dokončnih proizvodov;
- **zaloge odvisnega povpraševanja** so odvisne od povpraševanja po nekem drugem proizvodu. To so zaloge materiala, surovin in sestavnih delov, katerih višina je odvisna od povpraševanja po dokončnih proizvodih.

### 1.3 Stroški zalog

Pomembno vlogo pri določanju velikosti zalog imajo njihovi stroški. Stroške, ki jih povzročajo zaloge, običajno razčlenimo v (Bastič, 2003, str. 9):

- **skladiščne stroške**, ki vključujejo vse stroške, ki jih povzroča blago na zalogi. Mednje prištevamo: stroške najemnine skladišča, stroške vzdrževanja, varovanja zaloge in zavarovanja, stroške poškodb na blagu, ki so nastale med skladiščenjem, stroške ravnanja z zalogami in oportunitetne stroške, ki jih povzročijo vezana finančna sredstva v zalogah;



- **stroški naročanja**, ki vključujejo vse stroške, ki nastajajo ob naročilu blaga. Sem spadajo stroški obrazcev, stroški fotokopij, telefonskih pogovorov in stroški dela tistih zaposlenih, ki blago naročajo. Ti stroški so odvisni od števila nabav v načrtovanem obdobju in stroškov, ki nastanejo pri nabavi. So neodvisni od nabavljene količine;
- **stroški nezadovoljnega povpraševanja** lahko opredelimo tudi kot stroške premajhnega obsega zalog, ki so posledica premajhnih zalog, s katerimi bi lahko zadovoljili vse povpraševanje. Med te stroške prištevamo stroške izgubljenega dobička, ki bi ga podjetje ustvarilo, če bi zadovoljilo celotno povpraševanje. Sem sodi tudi škoda zaradi zmanjšanja ugleda podjetja in posledično zmanjšanje bodočega povpraševanja po izdelkih tega podjetja;

Stroški, povezani z zalogami, se glede na obseg zalog ne gibljejo enako. Nekateri stroški naraščajo s povečanjem zalog, medtem ko drugi s povečanjem zalog padajo (Rusjan, 2002, str. 137).

- Stroški, ki naraščajo s povečanjem obsega zalog so:
  - stroški investiranega kapitala,
  - stroški skladiščenja,
  - davki na premoženje in stroški zavarovanja,
  - stroški povezani s slabo kakovostjo,
  - stroški planiranja in kontrole,
  - ostali stroški, kot so stroški zastaranja zaloge, pokvarljivost blaga, okvare.
- Stroški, ki padajo s povečanjem obsega zalog so:
  - stroški naročanja,
  - stroški priprave opreme,
  - stroški enote v zalogi,
  - stroški zaradi izčrpanja zalog.

## 2 RAČUNOVODSKE EVIDENCE V TRGOVINI

### 2.1 Pravne podlage

Trgovinska podjetja morajo pri svojem delovanju upoštevati specifična pravila in zakone držav, v katerih poslujejo. Slovenija je z vstopom v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) zaradi direktiv EU, ki urejajo področje delovanja trgovin in predvsem pravila računovodenja, morala spremeniti določbe Zakona o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD) in Slovenske računovodske standarde (v nadaljevanju SRS).

Poslovanje trgovskih podjetij v Sloveniji opredeljujejo naslednji zakoni:

- **Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1)** (Ur.l. RS, št. 42/2006, v nadaljevanju ZGD-1) poleg delovanja gospodarskih družb določa tudi način računovodskega spremljanja,

merjenja in vrednotenja posameznih kategorij in izdelavo računovodskih izkazov. Obravnava poslovne knjige in letno poročilo, ki ga sestavljajo poslovno poročilo ter računovodski izkazi in razkritja k računovodskim izkazom.

- **Slovenski računovodski standardi 2016** so pravila o strokovnem ravnanju na področju računovodenja, ki jih oblikuje Slovenski inštitut za revizijo. Že tretjič prenovljeni SRS-ji temeljijo na ZGD in v slovenski red prenašajo vsebino Direktive 2013/34/EU. SRS-ji določajo strokovna pravila računovodenja ter dopolnjujejo in podrobneje opredeljujejo zakonske določbe in opredelitve. So torej pravila stroke, ki zakonsko določena temeljna pravila in zahteve računovodenja podrobneje razčlenjujejo, pojasnjujejo in določajo način njihove uporabe (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015). Bistvena novost v SRS 2016 je ta, da je nekaj standardov iz SRS prestavljenih v pravila skrbnega računovodenja. Druge novosti v SRS 2016 so: spremenjena je terminologija nekaterih izrazov, spreminjajo se določena pravila merjenja in vrednotenja, spremenjene so oblike bilanc in izkazov ipd.
- **Pravila skrbnega računovodenja 2016** (v nadaljevanju PSR) so bila sprejeta sočasno s SRS 2016. Njihova uporaba ni obvezna temveč priporočljiva. PSR opisujejo, kako zagotoviti resničnost in poštenost, ki se zahteva pri zunanjem računovodskem poročanju. V njih najdemo priporočila o vodenju poslovnih knjig ter priporočila za računovodsko obračunavanje, analiziranje, nadziranje in informiranje.
- **Zakon o trgovini (ZT-1)** (Ur.l. RS, št. 24/2008) predpisuje minimalne pogoje za opravljanje trgovske dejavnosti ter med drugim določa, katere podatke mora zagotoviti trgovec pri spremljanju trgovskega blaga. Sklicuje se na **Pravilnik o vodenju evidence v trgovini**. Ta pravilnik predpisuje vrste in način vodenja evidenc o nabavi in prodaji blaga ter trgovskih storitev. Evidence o blagu morajo vsebovati podatke o začetnem stanju blaga, nabavi in prodaji, spremembah cen blaga, podatke o vrnitvi blaga, podatke o primanjkljaju in odpisu blaga ter podatke o premikih blaga med prodajnimi oddelki. V skladu s tem trgovci vodijo naslednje evidence oziroma trgovske knjige (Ur.l. RS, št. 51/1999):
  - evidenco o nabavi in prodaji blaga na debelo – obrazec TDE;
  - evidenco o nabavi in prodaji blaga na drobno – obrazec TDR;
  - evidenca o prodaji opravljenih storitev – obrazec TS.
- **Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV-1)** ureja sistem obračunavanja in plačevanja davka od prometa proizvodov in storitev. Sama beseda pove, da podjetje plača davek samo od vrednosti, ki jo doda izdelku. Davek na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV) temelji na kreditni metodi, kar pomeni, da davčni zavezanec plačuje davek svojim dobaviteljem in tega poročuna v obračunskem obdobju s svojim izstopnim davkom. V končni fazi se davek prevale na potrošnika. V Republiki Sloveniji je obdavčen vsak promet, ki ga opravi davčni zavezanec. Pri mednarodnem prometu velja načelo namembnega kraja, kar pomeni, da se blago obdavči v državi, v kateri se proda. Izvozniki so torej oproščeni plačila DDV, ta pa se plača v državi uvoznici po davčni stopnji, ki velja v tej državi. DDV se obračunava po predpisani davčni stopnji od davčne osnove. Splošna stopnja znaša 22 %, znižana 9,5 %, določene vrste prometa pa so davka na

dodano vrednost oproščene. Po nižani stopnji se DDV plačuje od prodaje prehrabnih izdelkov, brezalkoholnih pijač, zdravil in medicinskih pripomočkov, živih živali, dobave vode, storitev javne higiene, vstopnine za razstave in gledališča ter prevoz potnikov. Plačila DDV so oproščene dejavnosti, ki so v javnem interesu: zdravstvene storitve, socialno varstvene storitve, storitve predšolske vzgoje, izobraževanje, storitve povezane s športom, kulturo in verske storitve.

- **Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2)** (v nadaljevanju ZDDPO-2) je pravna podlaga za sestavljanje davčne bilance. V Sloveniji sta poslovni izkaz uspeha in davčni izkaz tesno povezana. Davčne bilance se oblikuje na osnovi podatkov iz poslovnega izkaza s tem, da se posamezni poslovni prihodki in odhodki popravljajo v skladu z ZDDPO-2. Z druge strani pa davčni izkaz vpliva na poslovni izid, in sicer preko davka od dobička, saj se za davek zmanjša dobiček oziroma poslovni izid v poslovni bilanci. Osnova za izračun davčnega dobička je razlika med davčno priznanimi prihodki in davčno priznanimi odhodki. Poleg različnih omejitev zakon dopušča tudi različne davčne olajšave, s katerimi lahko podjetje zmanjša svojo davčno obveznost. Stopnja davka od dobička je 17 %. Osnovni namen davka od dobička je pridobivanje proračunskih sredstev.

## 2.2 Knjigovodske listine

Knjigovodstvo je sistematično zbiranje, urejanje, obdelovanje in shranjevanje podatkov in informacij o stanju ter spremembah sredstev, obveznosti do virov sredstev, prihodkih, odhodkih in stroških, posredno tudi o prejemkih in izdatkih (Hočevar, Igličar, & Zaman, 2000, str. 144–145).

Hočevar et al. (2000, str. 148–160) knjigovodski proces delijo na naslednje faze:

- **poslovni dogodek** je vsako poslovno dogajanje, ki povzroča spremembo sredstev, obveznosti do virov sredstev, prihodkov in odhodkov;
- **knjigovodska listina** je pisno pričevanje o nastanku poslovnega dogodka, ki služi kot podlaga za knjiženje poslovnega dogodka;
- **poslovne knjige** nastanejo na podlagi zapisov podatkov iz knjigovodskih listin;
- **poslovna poročila** služijo za posredovanje informacij, ki nastanejo na podlagi podatkov zapisanih v poslovnih knjigah.

Knjigovodske listine so v posebni obliki sestavljeni zapisi o poslovnih dogodkih, ki spreminjajo sredstva, obveznosti do virov sredstev, prihodke in odhodke. So torej pisna pričevanja o nastanku poslovnih dogodkov ter služijo kot podlaga za vnašanje knjigovodskih podatkov v poslovne knjige in kontroliranje poslovnih dogodkov, ki jih izpričujejo (Hočevar, Glažar, Gostiša, Okorn, & Ravnik, 2005, str. 1).

PSR loči knjigovodske listine odvisno od kraja njihovega nastanka na zunanje in notranje, poleg te delitve pa knjigovodske listine deli na izvirne in izvedene ali izpeljane (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 4):

- **zunanje knjigovodske listine** se sestavljajo zunaj organizacije, v kateri nastajajo zanjo pomembni poslovni dogodki;
- **notranje knjigovodske listine** nastajajo v enotah organizacije, v katerih nastajajo poslovni dogodki, ali pa v enotah računovodske službe organizacije;
- **izvirna knjigovodske listine** se sestavljajo na kraju in v času nastanka poslovnih dogodkov;
- **izpeljane knjigovodske listine** se sestavljajo v knjigovodstvu, in na podlagi izvirnih knjigovodskih listin ali v zvezi s preknjižbami v poslovnih knjigah.

PSR nadalje navaja, da je potrebno knjigovodske listine pred knjiženjem kontrolirati, da se ugotovi njihova resničnost in verodostojnost.

»Knjigovodske listine so verodostojne, če se pri preverjanju pokaže, da lahko strokovno usposobljene osebe, ki niso sodelovale pri poslovnih dogodkih, na njihovi podlagi popolnoma jasno in brez kakršnihkoli dvomov spoznajo naravo in obseg poslovnih dogodkov« (Mayr, 2000, str. 27).

»Za verodostojne knjigovodske listine veljajo tudi po telekomunikacijskih poteh oziroma elektronsko dobljena sporočila, sestavljena iz knjigovodskih podatkov. Oseba, ki sprejema in prenaša elektronsko dobljene podatke, odgovarja, da so podatki verodostojni ter preneseni in/ali vneseni na verodostojen način po preverjenih in verodostojnih postopkih. Pristnost izvora in celovitost vsebine elektronskih listin se lahko zagotavlja tudi z naprednim elektronskim podpisom ali elektronsko izmenjavo podatkov« (Slovenski inštitut za revizijo, 2016).

»Ko je knjigovodska listina ustrezno pregledana, se v okviru knjigovodstva izda nalog za vnos podatkov v poslovne knjige (nalog za knjiženje). Nalog za knjiženje izda pooblaščen oseba, tako da ga napiše na izvirno knjigovodsko listino ali na posebno tiskovino, ki se ji priloži izvirna knjigovodska listina« (Hočevar et al., 2000, str. 158)

Podjetje v svojih aktih, praviloma v pravilniku o računovodstvu, opredeli vsebino vsake vrste knjigovodske listine, osebe za izdajanje posamezne vrste listin, odgovorne osebe za preverjanje knjigovodskih listin, kot tudi način in čas hrambe, kot to določa PSR.

Vsaka knjigovodska listina, da bi bila opredeljena kot knjigovodska listina, mora vsebovati določene vrste podatkov: časovni podatek, vsebinski podatek, vrednostni podatek in splošni podatek (Hočevar et al., 2000, str. 153–154).

Knjigovodske listine morajo biti poimenovane tako, da se iz njihovega imena lahko ugotovi vsebina poslovnega dogodka (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 2).

## 2.3 Poslovne knjige

»Poslovne knjige so vsebinsko povezane knjige, kartoteke in podatkovne zbirke s knjiženimi poslovnimi dogodki, ki spreminjajo sredstva, obveznosti do njihovih virov, prihodke ali odhodke in so razvidni iz knjigovodskih listin. Poslovne knjige so knjigovodski razvidi, ki so posledica ustaljenega knjigovodskega urejanja in obdelovanja podatkov« (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 6).

V poslovnih knjigah se sistematično zapisujejo vsi poslovni dogodki iz knjigovodskih listin.

Glede na njihov pomen se poslovne knjige delijo na temeljne in pomožne. Temeljni poslovni knjigi sta glavna knjiga in dnevnik glavne knjige, pomožne poslovne knjige so analitične evidence in druge pomožne knjige.

Bistvene razlike med temeljnimi in pomožnimi poslovnimi knjigami so naslednje (Hočevar et al., 2000, str. 161):

- v temeljnih knjigah se zapisujejo samo vrednostni podatki o poslovnih dogodkih, v pomožnih knjigah pa se poleg vrednostnih zapisujejo tudi količinski podatki;
- v temeljnih knjigah spremljamo samo zgoščene (sintetične) ekonomske kategorije, v pomožnih pa podrobne oziroma analitične ekonomske kategorije;
- v temeljnih poslovnih knjigah poslovne dogodke zapisujejo na povezani, dvostavni zasnovi, v pomožnih knjigah pa poslovne dogodke zapisujejo na enostavni zasnovi.

Vodenje temeljnih poslovnih knjig je obvezno za vsa podjetja, o posameznih vrstah analitičnih evidenc se odloči podjetje v svojih aktih glede na svoje potrebe, organiziranost in tudi morebitne zunanje predpise (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 7)

Temeljne poslovne knjige nastajajo v finančnem računovodstvu, analitične evidence in druge pomožne knjige pa praviloma v stroškovnem knjigovodstvu (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 7).

**Glavna knjiga** je temeljna kontna poslovna knjiga, kar pomeni, da se v njej urejajo poslovni dogodki po kontih oziroma vsebinski sistematiki (Hočevar et al., 2000, str. 161).

Glavna knjiga se vodi po načelu dvostavnega knjigovodstva. Osnovna pravila dvostavnega knjigovodstva so (Hočevar et al., 2000, str. 184–185):

- vsak poslovni dogodek se mora poknjižiti vsaj na dveh kontih;

- znesek vknjižb na debetni strani kontov je vedno enak znesku vknjižb na kreditni strani kontov;
- mora se upoštevati bilančno ravnotežje, ki zahteva, da mora biti vrednost sredstev vedno enaka vrednosti obveznosti do virov sredstev.

V glavni knjigi se stanje in spremembe posameznih ekonomskih kategorij prikazujejo na ustreznih kontih iz kontnega načrta. Kontni načrt temelji na kontnem okvirju.

»Kontni okvir je seznam obveznih skupin kontov, ki ustrezajo obveznim skupinam postavk v bilanci stanja in izkazu uspeha. V Sloveniji ga, s praviloma dvoštevničnimi oznakami, pripravi Slovenski inštitut za revizijo. Kontni načrt je seznam kontov, ki jih uporablja posamezno podjetje in temelji na kontnem okvirju. Podjetje samo oblikuje kontni načrt za svoje potrebe. Upošteva in vključi vanj tiste postavke, ki so s standardi predvidevane za bilanco stanja in izkaz uspeha« (Mayr, 2000, str. 23).

Na podlagi kontnega okvirja vsako podjetje izdela svoj kontni načrt odvisno od vrste poslovanja, organiziranosti in potreb poročanja notranjim ter zunanjim uporabnikom. Kontni načrt vsebinsko ureja posamezne konte v razrede, skupine, sintetične in analitične konte.

Imena posameznih kontov v kontnem načrtu morajo opredeljevati njegovo vsebino.

**Dnevnik** je poslovna knjiga, pri kateri pri urejanju podatkov dajemo prednost časovni sistematiki. To pomeni, da poslovne dogodke v dnevnik zapisujemo tako, kot nastajajo, ne glede na njihovo vsebinsko različnost (Hočevar et al., 2005, str. 1).

Dnevnik glavne knjige dopolnjuje glavno knjigo in nam hkrati služi kot kontrola za pravilno knjiženje poslovnih dogodkov. Vsota vseh vknjižb v glavni knjigi mora biti v istem obdobju enaka vsoti vknjižb v dnevniku glavne knjige (Hočevar et al., 2000, 167).

**Analitične evidence** vsebujejo razčlenitvene konte, ki pojasnjujejo temeljne konte glavne knjige, na primer register opredmetenih osnovnih sredstev, materiala, proizvodov, kupcev, dobaviteljev in tako naprej (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 10).

V trgovskih podjetjih med analitične evidence sodijo evidence o nabavi in prodaji blaga (obrazca TDE in TDR) ter evidence o prodaji opravljenih storitev (obrazec TS).

**Druge pomožne knjige** praviloma dopolnjujejo konte glavne knjige; mednje na primer lahko štejemo blagajniško knjigo, knjigo prejetih računov, knjigo zapadlosti menic v plačilo, knjigo delničarskih vlog in druge knjige po potrebah organizacije (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str.10).

Vodenje pomožnih poslovnih knjig je obvezno takrat, ko verodostojni podatki, ki se običajno dobijo iz pomožnih knjig niso zagotovljeni drugače (Hočevar et al., 2005, str. 3).

Stanje pomožne knjige mora biti usklajeno z ustreznim kontom glavne knjige. Poslovne knjige se odpirajo in zaključujejo vsako poslovno leto. Izjema je register opredmetenih osnovnih sredstev, ta je odprt in se vodi dokler obstajajo v podjetju osnovna sredstva.

Oblika glavne knjige in pomožnih knjig je odvisna od tehnike in metode vnašanja podatkov vanje (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 9). Pri računalniškem vodenju glavne knjige se uporabljajo preverjeni računalniški programi, ki zagotavljajo, da se na podlagi enkratnega vnosa podatkov v računalnik ti samodejno zapisujejo v glavno knjigo, dnevnik in pomožne knjige. Tako knjiženje preprečuje napake, do katerih prihaja pri klasičnem zajemanju podatkov predvsem zaradi večkratnega vnašanja istih podatkov, pa tudi stanje med analitiko in sintetiko je usklajeno.

## 2.4 Računovodski izkazi

»Od vseh informacijskih sistemov nam daje računovodstvo najcelovitejše in najpopolnejše informacije o kakovosti gospodarjenja. Viri za oblikovanje takih informacij so podatki v knjigovodskih listinah, v poslovnih knjigah in v **računovodskih izkazih**. Iz teh je mogoče dobiti številne informacije o gospodarjenju podjetja« (Koletnik, 1995, str. 89).

Računovodske izkaze opredeljuje PSR 9 (Slovenski inštitut za revizijo, 2016), kot računovodsko informiranje oziroma sestavljanje računovodskih poročil za zunanje in notranje potrebe.

»Med uporabnike računovodskih izkazov štejemo sedanje in možne vlagatelje, zaposlene, posojilodajalce, dobavitelje in druge dajalce blagovnih kreditov, kupce, vlade in njihove organe ter javnost. Vsi ti uporabljajo računovodske izkaze, da bi zadovoljili nekatere svoje različne potrebe po informacijah« (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, Koželj, & Odar, 2004, str. 60).

Računovodske izkaze obravnava tako ZGD-1, kot tudi SRS in PSR. Obveznost sestavljanja posameznih računovodskih izkazov je odvisna od velikosti podjetja in od tega, ali je podjetje zavezano reviziji. Vsa podjetja so zavezana za sestavo bilance stanja in izkaza poslovnega izida, srednja in velika podjetja pa še za izkaz denarnih tokov in izkaz gibanja kapitala.

Obvezujoča za vsa podjetja so tudi pojasnila k bilanci stanja in izkazu poslovnega izida, ki jih določa ZGD. Za podjetja, ki so zavezana reviziji, pa SRS zahteva še dodatna obvezna razkritja.

**Bilanca stanja** je temeljni dvostranski računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev v določenem trenutku oziroma ob koncu obračunskega obdobja (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

Bilanca stanja ima dve medsebojno uravnoteženi strani. Imenujemo jo aktiva in pasiva. Na aktivni strani so sredstva, na pasivi obveznosti do virov sredstev (Mayr & Kamenšek, b.l., str.4).

Iz oblike bilance stanja, prikazane v SRS 20 je razvidno, da se sredstva prikazana v aktivni strani, delijo na dolgoročna in kratkoročna sredstva. Dolgoročna sredstva so neopredmetena sredstva, opredmetena osnovna sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe in dolgoročne poslovne terjatve. Kratkoročna sredstva zajemajo zaloge, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitev.

Pasivo ali obveznost do virov sredstev sestavljajo kapital, dolgoročne rezervacije, dolgoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja, kratkoročne obveznosti iz financiranja in poslovanja ter pasivne časovne razmejitev.

Kako so te posamezne ekonomske kategorije razčlenjene v bilanci stanja, je odvisno od velikosti podjetja. Za mala podjetja zadostuje razčlenitev samo na te osnovne kategorije. Bilanca stanja pri srednjih in velikih podjetjih pa je bolj razčlenjena.

V bilanci stanja se zneski vpisujejo v dveh stolpcih, in sicer v prvem so podatki iz tekočega leta, v drugem pa podatki iz preteklega leta za isto obračunsko obdobje.

»**Izkaz poslovnega izida** je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja« (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki podjetja.

Prihodki zajemajo vrednost prodanih proizvodov in opravljenih storitev, prihodke od financiranja in druge izredne prihodke. Prihodki se ugotavljajo na podlagi zaračunane prodaje, kar pomeni, da so ustvarjeni s samo prodajo in izstavitvijo računa, vendar ni pomembno, kdaj so računi plačani.

Odhodki prav tako zajemajo stroške, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov, s katerimi so ustvarjeni prihodki. Odhodki zajemajo stroške nastale v poslovni dejavnosti, odhodke financiranja in druge odhodke.

Izkaz poslovnega izida ima obliko stopenjskega zaporednega izkaza poslovnega izida. Izkaz poslovnega izida je lahko sestavljen v eni izmed dveh stopenjskih oblik (različica I in II). Organizacija si izbere tisto, ki ji bolj ustreza tudi glede na njene mednarodne stike (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

Izkaz poslovnega izida po različici I ima prikazane stroške po naravnih vrstah: stroški blaga, stroški materiala, stroški storitev, amortizacija, stroški dela in drugi stroški. Po različici II pa



so stroški prikazani po funkcionalnih skupinah: stroški prodajanja in stroški splošnih dejavnosti.

»**Izkaz denarnega toka** je temeljni računovodski izkaz, v katerem so resnično in pošteno prikazane spremembe stanja denarnih sredstev za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja« (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

V izkazu denarnih tokov so izkazani denarni tokovi nastali pri poslovanju, investiranju in financiranju.

**Izkaz gibanja kapitala** prikazuje, spremembe vseh sestavin kapitala, zajetih v bilanci stanja (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015).

Izkaz ima obliko razpredelnice, v kateri so prikazani (Hočevvar et al., 2005, str. 1–4):

- premiki v kapital oziroma vsa povečanja posameznih sestavin kapitala ali zmanjšanje kapitala v primeru vnosa čiste izgube poslovnega leta,
- premiki v kapitalu, ko se na eni strani povečajo posamezne kategorije kapitala, za isti znesek pa se zmanjšujejo druge, v tem primeru celotno stanje kapitala ostane nespremenjeno,
- premiki iz kapitala predstavljajo zmanjšanje posameznih kategorij kapitala in s tem tudi zmanjšanje celotnega kapitala.

### **3 RAČUNOVODSTVO ZALOG TRGOVSKEGA BLAGA V PODJETJU SIMTIS**

#### **3.1 Predstavitev podjetja**

Podjetje Simtis d.o.o. Ljutomer je bilo ustanovljeno leta 2012. Glavna dejavnost podjetja je trgovina na drobno, poleg tega je podjetje registrirano in opravlja storitev računovodskega servisa in storitev pogodbene pošte.

Trgovsko blago prodaja v petih poslovnih enotah: dve trgovini z živili, dve tekstilni trgovini in knjigarna. Za živilski trgovini ima podjetje sklenjeno franšizno pogodbo s Poslovnim sistemom Mercator. Prodajni sortiment je zelo širok in ga je možno razdeliti v tri temeljne vrste. Prikazujem ga v Tabeli 1.

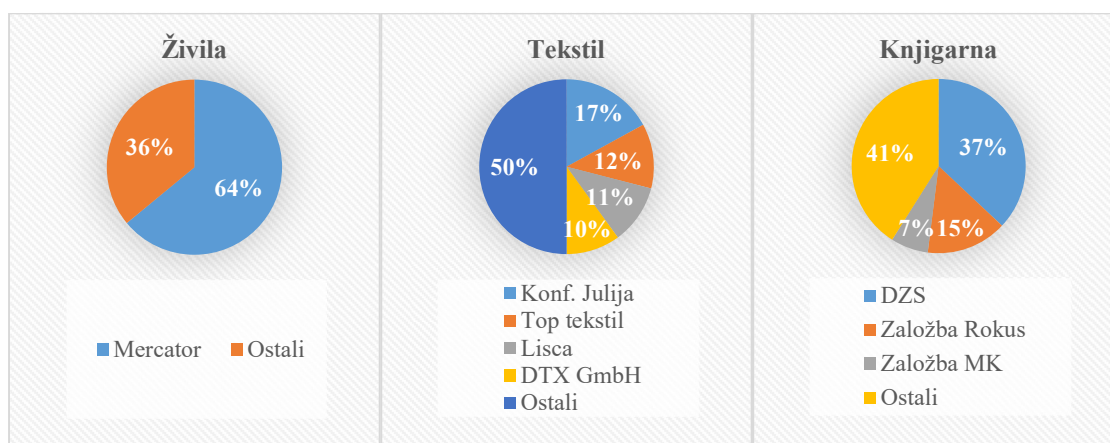
Tabela 1: Prodajni sortiment podjetja Simtis

Živila	Tekstil	Knjigarna
– hrana	– konfekcija	– pisarniški material
– pijača	– pletenine	– tonerji in barve
– tobačni izdelki	– perilo	– šolski program
– čistila	– hišni tekstil	– darilni program
– blago za široko rabo	– pozamenterija	

Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Blago nabavlja pri dobaviteljih iz Slovenije in manjši del pri dobaviteljih iz EU. Zaradi širokega sortimenta ima podjetje razmeroma veliko število dobaviteljev. V vsaki panogi obstaja en ali več glavnih dobaviteljev in veliko manjših. Razmerje med glavnimi in ostalimi dobavitelji je grafično prikazano v Sliki 1.

Slika 1: Razmerje nabave blaga (v %) med glavnimi in ostalimi dobavitelji



Vir: Simtis d.o.o., Saldakonti dobaviteljev podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Podjetje večino blaga proda končnim potrošnikom – fizičnim osebam (71 %), manjši del pa pravnim osebam in javnim zavodom (29 %).

Po zakonu o gospodarskih družbah je Simtis razvrščen med mikro podjetja. Podjetje zaposluje 10 delavcev.

### 3.2 Informacijski sistem vodenja zalog trgovskega blaga

Trgovsko podjetje ima na zalogi veliko število artiklov, zato je obvladovanje zalog brez informacijskega sistema nepredstavljivo. S pomočjo informacijske tehnologije in zaposlenih v podjetju se zbirajo, obdelujejo ter shranjujejo podatki in informacije o zalogah, ki so potrebne za učinkovito odločanje.

Simtis ima dva informacijska sistema, oziroma programa za vodenje zalog: trgovinski program in računovodski program. Programa med sabo nista povezana, kar pomeni, da se isti podatek vnaša dvakrat. V računovodstvu je vzpostavljena povezava s trgovinskim programom in omogočen vpogled v podatke o zalogah tako, da fizično prenašanje dokumentov ni potrebno.

Vodenje zalog blaga v trgovini poteka z uporabo črtnih kod (EAN kod). Bralnik črtnih kod se uporablja pri prevzemanju, prodaji in inventuri. Večinoma so vsi artikli opremljeni z dobaviteljevo EAN kodo, kjer pa to ni mogoče (sadje, zelenjava, pekovski izdelki), podjetje sestavi interno kodo.

V trgovini se vodi analitična evidenca zaloge po posameznem artiklu, v računovodstvu pa se vodi zaloga le vrednostno, po posameznih poslovnih enotah. Podatki o nabavi blaga se v računovodstvu knjižijo dnevno, ostali podatki, vezani za zalogo pa kumulativno za obračunski mesec.

### **3.3 Računovodstvo trgovskega blaga**

Simtis je trgovsko podjetje in posluje z zalogo trgovskega blaga, zato se bom pri obravnavanju in prikazovanju posameznih knjižb osredotočal le na trgovsko blago.

#### **3.3.1 Nabava blaga in vrednotenje zalog**

Trgovsko podjetje kupuje trgovsko blago po nabavnih cenah, prodaja pa ga po prodajnih cenah in s tem ustvarja dobiček. Prodajno oziroma maloprodajno ceno določi s kalkulacijo. Kalkulacija je zelo pomembna, saj morajo biti prodajne cene dovolj visoke, da nadomestijo nabavno vrednost prodanega blaga ter pokrijejo stroške poslovanja, hkrati pa ne previsoke, da so konkurenčne.

Nabavna cena trgovskega blaga se sestoji iz (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 95/2015):

- nakupne cene, zmanjšane za dobljeni popust;
- uvoznih in drugih nevračljivih nakupih dajatev v okviru nabavne cene;
- neposrednih stroškov nabave.

Med nevračljive nakupne dajatve spadajo carina, vstopni DDV pri podjetjih, ki niso davčni zavezanci, ter morebitne druge dajatve pri nabavi.

Neposredni stroški nabave so prevozni stroški, stroški nakladanja, prekladanja in razkladanja, stroški prevoznega zavarovanja, stroški posebej zaračunane embalaže, stroški spremljanja blaga in drugi podobni stroški, ki bremenijo kupca.

Neposredni stroški nabave blaga, povzročeni z lastnimi sredstvi in zaposlenimi podjetja, se ne vštrevajo v nabavno ceno blaga, saj so ti knjiženi na konte stroškov.

Zaloge trgovskega blaga se lahko vodijo po nabavnih cenah, prodajnih cenah ali po maloprodajnih cenah. Simtis, kot trgovina na drobno, vodi zalogo blaga po maloprodajni vrednosti. Blago nabavlja pri domačih veletrgovcih in proizvajalcih ter pri dobaviteljih iz EU. Uvoza nima, torej stroška carine ni. V kalkulacije ne vključuje nobenih neposrednih stroškov nabave, saj je z vsemi dobavitelji dogovorjen režim franko trgovine. Dobavitelji nosijo stroške prevoza do trgovine ter stroške nakladanja in razkladanja blaga.

Prodajne cene podjetje Simtis določa v skladu s svojo prodajno politiko. Na njihovo oblikovanje vplivajo predvsem načrtovani stroški poslovanja in pričakovani dobiček, pri tem pa se ne sme zanemariti konkurence in povpraševanje kupcev.

Kot pravi Rebernik (2008, str. 325) prodajna cena, ki jo določi podjetje, mora biti dovolj velika, da pokrije stroške porabe prvin in omogoči nadaljnji potek poslovnega procesa. Pri določanju prodajnih cen pa podjetje ni svobodno. Upoštevati mora, da se kupec ravna po svojih željah in svoji plačilni sposobnosti, ne pa po željah prodajalca ali po njegovih stroških.

»Trgovina oblikuje svoje prodajne cene tako, da dodaja nabavni ceni blaga določeno razliko v ceni, s čemer pride do prodajne cene, ki jo plača kupec. Razlika v ceni služi trgovini za pokrivanje vseh njenih stroškov z izjemo nabavne vrednosti trgovskega blaga in ustvarjanje dobička. Razlika v ceni se pojavlja v dveh osnovnih oblikah. Prva oblika je rabat. To je določen odstotek od prodajne cene, ki ga proizvajalec odobrava kot popust v trgovini, ki od njega nabavlja proizvode. V tem primeru podjetje-proizvajalec določa drobnoprodajne cene teh proizvodov. Trgovina prodajnih cen sama ne oblikuje. Druga oblika razlike v ceni nastopa kot trgovska marža. Tudi marža je določen odstotek, vendar od nabave in ne od prodajne cene trgovine. Ta odstotek oblikuje za razliko od rabata trgovina sama. Z maržo trgovina pokriva svoje stroške (brez nabavne vrednosti trgovskega blaga) in ustvarja določen dobiček (ali izgubo)« (Pučko & Rozman, 1996, str. 212).

»Predmet poslovanja, s katerimi se ukvarja trgovinska gospodarska družba, njena razmestitev in številni drugi dejavniki vplivajo na količnik razlike v ceni, ki ga mora upoštevati pri svojih predračunih. S tem seveda ni rečeno, da je odstotek razlike v ceni pri vsakem trgovskem blagu enak. Vendar morajo biti v obsegu celotne trgovinske gospodarske družbe odmiki le kolikor toliko izravnani. Ob sicer nespremenjenih okoliščinah mora potemtakem manjši odstotek razlike v ceni pri kakem trgovskem blagu nadomestiti z večjim odstotkom razlike v ceni pri kakem drugem trgovskem blagu. Kjer različne trgovinske gospodarske družbe uporabljajo različne odstotke pri istem trgovskem blagu, se na trgu pojavijo različne prodajne cene. Da bi proizvajalci to preprečili, se mnogokrat pogajajo s trgovci, tako da jim dajejo končno ceno, ki je na trgu zaželeno in konkurenčno smiselna, trgovske popuste. Pri tem proizvajalne gospodarske družbe trgovskim samo naznačijo končne prodajne cene ali jih svetujejo ali pa celo postavljajo« (Turk, 2000, str. 163).

Podjetje Simtis oblikuje prodajne cene na oba prej opisana načina: z rabati, dobljenimi s strani dobaviteljev ter s pribitkom določenega odstotka na nabavno vrednost v obliki trgovske marže. Odstotki marže se v podjetju razlikujejo od panoge do panoge, kakor tudi za posamezne skupine blaga znotraj panoge. Najnižji odstotek marže je v živilski panogi. Največji odstotek marže je v tekstilu, posebej pri sezonskem blagu, kjer je potrebno upoštevati sezonska znižanja. Takrat se prodajne cene znižajo za 40 do 50 % vendar bi naj tudi znižana cena pokrivala vsaj nabavno ceno teh artiklov.

Določeni dobavitelji odobravajo podjetju rabat od prodajne cene, da bi poenotili prodajno ceno nekega artikla na določenem prodajnem področju. Zahteve dobaviteljev glede odobrenih popustov so različne: nekateri z rabati samo priporočajo prodajne cene, drugi pa zahtevajo poenotene prodajne cene pri prodaji njihovih izdelkov. Obvezujoče prodajne cene so pri šolskih učbenikih, delovnih zvezkih in tobačnih izdelkih, kjer cene določa država z uredbo.

Podjetje Simtis je davčni zavezanec in je k prodajni ceni potrebno pribiti še določen odstotek DDV-ja, da se pridobi prodajna cena z DDV ali maloprodajna cena, po kateri se blago prodaja.

Ob vsakem prevzemu blaga podjetje najprej sestavi prevzemni list, ki je hkrati kalkulacija blaga. Za pravilnost prevzemnih dokumentov je odgovoren poslovodja trgovine. Prevzemni list sestavi na podlagi dobavnice dobavitelja.

### **Primer 3.3.1.1: Kalkulacija maloprodajne cene**

Dobavitelj je dobavil blago, 10 artiklov po 100 evrov (v nadaljevanju EUR). Odobren je 5 % rabat, 22 % DDV na nabavno vrednost znaša 209 EUR. Obveznost za plačilo dobavitelju je 1.159 EUR. Za navedeno blago je po maržni listi predvidevana 25 % razlika v ceni in je pri sestavi kalkulacije potrebno pribiti še razliko na odobreni rabat.

Iz navedenih podatkov je v Tabeli 2 prikazana kalkulacija maloprodajne cene.

*Tabela 2: Kalkulacija maloprodajne cene (v EUR)*

<b>Fakturna vrednost</b>	<b>1.000,00</b>
-5 % Rabat	50,00
= Nabavna vrednost	950,00
+ Razlika v ceni	240,00
= Prodajna vrednost	1.190,00
+22% DDV	261,80
<b>= Maloprodajna vrednost</b>	<b>1.451,80</b>

Prodajna cena artikla bi v tem primeru bila 119,00 EUR maloprodajna cena pa 145,18 EUR.

Nabava trговskega blaga se v knjigovodstvu evidentira kot povečanje zalog blaga in povečanje obveznosti do dobaviteljev. Podlaga za knjiženje je račun dobavitelja in prevzemni list.

Za knjiženje nabave blaga in spremembe vrednosti zalog se uporabljajo konti razreda 6, in sicer naslednje skupine kontov: skupina 650 – obračun nabave, skupina 663 – zaloga blaga po maloprodajni vrednosti, skupina 664 – vračunani DDV, skupina 669 – vračunana razlika v ceni.

Pravilnik o spremembah in dopolnitvah pravilnika o vodenju evidenc v trgovini (Ur.l. RS RS, št.71/2003) predpisuje, da morajo davčni zavezanci za DDV v okviru TDR knjige za vsako poslovno enoto posebej zagotoviti vrednostno razčlenitev zaloge blaga po posameznih davčnih stopnjah. Podjetje ima v trgovinski evidenci razčlenjeno zalogo po posameznih davčnih stopnjah, zato je v glavni knjigi ni potrebno razčlenjevati. Za knjiženje vračunanega DDV uporablja le en analitični konto za obe davčni stopnji.

Tabela 3 prikazuje primer knjiženja nabave blaga v podjetju Simtis. Podatki so povzeti iz kalkulacije v Tabeli 2.

*Tabela 3: Knjiženje nabave blaga*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
<b>Knjiženje računa dobavitelja</b>			
Dobavitelji	220		1.159,00
Vstopni DDV	160	209,00	
Obračun nabave	650	950,00	
<b>Knjiženje prevzemnega lista</b>			
Zaloga blaga	663	1.1451,80	
Vračunan DDV	664		261,80
Vračunana razlika v ceni	669		240,00
Obračun nabave	650		950,00

Vračilo blaga se knjiži na enak način kot prevzem blaga, s tem da so vsi zneski s predznakom minus. Podlaga za knjiženje je dobropis dobavitelja in povratnica blaga sestavljena v trgovini.

### 3.3.2 Odpis blaga

V trgovskem podjetju obstaja več razlogov za odpis blaga, odvisno od vrste blaga, ki ga prodaja.

V trgovini z živili so odpisi blaga reden pojav, predvsem odpisi sadja in zelenjave, mesnih in mlečnih izdelkov ter pekovskih izdelkov. Vzrok za odpis blaga so tudi komercialna pakiranja posameznih prehranskih izdelkov, ko celotne količine ni možno prodati pred iztekom roka uporabnosti. Neposredno pred iztekom datuma uporabnosti se ti izdelki pozicionirajo na posebej označeno mesto v trgovini in se znižujejo. Če niso prodani, se po pretečenem roku izločijo iz prodaje, odpišejo in uničijo.

V trgovini s tekstilom je predmet odpisa nekurantno blago. V podjetju so določili, da se za nekurantno blago šteje tisto, ki ostaja v trgovini več kot pol leta. Gre predvsem za sezonska oblačila, ki ostanejo neprodana po sezonskem znižanju. Artikli se najprej znižajo na nabavno vrednost, potem pa še dodatno na ceno, za katero se predvideva, da bodo prodani. V primeru, da se artikli ne prodajo kljub dodatnemu znižanju, se blago odpiše.

Pri odpisu zaloge trgovskega blaga je potrebno upoštevati pravilnik o stopnji običajnega odpisa blaga, ki določa najvišjo dovoljeno vrednost blaga, od katerega se ne obračunava in ne plačuje DDV. Odpisi po posameznih trgovinah podjetja Simtis so v mejah dovoljenih odpisov, tako da podjetje ne obračunava in ne plačuje DDV-ja s tega naslova.

Blago se odpisuje dnevno oziroma, ko nastane vzrok za odpis. Tako je ob vsakem trenutku možno ugotoviti, koliko blaga je dejansko na zalogi in razpoložljivega za prodajo. Za vsak odpis se izstavi dokument, ki se avtomatsko evidentira v TDR knjige. V glavno knjigo se odpis knjiži mesečno, na podlagi mesečnega obračuna odpisa posamezne trgovine.

Tabela 4 prikazuje primer knjiženja odpisa blaga v podjetju Simtis.

*Tabela 4: Knjiženje odpisa*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
Zaloga blaga	663	-122,00	
Vstopni DDV	664		-22,00
Vračunana razlika v ceni	669		-25,00
Nabavna vrednost blaga	702	75,00	

### 3.3.3 Sprememba cen zaloge blaga

Do spremembe cen zaloge trgovskega blaga prihaja v primeru:

- dobavitelj spremeni nabavno ceno blaga,
- podjetje se odloči, da bo spremenilo maloprodajno ceno blaga,
- spremembe cen zaradi davčnih predpisov ter spremembe trošarin.

V primeru, ko dobavitelj spremeni nabavne cene svojih izdelkov, se ob novi nabavi spremeni cena obstoječi zalogi teh artiklov. Nabavna cena obstoječe zaloge se ne popravlja, spremeni se le maloprodajna cena, vračunani DDV in vračunana razlika v ceni.

Podjetje spreminja cene blaga na zalogi iz več razlogov. Do spremembe cen pride takrat, ko je ugotovljeno, da se je tržna vrednost posameznega blaga spremenila. Najpogosteje podjetje spreminja cene ob uvedbi in na koncu akcijske prodaje posameznih artiklov.

Do spremembe cen zaradi davčnih predpisov prihaja takrat, ko se spreminja stopnja DDV ali trošarina tobačnih izdelkov.

Ob vsaki spremembi cen zaloge trgovskega blaga se izstavi dokument. Skupna vrednost spremembe cen blaga se dnevno evidentira v TDR knjige ter povečuje vrednost zaloge v primeru, ko je razlika vseh dnevnih sprememb pozitiven znesek in zmanjšuje vrednost zaloge, ko je dnevna sprememba negativna.

V glavni knjigi se spremembe cen knjižijo mesečno na podlagi dokumenta, t. i. mesečna rekapitulacija spremembe cen. Izjema so spremembe cen zaradi davčnih predpisov, ki se knjižijo ob nastanku poslovnega dogodka.

Tabela 5 prikazuje primer mesečnega izpisa spremembe cen v podjetju Simtis. V navedenem primeru so se cene blaga po 22% stopnji DDV-ja zvišale, cene blaga po nižji 9,5% stopnji pa znižale. Skupni znesek mesečnih sprememb cen je pozitiven znesek in ta se knjiži v glavno knjigo.

*Tabela 5: Rekapitulacija spremembe cen po stopnjah DDV*

Stopnja DDV	Maloprodajna vrednost (v EUR)	DDV %	Vrednost DDV (v EUR)	Učinek spremembe cen (v EUR)
D1	732,00	22,00	132,00	600,00
D2	-438,00	9,50	-38,00	-400,00
Skupaj	294,00		94,00	200,00

Tabela 6 prikazuje knjiženje spremembe cen v glavni knjigi podjetja Simtis na podlagi podatkov iz Tabele 5.

*Tabela 6: Knjiženje spremembe cen zaloge blaga*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
Zaloga blaga	663	294,00	
Vračunani DDV	664		94,00
Vračunana razlika v ceni	669		200,00



### 3.3.4 Popis zalog blaga

Gospodarske družbe morajo najmanj enkrat letno popisati zalogo blaga. Letno inventuro predpisuje ZGD v 54. členu: »najmanj enkrat letno je treba preveriti, ali se stanje posameznih aktivnih in pasivnih postavk v poslovnih knjigah ujema z dejanskim stanjem« (Zakon o gospodarskih družbah, Ur.l. RS, št. 42/2006).

Inventuro obravnava tudi PSR 7 (Slovenski inštitut za revizijo, 2016), kjer je zapisano: »načelo usklajenosti stanja po poslovnih knjigah in dejanskega stanja spravlja računovodske podatke v stvarne okvire, s čimer pridobivajo posebno kakovost«.

Pred izvedbo inventure se v trgovini zaključijo vsi vhodni in izhodni dokumenti: prevzemni listi, reklamacije, povratnice blaga, zbirne dobavnice, blagajna.

Inventuro opravlja inventurna komisija v sestavi predsednika in dveh članov. Ob upoštevanju PSR 7 (Slovenski inštitut za revizijo, 2016), ki vključuje načelo ločenosti evidence od izvajanja poslov, se v inventurno komisijo ne imenuje zaposlenih v trgovini, v kateri se opravlja inventura.

Popis blaga se vrši z ročnimi čitalci, ki znatno pripomorejo k hitrejšemu in točnemu popisu blaga. Posebej se popisuje lastna zaloga blaga in posebej tuja zaloga oziroma blago na konsignaciji. Ločeno je potrebno popisati pokvarjeno, poškodovano in nekurantno blago.

Po opravljeni inventuri se primerja dejansko stanje s knjigovodskim stanjem. Izpiše se inventurni izpis razlik, ki vsebuje popisno in knjiženo količino posameznih artiklov, pri katerih prihaja do razlike. Komisija poskuša ugotoviti vzroke, zakaj je prišlo do neujemanja, ker je od tega odvisno, ali je podjetje dolžno obračunati in plačati DDV.

Presežki in primanjkljaji pri blagu enake vrste in nabavne cene se lahko med seboj pobotajo. Nasprotno temu, se presežki in primanjkljaji različnih artiklov ne smejo pobotati. Od manjkajočih artiklov se obračuna DDV. Za artikle, ki so ugotovljeni kot presežek, se poveča zaloga blaga ter se DDV obračuna in plača ob njihovi prodaji.

Po končani inventuri komisija sestavi zapisnik in poročilo o popisu ter ga predloži računovodstvu. Na podlagi popisa blaga in poročila komisije se v računovodstvu sestavi temeljnica za knjiženje inventurnih razlik v glavno knjigo.

Popisu poškodovanega, pokvarjenega in nekurantnega blaga, ugotovljenega s popisom, se prištevajo vsi odpisi med letom in se od skupnega zneska ugotavlja, ali ta ne presega dovoljenega kala po pravilniku o stopnjah, običajnega odpisa blaga.

Praviloma je dejansko stanje zalog v obravnavanem podjetju, ugotovljeno s popisom, manjše od knjigovodskega stanja, oziroma ugotovljen je inventuri primanjkljaj. Inventurni presežek

zmanjšuje poslovne odhodke, primanjkljaj blaga pa povečuje poslovne odhodke v obračunskem obdobju.

Tabela 7 prikazuje knjiženje inventurnega primanjkljaja v Simtisu.

*Tabela 7: Knjiženje inventurnega primanjkljaja*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
Zaloga blaga	663	-600,00	
Vstopni DDV	664		-98,00
Vračunana razlika v ceni	669		-140,00
Nabavna vrednost blaga	702	362,00	
Drugi stroški – dajatve	480	30,00	
Obveznosti za obračunani DDV	260		30,00

### 3.3.5 Prodaja blaga

Podjetje prodaja blago fizičnim osebam preko blagajne in pravnim osebam na zbirne dobavnice, ki se zaključujejo mesečno z izdajo zbirnega računa.

Tabela 8 prikazuje knjiženje prodaje blaga v podjetju Simtis. V prvem delu tabele je prikazano knjiženje blagajne na podlagi mesečnega izpisa, izkupička prodaje. Gotovina se dnevno polaga na TRR podjetja ter se pologi dnevno, po bančnih izpiskih, knjižijo na konto blagajne v kredit. Na koncu posameznega mesca se zneska na debetni in kreditni strani konta 1050 ujemata. V drugem delu tabele je prikazano knjiženje prodaje na odloženo plačilo. V glavno knjigo se izdani računi knjižijo posamezno po kupcih, hkrati se ti evidentirajo v saldokonte. Podatki prodaje blaga so avtomatsko vneseni v knjigo izdanih računov, potrebno za mesečni obračun DDV-ja.

*Tabela 8: Knjiženje prodaje trgovskega blaga*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
<b>Knjiženje blagajne</b>			
Gotovina	1050	1.000,00	
Bančne kartice	1051	300,00	
Pika kartice	1052	200,00	
Boni	1053	50,00	
Izhodni DDV 22%	2600		180,00
Izhodni DDV 9,5%	2601		48,00
Prihodki od prodaje	7620		1.322,00
<b>Knjiženje izdanih računov</b>			
Terjatve do kupcev	1200	500,00	
Izhodni DDV 22%	2600		54,00
Izhodni DDV 9,5%	2601		17,00
Prihodki od prodaje	7621		429,00

Za prodano trgovsko blago se v glavni knjigi knjiži zmanjšanje zaloge trgovskega blaga, istočasno se knjiži zmanjšanje vračunanega DDV in vračunane razlike v ceni za prodano blago.

Tabela 9 prikazuje knjiženje zmanjšanja zaloge blaga v podjetju Simtis.

*Tabela 9: Knjiženje zmanjšanja zaloge za prodano blago*

Opis knjižbe	Konto	Znesek debet (v EUR)	Znesek kredit (v EUR)
Zaloga blaga	663		2.050,00
Nabavna vrednost blaga	702	2.050,00	
Vračunani DDV	664	299,00	
Nabavna vrednosti blaga	702		299,00
Vračunana razlika v ceni	669	410,00	
Nabavna vrednost blaga	702		410,00

Saldo konta 702, po podatkih v Tabeli 9, je 1.341,00 EUR, to je nabavna vrednost v prodanem blagu.

Znesek vračunane razlike v ceni za prodano blago knjigovodstvo povzema iz trgovske evidence posamezne poslovne enote: rekapitulacija prodaje za obdobje. Razliko v ceni za prodano blago v posameznem obdobju pa je možno izračunati iz podatkov glavne knjige.

#### **Primer 3.3.5.1:** Obračun razlike v ceni iz knjigovodskih podatkov

Iz analitične bilance glavne knjige povzamemo naslednje podatke:

- začetno stanje zaloge blaga: 1.000,00 EUR
- nabava blaga v obdobju (konto 663 debet): 1.550,00 EUR
- končno stanje zaloge blaga: 500,00 EUR
- začetno stanje razlike v ceni: 200,00 EUR
- vračunana razlika v ceni v obdobju (konto 669 kredit): 310,00 EUR

Izračun razlike v ceni iz knjigovodskih podatkov:

- $(200,00 + 310,00) * 100 / (1.000,00 + 1.550,00) = 20,00 \%$  razlike v ceni
- $500,00 * 20 \% = 100,00$  (v končni zalogi blaga ostane 100,00 vračunane razlike v ceni)
- $(200,00 + 310,00) - 100,00 = 410,00$  EUR je razlika v ceni v prodanem blagu.

Razlika v ceni od prodanega blaga v določenem obdobju, povzeta iz rekapitulacije prodaje poslovne enote, ter izračunana iz knjigovodskih podatkov tega stroškovnega mesta je povsem enaka.

Vsak mesec se primerja stanje TDR knjige s stanjem zaloge v knjigovodstvu (konto 663). Obračun razlike v ceni po prikazanem primeru ter njena primerjava z razliko v ceni v trgovskih evidencah, pa daje podjetju še dodatno kontrolo, ali so vsi podatki pravilno knjiženi, hkrati pa kontrolo, ali so vsi podatki v trgovini pravilo zajeti.

Pravilnost teh podatkov je zelo pomembna. Iz teh podatkov je obračunana nabavna vrednost prodanega blaga v obračunskem obdobju, ki je med odhodki trgovskega podjetja največja postavka.

### 3.3.6 Trgovsko blago v računovodskih izkazih

Po ZGD se Simtis razvršča med mikro podjetja. Ob koncu leta sestavlja bilanco stanja in izkaz poslovnega izida, obvezujoča pa so še pojasnila k tem računovodskim izkazom. Za davčne potrebe sestavlja obračun davka od dohodkov pravnih oseb.

Trgovsko blago se pojavlja v obeh računovodskih izkazih, v določenih primerih pa tudi v davčnem obračunu.

V izkazu uspeha se pojavlja v obliki nabavne vrednosti prodanega blaga, med poslovnimi odhodki.

Tabela 10 prikazuje obseg in strukturo nabavne vrednosti v prihodkih od trgovskega blaga ter obseg in strukturo nabavne vrednosti v poslovnih odhodkih.

*Tabela 10: Struktura nabavne vrednosti v prihodkih in poslovnih odhodkih v podjetju Simtis v letih 2013, 2014 in 2015*

Postavka	2013		2014		2015	
	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)
<b>A Prihodki</b>	<b>745.680</b>	<b>100,00</b>	<b>805.204</b>	<b>100,00</b>	<b>819.011</b>	<b>100,00</b>
Nabavna vrednost	562.416	75,42	589.506	73,21	585.155	71,45
<b>B Poslovni odhodki</b>	<b>743.950</b>	<b>100,00</b>	<b>796.853</b>	<b>100,00</b>	<b>811.400</b>	<b>100,00</b>
1. Nabavna vrednost	562.416	75,60	589.506	73,98	585.155	72,12
2. Stroški materiala	19.207	2,58	17.759	2,23	18.359	2,26
3. Stroški storitev	53.475	7,19	54.555	6,85	63.913	7,88
4. Stroški dela	105.197	14,14	130.261	16,35	138.990	17,13
5. Amortizacija	3.655	0,49	4.752	0,59	4.984	0,61

*Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2013; Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2014; Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.*

Iz Tabele 10 je razvidno, da delež nabavne vrednosti blaga predstavlja tri četrtine poslovnih odhodkov podjetja. Odločilno vpliva na poslovni izid, zato je obvladovanje zalog zelo pomembno. Niso zanemarljivi tudi drugi stroški, predvsem stroški dela in stroški storitev. Delež nabavne vrednosti se v prihodkih iz leta v leto zmanjšuje, kar pomeni da razlika v ceni narašča. Vzrokov za to je več. V letu 2014 je podjetje na novo odprlo eno manjšo tekstilno trgovino in v tekstilski branži je razlika v ceni višja. Prav tako so z nekaterimi dobavitelji dogovorjeni višji rabati. Odločilno pa je to, da v podjetju spremljajo in nabavljajo blago pri franšiznem dobavitelju predvsem takrat, ko ta daje svojim kupcem akcijske popuste in ko prireja tako imenovane prodajne dneve. Na prodajni dan odobrava dodaten popust na kupljeno blago pri lastni komisiji ter plačilu z gotovino.

V strukturi poslovnih odhodkov se delež nabavne vrednosti prodanega blaga prav tako z leti zmanjšuje. Razlog za to je, da se zmanjšuje sam strošek nabavne vrednosti, obenem pa se v strukturi odhodkov zvišuje delež drugih stroškov. Delež stroškov dela je v letu 2015 višji za tri odstotne točke, v primerjavi z letom 2013 in 2014. V letu 2013 je podjetje prejelo subvencijo Zavoda za zaposlovanje za dva zaposlena, v 2014 pa za enega na novo zaposlenega.

Podjetje Simtis ima vsa leta od svoje ustanovitve pozitiven poslovni rezultat.

V bilanci stanja se trgovsko blago pojavlja kot del kratkoročnih sredstev. V bilanci stanja je zaloga trgovskega blaga prikazana po nabavni vrednosti.

Tabela 11 prikazuje obseg in strukturo zaloge blaga v skupnih sredstvih podjetja Simtis ter obseg in strukturo zaloge blaga med kratkoročnimi sredstvi v letih 2013, 2014 in 2015.

*Tabela 11: Struktura zaloge trgovskega blaga v bilanci stanja v podjetju Simtis v letih 2013, 2014 in 2015*

Postavka	2013		2014		2015	
	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)
<b>SREDSTVA</b>	<b>193.977</b>	<b>100,00</b>	<b>211.676</b>	<b>100,00</b>	<b>233.477</b>	<b>100,00</b>
Zaloga trgovskega blaga	121.579	62,68	135.707	64,11	160.616	68,79
<b>A Dolgoročna sredstva</b>	<b>24.528</b>		<b>23.145</b>		<b>19.253</b>	
<b>B Kratkoročna sredstva</b>	<b>168.940</b>	<b>100,00</b>	<b>187.807</b>	<b>100,00</b>	<b>213.547</b>	<b>100,00</b>
1. Zaloga trgovskega blaga	121.579	71,96	135.707	72,26	160.616	75,21
2. Kratkoroč. poslov. terjatve	33.497	19,83	31.284	16,66	36.153	16,93
3. Denarna sredstva	13.864	8,21	20.816	11,08	16.778	7,86

*Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2013; Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2014; Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.*

Za razliko od deleža nabavne vrednosti prodanega blaga, ki z leti pada v skupnih poslovnih odhodkih, zaloga trgovskega blaga iz leta v leto narašča v deležu kratkoročnih sredstev, kakor tudi v deležu celotnih sredstev podjetja. Delež sredstev vezanih v zalogo blaga se v celotnih sredstvih giblje od 62,68 % v letu 2013 in do 68,79 % v letu 2015. Preko 90 % sredstev podjetja so obratna sredstva. Zaloga trgovskega blaga prevladuje med obratnimi sredstvi, zato je potrebno analizirati zaloge, predvsem zaradi stroškov vzdrževanja zaloge.

V podjetju ugotavljajo, da so zaloge porasle zaradi odprtja nove trgovine, uvedbe novih artiklov z namenom, da se poveča raznolikost ponudbe in s tem ustreže potrebam kupcev na območju, na katerem posluje. Zaloga podjetja pa se je povečala tudi zaradi vse večjega deleža artiklov, nabavljenih v času akcijskih popustov v franšiznih poslovnih enotah.

V pojasnilih k računovodskim izkazom in v zvezi z zalogo blaga podjetje razkriva metodo vodenja zaloge trgovskega blaga.

V obračunu davka od dohodkov pravnih oseb bi se poročalo v primeru, ko odpis blaga presega zakonito dovoljen odpis. Ta je davčno nepriznani odhodek in v obračunu davka zmanjšuje skupne odhodke.

## **4 OBVLADOVANJE ZALOG**

### **4.1 Ugotovitev sedanjega stanja**

#### **4.1.1 Dejavniki, ki vplivajo na višino zalog**

»Za upravljanje z zalogami morajo v podjetju poznati dejavnike, ki vplivajo na višino zalog. Vsako podjetje ima določene razloge, da drži zaloge na ustrezni višini, zato je prav, da te razloge dobro pozna in se jim tudi ustrezno prilagaja. Na višino zalog v podjetje vplivajo finančna in proizvodna politika podjetja, kupci s svojimi zahtevami, stabilnost povpraševanja in način vodenja zalog. Vse navedene dejavnike morajo v podjetju kontinuirano spremljati in se jim sproti prilagajati« (Grintal, 2011, str. 17).

Ključni dejavniki, ki vplivajo na višino zalog v podjetju Simtis so:

- kupci s svojimi zahtevami,
- dobavitelji,
- razpoložljiva finančna sredstva,
- prodaja blaga,
- stabilnost povpraševanja,
- način spremljanja in obvladovanja zalog.

Na višino zalog trgovskega blaga vplivajo kupci s svojimi zahtevami in pričakovanji, na podjetju pa je, da z razpoložljivo zalogo ugotodi kupcem. V odnosu med prodajalcem in

kupcem je pomembno tudi, da prodajalec zadovolji kupca s prodajno storitvijo in ga pridobi za stalnega kupca. Na podlagi dosedanjih izkušenj so v podjetju ugotovili profil svojih kupcev in na tej osnovi izoblikovali ciljno raven zalog po posameznih trgovinah. Trgovini z živili obratujeta v ruralnem področju in kupci na vasi pričakujejo, da razen živil, kupijo tudi blago za široko rabo. Trgovino s tekstilom obiskujejo predvsem kupci srednje starostne dobe in starejša populacija. Zato pri zalogi blaga mora biti dobro odmerjen odnos med trendovskim, modnim in klasičnim blagom.

Dobavitelji so pomemben dejavnik pri oblikovanju višine zalog v podjetju, predvsem njihova zanesljivost, da bodo ob pravem času dobavili naročeno in kvalitetno blago. Z obzirom na širok prodajni asortiment so v podjetju sestavili strukturo dobaviteljev za posamezno panogo.

Likvidnost podjetja oziroma razpoložljiva denarna sredstva vplivajo na višino zaloge. Likvidnost je tesno povezana s prodajo. Med prodajo, likvidnostjo in nabavo je sklenjen krog. S prodajo se zaloga kot del sredstev podjetja, preoblikujejo v denar, ki se porabi za novo nabavo.

Stabilnost povpraševanja in način spremljanja zalog, kot dejavnika, ki vplivata na višino zalog, bosta obravnavana med modeli uravnavanja zalog.

#### **4.1.2 Stroški zalog**

Stroški zalog nastajajo ob nabavi blaga ter nastajajo še, ko je to blago na zalogi. Ne vplivajo pa na poslovni izid v obdobju, v katerem so nastali. V odhodke se prenašajo v tistem obračunskem obdobju, ko je zaloga prodana in prinaša prihodke.

»Glede na to, kdaj stroški vplivajo na poslovni izid, ločimo stroške, ki se lahko zadržujejo v zalogah in na stroške obdobja. Stroški, ki se lahko zadržujejo v zalogah, so tisti stroški, ki postanejo odhodki in vplivajo na poslovni izid šele takrat, ko podjetje učinke poslovnega procesa, zaradi katerih so nastali, proda in s prodajo ustvari prihodke« (Tekavčič, 1997, str. 25).

Za analizo stroškov zalog v obravnavanem podjetju je potrebno navesti še nekatere razvrstitve stroškov. Čeprav se te delitve nanašajo bolj na proizvedene obrate, jih lahko uporabimo tudi pri razlagi stroškov povezanih z zalogo trgovskega blaga.

Z obzirom na obseg poslovanja stroške delimo na stalne ali fiksne stroške in spremenljive ali variabilne stroške.

Stroški podjetja so stalni in spremenljivi. Stalni stroški so stroški, na katere ne vplivata niti obseg proizvodnje niti prodaja. Podjetje mora poravnati račune vsak mesec za najemnino,

ogrevanje, plače in podobno, ne oziraje se na proizvodnjo. Spremenljivi stroški se spreminjajo z ravniho proizvodnje (Kotler, 1996, str. 496).

V podjetju Simtis so stroški vezani na zalogo blaga večinoma stalni stroški. Ti se ne spreminjajo, ko se zaloga povečuje ali zmanjšuje. Med stalne stroške uvrščamo stroške energije, najemnine, amortizacijo in stroške dela. Stroški, ki se spreminjajo z obsegom zalog so stroški zavarovanja zalog in stroški odpisa blaga. Višje so zaloge, večja je možnost pokvarljivosti in zastaranja blaga ter s tem strošek odpisa blaga.

Blago se naroča v posamezni trgovini, naročajo ga tam zaposleni v okviru svoje delovne obveznosti. Število naročil, prevzemov in skrb za zalogo blaga ne vpliva na stroške dela. Blago se po prevzemu takoj razvršča na prodajne police tako, da stroškov skladiščenja blaga ni. Za vse poslovne enote podjetje plačuje najemnino, ki je fiksna, ne glede na višino zaloge. Prav tako stroški porabe električne energije in ogrevanja niso odvisni od višine zalog.

Pri opredeljevanju stroškov zalog lahko uporabimo tudi delitev stroškov na neposredne in posredne stroške ali delitev stroškov glede na njihovo pripisovanje stroškovnim nosilcem.

Najprej je treba opredeliti pojem stroškovni nosilec. Stroškovni nosilci so proizvodi ali opravljene storitve, zaradi katerih so stroški nastali in s katerimi so tudi povezani. Drugo, kar je pomembno pri obračunu stroškov na stroškovne nosilce, pa so različni načini razdelitve celotnih stroškov poslovnega sistema. Za nas je pomembna razdelitev celotnih stroškov na neposredne in posredne. Neposredni stroški so tisti stroški, ki jih že v trenutku njihovega nastanka moremo povezovati z nastajajočimi poslovnimi učinki. Posrednih stroškov pa praviloma ni mogoče zajeti ob času njihovega nastanka, temveč jih moramo s ključi razporediti na posamezne poslovne učinke (Hočevár et al., 2000, str. 85).

Zgornjo obrazložitev delitve stroškov, na neposredne in posredne, lahko uporabimo tudi pri trgovskem blagu. Kot stroškovni nosilec pri trgovskem blagu se pojavlja posamezni artikel. Od vseh stroškov poslovanja je neposredni strošek le nabavna vrednost, ki jo lahko porazdelimo na posameznega nosilca oziroma na artikel. Vsi ostali stroški poslovanja so posredni ali splošni stroški. Za te je nemogoče ugotoviti, kateremu nosilcu se lahko pripišejo, zato se ti stroški pribijejo k nabavni vrednosti v obliki razlike v ceni, v tisti poslovni enoti, kjer so ti stroški nastali. Poslovne enote so opredeljene kot stroškovna mesta. Vsi posredni stroški podjetja so izvorni, za njih se točno ve, v kateri poslovni enoti so nastali in so knjiženi neposredno na posamezno stroškovno mesto. Podjetje Simtis je majhno družinsko podjetje, nima režijskih stroškov, vse se dogaja v poslovnih enotah, tako da ni izvedenih stroškov, ki bi bremenili posamezno poslovno enoto. Le redko se pojavi strošek, za katerega je potrebno po razdelilniku obremeniti posamezno poslovno enoto.

Trgovsko podjetje prodaja zalogo trgovskega blaga in vsi stroški poslovanja, neposredni in posredni, so povezani z zalogo blaga. V skupnih poslovnih odhodkih se delež posrednih stroškov, povezanih z zalogo, giblje okrog 28 %.



Analiza je pokazala, da so ti posredni stroški večinoma fiksni in na njih bistveno ne vpliva obseg zaloge blaga.

Podjetje je, v želji da ugotovi vsem zahtevam kupcev, z leti stalno povečalo zalogo blaga tako, da stroška zaradi premajhnega obsega zalog ni zaznati. Ocenjujejo, da je to stalno povečanje zalog privedlo do prevelikega obsega zalog in se zaradi tega pojavljajo likvidnostne težave.

Podjetje financira zaloge deloma iz lastnih virov in se strošek investiranega kapitala lahko šteje kot strošek zalog. S tem so povzročeni oportunitetni stroški ali izgubljen donos, ker bi podjetje lahko vložilo ta denar v druge naložbe.

Pojem oportunitetnih stroškov opredeljujejo Turk, Kavčič in Kokotec-Novak (2003, str. 108): pri poslovnih odločitvah se srečujemo s pojmom okoliščinskih (oportunitetnih) stroškov. Čeprav ti stroški niso knjigovodsko razvidovani, imajo lahko velik vpliv na poslovno odločitev. Opredeljeni so z zneskom, ki ga izgubimo zato, ker smo opustili neko različico v korist sprejete različice.

#### **4.1.3 Financiranje zalog**

Viri financiranja podjetja se delijo na lastniške in dolžniške vire. Lastniške vire zagotavlja lastnik podjetja, to je osnovni kapital, rezerve in nerazporejeni dobiček v kapitalu. Dolžniški viri financiranja so tuji viri, med seboj se razlikujejo glede na ročnost. Kratkoročni viri zapadejo do enega leta, pri dolgoročnih pa je zapadlost daljša od enega leta. Večji delež lastniškega financiranja v skupnih virih financiranja pomeni, da je podjetje finančno manj tvegano za upnike ter bolj tvegano za lastnika in obratno.

Prednost lastniškega financiranja se kaže v večji finančni trdnosti, manjši so stroški poslovanja, večji konkurenčni sposobnosti ter večji neodvisnosti od monetarnih ukrepov države (Koletnik, 1995, str. 200).

Obstaja zlato finančno pravilo, ki pravi, da naj bi se dolgoročna sredstva financirala z dolgoročni viri in kratkoročna sredstva s kratkoročnimi viri. Obseg in struktura sredstev podjetja ter obseg in struktura njihovih virov se ugotavlja iz bilance stanja podjetja na določen dan.

Slika 2 prikazuje razmerje med dolgoročnimi in kratkoročnimi sredstvi ter razmerje med dolgoročnimi in kratkoročnimi viri sredstev podjetja Simtis na dan 31. 12. 2015

Slika 2: Razmerje sredstev in virov sredstev v podjetju Simtis na dan 31. 12. 2015

Dolgoročna sredstva 8,25 %	Dolgoročni viri 24,37 %
Kratkoročna sredstva 91,75 %	Kratkoročni viri 75,63 %

Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Iz Slike 2 je razvidno, da ima podjetje na dan 31. 12. 2015, v strukturi sredstev 8,25 % dolgoročnih sredstev in 91,75 % kratkoročnih sredstev. V strukturi virov pa je 24,37 % dolgoročnih virov ter 75,63 % kratkoročnih. To pomeni, da je del kratkoročnih sredstev financiran z dolgoročnimi viri.

Tabela 12 prikazuje strukturo dolgoročnih in posameznih kratkoročnih sredstev v skupnih sredstvih ter strukturo posameznih dolgoročnih in kratkoročnih virov sredstev podjetja na dan 31. 12. 2015.

Tabela 12: Struktura sredstev in virov sredstev v podjetju Simtis na dan 31. 12. 2015

Opis	Znesek (v EUR)	Struktura (v %)
<b>A Dolgoročna sredstva</b>	<b>19.253</b>	<b>8,25</b>
<b>B Kratkoročna sredstva</b>	<b>213.547</b>	<b>91,75</b>
1. Zaloga blaga	160.616	68,79
2. Kratkoročne poslovne terjatve	36.153	15,48
3. Denarna sredstva	16.778	7,19
<b>C Kratkoročne AČR</b>	<b>677</b>	<b>0,29</b>
<b>SKUPAJ SREDSTVA</b>	<b>233.477</b>	<b>100,00</b>
<b>A Kapital</b>	<b>51.016</b>	<b>21,85</b>
<b>B Dolgoročne obveznosti</b>	<b>5.892</b>	<b>2,52</b>
<b>C Kratkoročne obveznosti</b>	<b>176.569</b>	<b>75,63</b>
1. Kratkoročne finančne obveznosti	37.590	16,10
2. Obveznosti do dobaviteljev	120.233	51,50
3. Druge kratkoročne obveznosti	18.746	8,03
<b>SKUPAJ VIRI SREDSTEV</b>	<b>233.477</b>	<b>100,00</b>

Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Iz tabele je razvidno da je 74,86 % ( $120.233 \cdot 100 / 160.616$ ) zaloge blaga financirano iz obveznosti do dobaviteljev. Če upoštevamo, da so zaloge blaga v bilanci stanja prikazane po nabavni vrednosti, obveznost do dobaviteljev pa je nabavna vrednost po računih, povečana za DDV, je ta odstotek nekoliko nižji. Povprečni DDV pri dobaviteljih je 16 %, obveznost do dobaviteljih brez DDV tako znaša 100.966 EUR.

Financiranje z obveznosti do dobaviteljev je za podjetje ugodna varianta financiranja zalog iz tujih virov. To vrsto financiranja lahko opredelimo kot blagovni kredit dobaviteljev, ki je brezplačen. Pri dobaviteljih podjetje kupuje blago z odlogi plačila; pri dobaviteljih z živilskim blagom je povprečen rok plačila 45 dni po dobavi, pri dobaviteljih s tekstilom in drugim blagom pa se giblje med 60 in 90 dni.

Včasih Simtis plačuje dobaviteljem takoj po dobavi blaga in pri tem prejme določen popust.

Kreditni pogoji, ki jih postavljajo dobavitelji, zajema določilo o višini popustov (diskontov) za prvih nekaj dni po izstavitvi računa ter siceršnji plačilni rok. Podjetje ima na voljo dve možnosti. Lahko izkoristi plačilni rok dobavitelja ali pa plača račun s popustom in se za preostalo obdobje do plačilnega roka zadolži pri banki. Odločitev o tem, ali je optimalneje izkoristiti plačilni rok ali plačati s popustom, je odvisna od višine odobrenega popusta in dolžine preostalega plačilnega roka. Primerjati je torej potrebno strošek, ki ga zahteva bančno financiranje, s stroškom, ki nastane, če podjetje ne izkoristi popustov odobrenih s strani dobaviteljev (Berk, Lončarski, & Zajc, 2004, str. 247).

Zaenkrat se podjetje ne odloča za predčasno plačevanje na temelju prikazanega izračuna, temveč takrat, ko ima za to denar in takrat, ko dobavitelj prizna izjemno visok popust.

Razen z blagovnim kreditom se zaloge financirajo s kratkoročnimi finančnimi viri. Vsako leto, pred šolsko sezono, se pojavi začasna potreba po virih in takrat podjetje najame pri banki kratkoročni kredit. Šolske učbenike podjetje plačuje založbam po predračunih in je najeti kredit namenjen za financiranje tovrstnih zalog. Med kratkoročnimi finančnimi obveznostmi v Tabeli 12, del obveznosti v višini 20.000 EUR predstavlja še neodplačan del glavnice kratkoročnega kredita banke. Preostali znesek obveznosti pa je kredit lastnika svojemu lastnemu podjetju. Lastnik podjetju ne zaračunava obresti, ni pa ta kredit povsem brezplačen. Po ZDDPO-2 (Ur.l. RS, št. 117/2006) mora podjetje za kredit med povezanimi osebami obračunati obresti po variabilni priznani obrestni meri in za tako obračunane obresti povečati davčno osnovo v davčni bilanci.

Določeno tekstilno blago podjetje prodaja na konsignacijo ali komisijo. Lastnik tega blaga je dobavitelj, dokler ga podjetje ne proda in odpokliče. Ta oblika prodaje je za podjetje zelo ugodna zaradi znižanja stroškov financiranja in tudi tveganja neprodanega blaga.

#### 4.1.4 Koeficient obračanja in dnevi vezave

Ključna kazalca za obvladovanje zalog trgovskega blaga sta koeficient obračanja zalog in dnevi vezave zalog.

»Koeficient obračanja zaloge trgovskega blaga je število, ki pove, kolikokrat se je zaloga obrnila v določenem časovnem obdobju, praviloma v enem letu« (Potočnik, 2001, str. 77):

$$Koz = \frac{Pr}{Z} \quad (1)$$

Kjer je:  $Koz$  – koeficient obračanje zaloge trgovskega blaga

$Z$  – povprečna vrednost zaloge trgovskega blaga v enem letu

$Pr$  – vrednost prodaje v enem letu

Za razliko od koeficienta obračanja zalog, ki nam pokaže kolikokrat se zaloga blaga obrne v enem letu ali krajšem obdobju, nam kazalec dnevi vezave zalog pokaže, koliko časa je določena količina sredstev vezana v zalogah. Izračuna se kot količnik med številom dni enega leta in letnim koeficientom obračanja.

Običajno se koeficient obračanja računa na letni ravni, za podrobno analizo kazalnikov pa se obračunava tudi mesečno. Smiselno je kazalnike spremljati več let zaporedoma in analizirati odstopanja. Če so ti višji v primerjavi s prejšnjim obdobjem, običajno to pomeni, da je podjetje bodisi boljše obvladovalo zaloge bodisi z istimi zalogami doseglo boljše prodajo. Povečanje koeficienta obračanja lahko pomeni tudi nezadostno nabavo blaga in zmanjšanje zalog, kar bi vplivalo na bodočo prodajo in izgubo kupcev. Pri padcu koeficienta obračanja zalog pa je potrebno biti predvsem pozoren na to, da ne bi prihajalo do kopičenja nekurantnih zalog.

Tabela 13 prikazuje obseg prodaje trgovskega blaga, povprečno zaloga ter izračunan koeficienta obračanja in dneve vezave zalog v letih 2013, 2014 in 2015 za podjetje Simitis.

*Tabela 13: Koeficient obračanja zaloge med letoma 2013 – 2015 v podjetju Simitis*

Opis /Leto	2013	2014	2015
Prodaja v obdobju (v EUR)	732.856	786.478	804.044
Povprečne zaloga (v EUR)	177.746	196.005	208.015
Koeficient obračanja	4,12	4,01	3,86
Dnevi vezave zalog	88	91	95

*Vir: Simitis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simitis d.o.o., 2013; Simitis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simitis d.o.o., 2014; Simitis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simitis d.o.o., 2015.*

Iz Tabele 13 je razvidno, da se je prodaja blaga z leti povečevala, vendar je zaloga naraščala hitreje, kar ima za posledico zmanjševanje koeficienta obračanja zalog, v povezavi s tem pa naraščanje števila dni, ko so sredstva vezana v zalogah. Prodaja in povprečna zaloga sta izračunani po prodajni vrednosti brez DDV.

Z obzirom na to, da ima podjetje v zalogi veliko število raznolikih artiklov in da posluje v treh različnih panogah, izračunani koeficient na ravni podjetja ne pove veliko. Za podrobno analizo gibanja prodaje, povprečne zaloge blaga ter izračun kazalnikov je iz vsake panoge izbrana ena poslovna enota.

Tabela 14 prikazuje prodajo in povprečno zalogo po posameznih mesecih za leto 2015 ter izračunan mesečni koeficient obračanja in dneve vezave zalog v podjetju Simtis za prodajni sortiment knjigarna.

*Tabela 14: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment knjigarna*

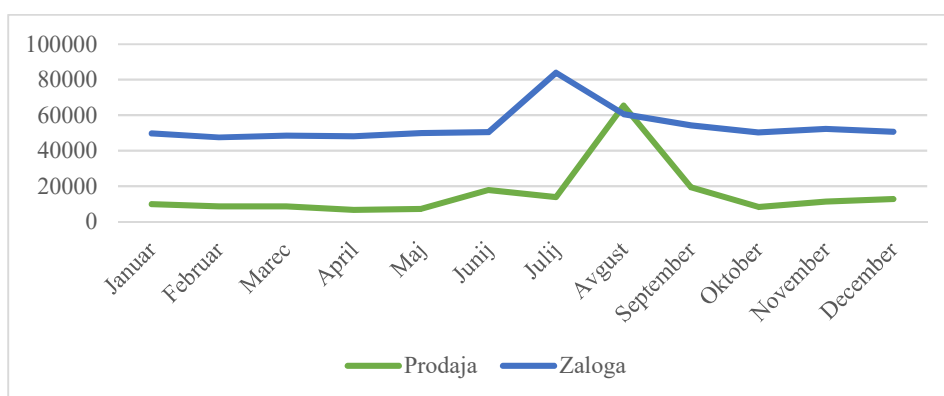
Mesec	Promet 2015 (v EUR)	Zaloga 2015 (v EUR)	K.o.	D.v.
Januar	9.838	49.741	0,20	152
Februar	8.559	47.448	0,18	166
Marec	8.559	48.492	0,18	170
April	6.607	48.080	0,14	218
Maj	7.120	49.937	0,14	210
Junij	17.909	50.434	0,36	84
Julij	13.844	84.021	0,16	182
Avgust	65.452	60.564	1,08	28
September	19.298	54.190	0,36	84
Oktober	8.246	50.325	0,16	183
November	11.343	52.270	0,22	138
December	12.761	50.712	0,25	119
SKUPAJ	189.536	53.851	3,52	102

**Legenda:** K.o. - koeficient obračanje; D.v. - dnevi vezave

*Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.*

Grafični prikaz gibanja prodaje in povprečne zaloge trgovskega blaga v Sliki 3 je narejen iz podatkov v Tabeli 14.

Slika 3: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment knjigarna



Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

V poslovni enoti knjigarna se zaloga blaga občutno zviša pred šolsko sezono v mesecu juliju, ko se nabavljajo učbeniki in šolske potrebščine, največja prodaja tega blaga pa sledi v avgustu in septembru. V teh mesecih je tudi koeficient obračanja najvišji, dnevi vezave zalog pa najnižji.

Tabela 15 prikazuje prodajo in povprečno zalogo po posameznih mesecih za leto 2015 ter izračunan mesečni koeficient obračanja in dneve vezave zalog v podjetju Simtis za prodajni sortiment tekstil.

Tabela 15: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment tekstil

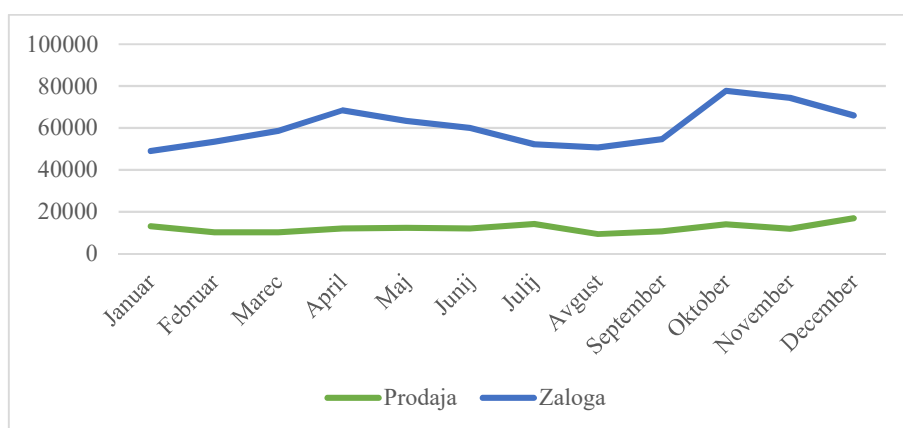
Mesec	Promet 2015 (v EUR)	Zaloga 2015 (v EUR)	K.o.	D.v.
Januar	13.073	48.993	0,27	112
Februar	10.210	53.481	0,19	157
Marec	10.216	58.633	0,17	172
April	12.009	68.425	0,18	171
Maj	12.377	63.475	0,19	154
Junij	12.097	60.027	0,20	149
Julij	14.192	52.287	0,27	111
Avgust	9.371	50.729	0,18	162
September	10.628	54.664	0,19	154
Oktober	14.023	77.720	0,18	166
November	11.961	74.424	0,16	187
December	16.912	65.958	0,26	117
SKUPAJ	147.069	60.735	2,42	149

Legenda: K.o. - koeficient obračanje; D.v. - dnevi vezave

Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Grafični prikaz gibanje prodaje in povprečne zaloge trgovskega blaga v Sliki 4 je narejen iz podatkov v Tabeli 15.

Slika 4: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis za prodajni sortiment tekstil



Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

V tekstilni panogi trend zviševanja zalog začne v mesecu aprilu ob menjavi zimske in poletne sezone in nato v oktobru in novembru, ko se nabavlja zimska konfekcija. Največja prodaja je v decembru zaradi prazničnih popustov, zato razprodaja zimske konfekcije v januarju ni več tako izrazita, kot je bila nekoč. V mesecu juliju je porast prodaje posledica poletne razprodaje, v oktobru pa se prodaja poveča zaradi začetka prodaje zimske konfekcije.

Tabela 16 prikazuje prodajo in povprečno zaloga po posameznih mesecih za leto 2015 ter izračunan mesečni koeficient obračanja in dneve vezave zalog v podjetju Simtis za trgovino z živili.

Tabela 16: Koeficient obračanja zaloge v podjetju Simtis za trgovino z živili

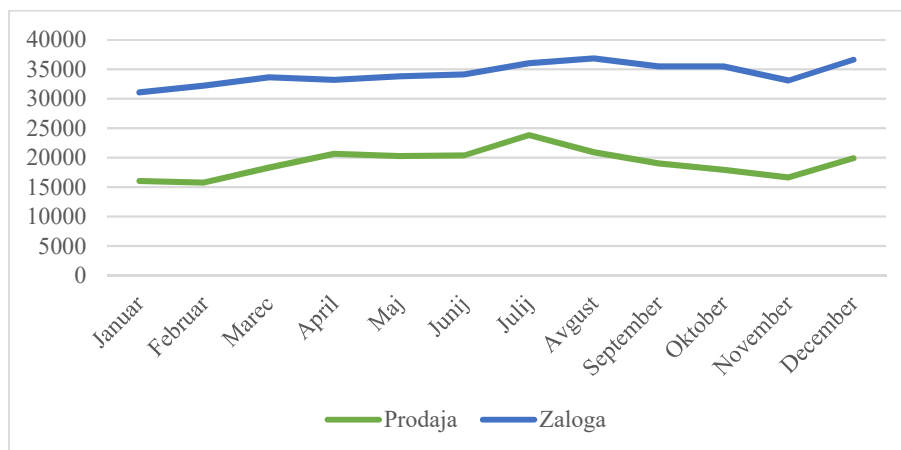
Mesec	Promet 2015 (v EUR)	Zaloga 2015 (v EUR)	K.o.	D.v.
Januar	16.036	31.098	0,52	58
Februar	15.784	32.240	0,49	61
Marec	18.338	33.666	0,54	55
April	20.666	33.234	0,62	48
Maj	20.276	33.814	0,60	50
Junij	20.380	34.141	0,60	50
Julij	23.826	36.078	0,66	45
Avgust	20.945	36.874	0,57	53
September	19.052	35.535	0,54	56
Oktober	17.930	35.497	0,51	59
November	16.638	33.115	0,50	60
December	19.887	36.661	0,54	55
SKUPAJ	229.785	34.329	6,69	54

**Legenda:** K.o. - koeficient obračanje; D.v. - dnevi vezave

Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.

Grafični prikaz gibanje prodaje in povprečne zaloge trgovskega blaga v Sliki 5 je narejen iz podatkov v Tabeli 16.

*Slika 5: Graf prodaje in zaloge v podjetju Simtis v trgovini z živili*



*Vir: Simtis d.o.o., Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o., 2015.*

V živilski panogi zaloga narašča in pada proporcionalno s prodajo. Za živilsko panogo je koeficient obračanja 6,69 nekoliko prenizek, vendar je potrebo upoštevati, da se v tej poslovni enoti prodaja tudi nekaj tekstilnega blaga in blago za široko rabo, to pa vpliva na kazalnike.

Iz prikazanih podatkov v tabelah po posameznih poslovnih enotah je razvidno, da se med posameznimi panogami izračuni močno razlikujejo. Koeficient obračanja zalog na letni ravni se giblje od 2,42 v tekstilu do 6,69 v poslovni enoti z živili.

## **4.2 Modeli uravnavanja zalog v teoriji in podjetju Simtis**

Obvladovanje zalog pomeni sprejemanje vseh pomembnih odločitev v zvezi z zalogami, da bodo te kljub temu, da so opredeljene kot strošek, prinašale podjetju dobiček. Cilj obvladovanja zalog je zadovoljiti vse zahteve kupcev, pri tem pa minimizirati stroške povezane z nabavo in držanjem zalog.

Za učinkovito obvladovanje zalog je na voljo več modelov uravnavanja zalog. Model za uravnavanje zalog je niz postopkov, metod in matematičnih izračunov za ugotavljanje optimalnega nivoja zalog. Teorija zalog se nenehno razvija, s tem pa nastajajo vedno novi modeli in število modelov za uravnavanje zalog, je tako veliko, da enotna klasifikacija ne obstaja. Vsem modelom pa je skupno to, da iščejo tisto količino zalog, kjer so stroški nabave in držanja zalog najnižji. Uporaba sodobnih modelov uravnavanja zalog ni možna brez računalniško podprtega informacijskega sistema.



Modeli uravnavanja zalog se razlikujejo z obzirom na to, če so zaloge povezane z neodvisnim ali odvisnim povpraševanjem.

Neodvisno povpraševanje je povpraševanje izven podjetja, je torej pod vplivom dejavnikov trga in zunaj kontrole proizvodnje. Ker to povpraševanje določajo subjekti izven podjetja, tega povpraševanja ni mogoče točno določiti, temveč ga moramo predvidevati. Med zaloge, povezane z neodvisnim povpraševanjem, spadajo zaloge dokončne proizvodnje in rezervni deli ter tudi komponente, ki se prodajajo na trgu (Rusjan, 2002 str. 135).

Odvisno povpraševanje se nanaša na proizvodna podjetja, to je povpraševanje po materialih, ki so potrebni za proizvodnjo in je pogojeno z obsegom proizvodnje.

Rusjan (2002, str. 141–160) navaja, da je povpraševanje lahko deterministično ali poznano in stohastično oziroma negotovo. Pri determinističnem povpraševanju se predpostavlja, da je količina zalog, ki bo potrebna v prihodnjih obdobjih, poznana z gotovostjo. V praksi se redko uporablja. Deli se na enakomerno in neenakomerno povpraševanje. Pri determinističnem enakomernem povpraševanju se uporablja sistem zalog s fiksnim obsegom naročil, ko ta pade na raven signalne zaloge. Obseg naročila je vnaprej izračunana ekonomsko optimalna količina naročila. Pri neenakomernem determinističnem povpraševanju je povpraševanje znano v določenem časovnem intervalu, vendar je neenakomerno razporejeno znotraj tega intervala, prisotna je sezonska komponenta. Danes je na trgu prisotno nepredvidljivo nihanje povpraševanja, zato podjetja v večini izbirajo stohastični model. Poznamo dva osnovna modela stohastičnega povpraševanja: enakomerno in povpraševanje za eno obdobje. Pri naročilu blaga za eno obdobje je zelo pomembna velikost enega naročila. Zaradi zastarelosti se blago ne more hraniti do naslednjega obdobja. Primer takega naročanja je naročanje časopisov, kruha, prazničnih izdelkov ipd. Posledice napačnega naročanja so stroški: če je naročilo premajhno, pride do stroškov izčrpanja zalog, če pa je preveliko pa strošek povzroča neprodana zalog. Za enakomerno stohastično povpraševanje se pojavlja vprašanje, kako pogosto naj se spremlja stanje zaloge. Obstajata dve metodi spremljanja zalog:

- Q sistem ali kontinuirano spremljanje zalog,
- P sistem ali periodično spremljane zalog.

Kontinuirano spremljanje je stalen pregled zalog, novo naročilo pa se sproži takrat, ko zaloga pade pod določeno raven. Za to metodo je značilno, da se vedno naroča enaka količina blaga, novo naročilo pa je možno v vsakem trenutku. Periodično spremljanje zalog se vrši v enakih časovnih intervalih, naročanje je ciklično in je za novo naročilo potrebno počakati do naslednjega pregleda zalog. Naročena količina v posameznem ciklu je različna, odvisna pa je od porabe v prejšnjem obdobju.

Simtis posluje z zalogo trgovskega blaga, ki je predmet neodvisnega povpraševanja. Poslovanje je pod vplivom dejavnikov trga, obstaja negotovost glede prihodnjega

povpraševanja, zato za podjetje velja stohastično povpraševanje. V določenih primerih pa je pri naročanju možno prepoznati sistem zalog po determinističnem povpraševanju.

Podjetje kontinuirano spremlja zalogo blaga, saj ima vpeljan računalniški sistem, ki v vsakem trenutku omogoča stalen pregled nad stanjem in gibanjem zalog. V izjemnih primerih zalogo pregleduje periodično in jo takrat naroča.

Blago v posameznih trgovinah, kakor tudi posamezni artikli znotraj trgovine, imajo specifične lastnosti glede njihovega spremljanja, naročanja in dobave. Zato v podjetju obstaja več različnih načinov spremljanja zaloge in naročanja blaga. Pri tem ne uporablja strogo določenega teoretičnega modela za upravljanje zalog temveč uporablja sebi prilagojene variante le-teh.

Nabava v trgovini na drobno temelji predvsem na pričakovani prodaji, spremljanju nakupnega vedenja potrošnikov ter izkušenj iz prejšnjih let. To velja pri naročanju nabavnega sortimenta blaga v posamezni trgovini.

Trgovsko podjetje mora uskladiti nabavni sortiment z registriranim predmetom poslovanja (Potočnik, 2004, str. 60). Avtor navaja, da trgovska podjetja nabavo načrtujejo glede na:

- stalnega sortimenta (neodvisno od modnih vplivov, zadovoljuje nujen potrebe potrošnikov);
- spremenljivega sortimenta (ponavljajoči se sortiment posamezne sezone, sortiment, povezan z modnimi trendi, lansiranjem novih izdelkov);

Oblikovanje nabavnega sortimenta pomeni, da podjetja izdelke in artikle sestavijo v privlačno celoto, ki zadovolji potrebe potrošnika in pospešuje prodajo.

Dimenzije nabavnega sortimenta so:

- širina,
- globina,
- cenovna in kakovostna dimenzija,
- gostota sortimenta.

V podjetju Simtis stalni sortiment pomeni izdelke, ki jih kupci kupujejo že leta in zato prevladuje v trgovinah z živili ter knjigarni, spremenljivi sortiment pa velja v trgovini s tekstilom.

V trgovinah z živili obstaja en strateški dobavitelj, to je franšizodajalec Mercator, pri katerem se naroča več kot polovica blaga. Naročanje blaga je tedensko in temelji na predvidevanem povpraševanju in na temelju porabe zaloge v preteklem tednu. Dobave blaga so redne, enkrat na teden ob istem terminu. Zato je varnostna zaloga razmeroma majhna, v

primeru, da pride do izčrpanja zalog pa je možna takojšnja dopolnitev zalog z nakupi v bližnji Cash&Carry prodajalni. Večjo varnostno zalogo je potrebno oblikovati za pijače v poletnih mesecih, ko se povpraševanje po teh izdelkih precej spreminja iz dneva v dan.

Kot franšiza Mercatorja ima podjetje določene ugodnosti ob nabavi blaga pri vseh večjih proizvajalcih in dobaviteljih v Sloveniji, ki je sicer glede na količino nabave, podjetje samo ne bi doseglo. Gre predvsem za nabavne cene in roke plačila blaga. Pri teh proizvajalcih ali dobaviteljih se nabavljajo kruh, mlečni izdelki, tobačni izdelki ipd.

Kot primer stohastičnega povpraševanja za eno obdobje, podjetje nabavlja kruh in pekovske izdelke. Dobavljene dnevne količine so enake in prihaja do razlik med dobavljeno količino in porabo. Če so te razlike večje in se ponavljajo, se korigira naročilo dnevnih dobav.

V trgovinah s tekstilom prevladuje spremenljivi sortiment in se spreminja z modnimi trendi. Večino blaga v tekstilni trgovini podjetje nabavlja dvakrat letno z zaključevanjem blaga pri dobaviteljih. Na ta način se naroča skoraj vsa konfekcija za sezono pomlad - poletje in sezono jesen - zima. Pred naročilom oziroma zaključevanjem v podjetju določijo širino sortimenta, na samem zaključevanju pa izbirajo globino in gostoto sortimenta. Širina sortimenta pomeni, katero blago bo naročeno in v kakšnem obsegu, npr.: plašči, jakne, obleke, krila, hlače, bluže. Globina je število različic istega izdelka, razlikujejo se po barvah in velikosti. Gostota sortimenta se kaže v komplementarnosti izdelkov, to pomeni, da se je možno celostno obleči s kombinacijo posameznih izdelkov. Pri naročanju tovrstnega blaga se ne posega preveč v globino izdelka, naročajo se minimalne količine istovrstnih oblačil. Podjetje prodaja konfekcijo srednjega in višjega cenovnega razreda, posluje v manjšem mestu, kjer je pestra ponudba pri kupcih dobro sprejeta. Blago se naroča šest mesecev pred prihajajočo sezono, zato se količina naročil določa predvsem na osnovi predvidenega bodočega povpraševanja in izkušnjah pretekle sezone. Zaloga tovrstnega blaga se ne spremlja z namenom nove nabave, ker proizvajalec izdelava samo naročena oblačila. Naročena količina blaga mora zadovoljiti povpraševanje za celo sezono. V primeru izčrpanja zalog podjetje ima izbrana dva dobavitelja, ki prodajata podobno blago na ambulantni način.

Kontinuirano se v trgovini s tekstilom spremlja zaloga hišnega tekstila in pozamenterije. Ko zaloga posameznih izdelkov pade na raven signalne zaloge, se takoj sproži novo naročilo.

Periodično se, enkrat na mesec, pregleduje zaloga perila in nogavic. Takrat se naročijo manjkajoči artikli ali posamezne številke artiklov. Višina naročila se določi glede povprečne porabe preteklega obdobja, upošteva pa se nekaj varnostne zaloge v primeru povečanega povpraševanja.

Način spremljanja in naročanja zalog v knjigarni lahko strnemo v tri osnovne modele.

Prvi način se uporablja pri večini artiklov, ki se prodajajo bolj ali manj enakomerno skozi celo leto. Bodoče povpraševanje je za neko obdobje možno precej natančno določiti, zato je

za to kategorijo najbolj primeren model ekonomsko optimalne količine naročila. Ta model je karakterističen za enakomerno deterministično povpraševanje.

Drugi način se uporablja pri nabavi šolskih potrebščin, ki se nabavlja enkrat na leto, vrhunec prodaje pa je poleti pred začetkom novega šolskega leta. Povpraševanje je možno približno napovedati na podlagi prodaje preteklih let. Zahtevano učno gradivo med posameznimi šolami se deloma razlikuje, zato se večina šolskih potrebščin nabavlja na osnovi predhodnega naročila kupcev. Način naročanja šolskih potrebščin lahko opredelimo kot model stohastičnega povpraševanja za eno obdobje.

V primeru večjega naročila blaga s strani posameznega kupca, pravne osebe, se uporablja sistem Just in time. Glede na zanesljive dobavitelje, ni potrebno ohranjati zalog določenih artiklov. Naročeno blago dobavitelj praviloma dobavi že naslednji dan.

### **4.3 Optimizacija zalog v teoriji in podjetju Simtis**

»Optimalne zaloge so tiste zaloge, pri katerih bodo ob maksimalni zanesljivosti poslovanja stroški zalog minimalni« (Završnik, 2008, str. 61).

Višina zalog se nenehno spreminja odvisno od prodaje in nabave zalog trgovskega blaga. Podjetje Simtis je za vsako trgovino določilo okvire, znotraj katerih naj bi se gibala optimalna višina zalog med letom in v času sezonskega naročila blaga.

Optimizacija zalog v podjetju se začne z obnovo prodane oziroma z novo nabavo, ko zaloga pade na določeno raven. Obstajajo različni sistemi za obnavljanje zalog. V trgovskih podjetjih kot je Simtis je v zalogi veliko število različnih artiklov in kot je opisano v poglavju uravnavanja zalog, znotraj posamezne panoge obstajajo različni sistemi spremljanja in naročanja trgovskega blaga, zato v podjetju ni mogoče vpeljati enotnega sistema za izračun optimalne zaloge oziroma optimalne količine naročila.

V teoriji obstaja več sistemov oziroma matematičnih modelov za izračun optimalne količine naročila. V trgovskih podjetjih sta v praksi najpogostejše uporabljeni klasični model ekonomsko optimalne količine naročila in model optimalne količine naročila z upoštevanjem količinskih popustov.

Model ekonomsko optimalne količine naročila je uporaben za odločanje o nabavi materiala izven podjetja, to je pri zunanjih dobaviteljih, za planiranje zalog dokončnih proizvodov in rezervnih delov v proizvodnih podjetjih, zalog v trgovini in storitvah. Pogoj za njegovo uporabo pa je enakomerna poraba navedenega (Rusjan, 2002, str. 143). Avtor dalje navaja, da ta model temelji na naslednjih predpostavkah:

- povpraševanje je enakomerno in poznano;
- nabavna cena enote nabavljenega blaga se ne spreminja s spreminjanjem obsega nabav;

- celotno naročilo je dostavljeno v istem trenutku;
- dobavni rok je poznan in zanesljiv, tako da lahko predvidimo termin, ko je potrebno izdati naročilo, da ne bi prišlo do izčrpanja zalog;
- strošek posameznega naročila je fiksni ne glede na obseg posameznega naročila;
- stroški zaloge predstavljajo linearno funkcijo obsega zalog;

Enačba za ekonomsko optimalno količino naročila, ki nam pokaže, kolikšno količino bomo vsakokrat nabavili, da bi stroške povezane z zalogo minimizirali je:

$$Q = \sqrt{\left(\frac{2DS}{V}\right)} \quad (2)$$

Kjer je: Q - količina vsakokratnega naročila

D - letno povpraševanje po zalogi

S - strošek posameznega naročila

V - letni strošek enote v zalogi

Povpraševanje in strošek enote v zalogi morata biti vedno izražena z enakim časovnim obdobjem.

V obravnavanem podjetju za določene skupine blaga obstaja enakomerno deterministično povpraševanje, ki je predpostavka za klasičen model ekonomsko optimalne količine naročila, vendar to metodo podjetje uporablja le izjemoma. Ta model, kot vsi modeli izračuna optimalne količine naročila vključujejo stroške naročanja in stroške zalog na enoto. Kot je opisano v poglavju o stroških zalog, blago naročajo zaposleni v posameznih poslovnih enotah in je težko določiti strošek zaloge na posamezen artikel. Pri izračunavanju optimalne količine naročila podjetje tovrstne stroške opredeli s približno oceno, ki pa ne daje povsem realnih končnih rezultatov.

Za enakomerno deterministično povpraševanje je značilno, poleg količine naročila, določanje točke ponovnega naročila. Obstaja enačba, po kateri se izračuna točka ponovnega naročila, vendar se podjetje tega ne poslužuje. Dobave blaga posameznih dobaviteljev so redne in terminsko vnaprej določene, tako da dobava izven teh terminov ni mogoča, izjema so redke tako imenovane urgentne nabave. Podjetje dnevno spremlja stanje zalog in ker za tovrstno skupino blaga obstaja dokaj enakomerno povpraševanje, mora paziti, da pravočasno odda naročilo.

Modela ekonomsko optimalne količine naročila ob upoštevanju količinskih popustov se podjetje ne poslužuje, ker glede na majhnost ne more naročiti tolikšne količine, da bi bilo s strani dobavitelja deležno količinskih popustov.

Od vseh modelov optimalnega naročanja blaga se podjetje poslužuje modela stohastično povpraševanje za eno obdobje. V tem primeru se blago naroča za eno obdobje in ni

vprašanje, kdaj naročiti, temveč koliko. Ta model podjetje uporablja pri določanju količin pri nabavi določenih šolskih potrebščin, pri nabavi prazničnih izdelkov, pri naročanju krofov ob pustu in podobno.

Kot je značilno za stohastično povpraševanje, točnega povpraševanja ne poznajo. Predvidevajo ga na osnovi povpraševanja pretekle sezone in se na podlagi tega odloča o količini naročila. Dejansko povpraševanje ni nikoli enako naročeni količini, ta je lahko večja ali manjša od naročene količine. V vsakem primeru pa pride do stroškov, stroška izčrpanja zalog ali do stroška presežene zaloge.

Do stroška izčrpanja zaloge tako pride, če naročimo premalo ( $D > Q$ ), v tem primeru govorimo o oportunitetnem strošku v višini izgubljenega prispevka  $h$  kritju po enoti. Do stroška presežene zaloge pa pride, če naročimo preveč ( $D < Q$ ), v tem primeru nastane strošek v višini nabavne cene ali razlike med nabavno in znižano ceno (Rusjan, 2002, str. 152).

#### **Primer 4.3.1:** Odločanje o količini nabave šolskih torb

Pred šolsko sezono podjetje nabavi šolske torbe, večino srednjega cenovnega razreda. V preteklih šolskih sezonah se je povprečno prodalo 50 torb iz tega cenovnega razreda. Dobavitelj je poslal ponudbo za prihajajočo sezono. Nabavna cena torbe je 36 EUR. Podjetje jih bo prodajalo v času šolske sezone po prodajni ceni 54 EUR, po končani sezoni pa zniža artikel za 40 %, na prodajno ceno in jih prodaja po 32,40 EUR.

V primeru izčrpanja zalog nastane oportuniteti strošek 18 eur na enoto. V primeru neprodane količine pa strošek presežene zaloge 3,6 EUR na enoto, to je razlika med nabavno in znižano ceno.

Podjetje se v tem primeru odloča za nabavno nekoliko večje količine navedenega artikla, saj se šolske torbe v manjših količinah prodajajo tudi izven šolske sezone. Za znižanje artikla se odloči zaradi vezave finančnih sredstev v zalogi in pa zaradi tega, ker je večina šolskih torb poslikana z aktualnimi motivi, ki v naslednji sezoni morebiti več ne bodo zanimivi.

#### **Primer 4.3.2:** Odločanje o količini nabave krofov na dan pusta

Povsem druga situacija je pri odločanju nabavne količine krofov na pustni dan. Podjetje na ta dan proda povprečno 800 krofov. Zaradi velike konkurenčnosti v živilski panogi se tudi manjša podjetja odločajo za nižje prodajne cene. Dobavitelji ob tej priložnosti ne znižujejo nabavne cene in celotno breme akcijske prodaje prevalijo na malega trgovca.

Nabavna cena krofa je 0,40 EUR, akcijska prodajna cena pa 0,45 EUR. V primeru da naročena količina poide, je strošek izčrpanja zalog 0,05 EUR na enoto. V primeru neprodane

zaloge se cena zniža eno uro pred zaprtjem trgovine za 50 %. V tem primeru je strošek presežene zaloge 0,175 EUR na enoto.

Podjetje v tem primeru naroča enake količine artikla kot v prejšnjih letih, saj je strošek presežene zaloge nekajkrat večji, vedno pa ostaja možnost, da preostanek zaloge ne bo prodan niti po nižani ceni in bo strošek še večji.

Nabava trговskega blaga odločilno vpliva na višino zaloge v podjetju, optimizacija zaloge pa se ne konča pri nabavi. Podjetje mora nenehno spremljati zaloge in pravočasno ukrepati. Optimizacijo zaloge Simtis izvaja na več načinov:

- z ugotavljanjem in odprodajo nekurantne zaloge;
- s premiki med trgovinami;
- dogovorjeno z dobavitelji o zamenjavi blaga;
- z nabavo blaga v času prodajne akcije pri dobavitelju.

Nekurantna zaloga se pojavlja predvsem v trgovinah z tekstilom. Blago se izloči in pozicionira za to določen prostor v trgovini. Cene se najprej znižajo za določen odstotek, ki še vedno prinaša minimalen zaslužek, nato na nabavno ceno in potem, če ni prodano, na ceno, za katero se predvideva, da bo blago prodano. Prodajno osebje se trudi, da izločeno blago čim prej proda, zato ga dnevno prelega na stojalih in policah, tako da je vsak dan v ospredju drug izdelek, da bi pritegnil kupca.

Optimizacijo zaloge podjetje rešuje s premiki blaga med trgovinami. Ko se ugotovi, da je prodaja nekega artikla v eni trgovini zastala, v drugi pa se ta artikel prodaja, se takoj premakne v tisto trgovino. Trgovine poslujejo sicer v različnih krajih, vendar so trgovine med seboj povezane in imajo medsebojni vpogled v zalogo ter si premikajo blago med sabo. Utečeni premiki blaga so značilni predvsem za trgovini z živili. Komercialna pakiranja določenih artiklov so prevelika glede na prodajo v eni trgovini, zato si naročeno blago trgovini razdelita s premikom.

Z nekaterimi dobavitelji oblačil, pri katerih se blago nabavlja z zaključevanjem, je dogovorjeno, da v koliko se določen artikel ne proda o tem trgovina obvesti dobavitelja. Dobavitelj razišče, ali se pojavlja povpraševanje po tem artiklu, pri katerem od njegovih drugih kupcev. V tem primeru se blago vrne dobavitelju po nabavi ceni, po kateri ga je podjetje kupilo. Pri določenih dobaviteljih živil pa je dogovorjeno, da artikle s pretečenim rokom uporabnosti zamenja z novimi, svežimi.

Na višino zaloge v podjetju odločilno vpliva predvsem nabavna vrednost blaga. Drugih neposrednih in posrednih stroškov, ki bi neposredno vplivali na višino zaloge, podjetje nima, zato veliko skrb posveča znižanju nabave vrednosti. Največji učinek pri tem dosega z nabavo blaga pri dobaviteljih ko ti dajejo akcijske popuste svojim kupcem.

Na primeru bom pojasnil, kako se podjetje odloča pri nabavi tovrstnih artiklov v večjih količinah. Podjetje je pri nabavi finančno omejeno, zato se med več izračunanimi različicami odloča, katere so bolj donosne. Pri teh akcijskih nakupih se odloča in naredi izračune za izdelke, ki bodo v določenem obdobju z gotovostjo prodani in ni bojazni, da bi zastarali ali bi pretekel rok njihove uporabe.

Mercator v svojem katalogu, praviloma trikrat letno, oglašuje akcijsko ceno za kavo Barcaffè 100 g za končne potrošnike. Akcijske cene v katalogu veljajo tudi v franšiznih prodajalnah. Ob nabavi artikla v času akcije dobavitelj zniža nabavno ceno. V podjetju mesečno prodajo povprečno 500 kosov kave Barcaffè 100 g. Da bi zaloga zadostovala od ene do druge akcije je potrebno nabaviti 2.000 kosov.

Tabela 17 prikazuje nabavno in prodajno ceno ter razliko v ceni za Barcaffè 100 g v redni prodaji, prodaji v času akcije ter prodaji po koncu akcijske prodaje.

*Tabela 17: Nabavna in prodajna cena za kavo Barcaffè 100 g*

	<b>Nabavna cena (v EUR)</b>	<b>Prodajna cena (v EUR)</b>	<b>RVC na enoto (v EUR)</b>	<b>RVC (v %)</b>	<b>MPC (v EUR)</b>
Redna cena	0,9603	1,0502	0,0899	9,36	1,15
Akcijska cena	0,8441	0,9041	0,0600	7,11	0,99
Cena po končani akciji	0,8441	1,0502	0,2061	24,42	1,15

**Legenda:** RVC. – razlika v ceni; MPC – maloprodajna cena

*Vir: Simtis d.o.o., Kartica gibanja artikla podjetja Simtis d.o.o., 2015.*

Akcijska prodaja kave traja en teden, v času akcije se povpraševanje po izdelku poveča. Ob koncu akcije na zalogi ostane 1800 kosov kave. Po končani akciji podjetje nivelira oziroma poveča prodajno ceno, na tisto pred akcijo. Zalogo naprej prodaja po redni maloprodajni ceni 1,15 EUR. Razlika v ceni je v tem primeru 24,42 % ali 0,2061 EUR na enoto, namesto 9,36 % ali 0,0899 EUR na enoto.

Izračun donosa pri nabavi kave po akcijski ceni dobavitelja:

- 1.800 kos x 0,2061 EUR = 370,98 EUR
- 1.800 kos x 0,0899 EUR = 161,82 EUR
- Razlika ali donos 209,16 EUR

Kot je prikazano na primeru kave, podjetje podobne izračune naredi pri akcijski nabavi pijač, artiklih, pri katerih je količinsko velika prodaja, razlika v ceni pa razmeroma majhna in pa pri čistilih ter toaletnih potrebščinah, kjer je razlika v ceni velika, količinska prodaja pa manjša.



Zaradi nabave blaga v času akcije pri dobaviteljih so povprečne zaloge v živilskih trgovinah nekoliko višje, koeficient obračanja pa nižji kot v panogi. Z vidika optimalne zaloge pa je z takim ravnanjem dosežena večja gospodarnost, razen stroška vezave finančnih sredstev, sicer te zaloge ne povzročajo drugih stroškov.

## **SKLEP**

Trgovsko podjetje Simtis zaradi narave svojega poslovanja mora razpolagati z veliko količino zalog. V zalogah so vezana sredstva podjetja, ki se s prodajo blaga povrnejo, pri tem pa podjetje ustvarja dobiček. Zaloge imajo velik vpliv na rezultate poslovanja, zato mora biti podjetje zelo pozorno na obvladovanje zalog. Za obvladovanje zalog obstajajo sistemi kontrole zalog in modeli uravnavanja zalog. Temeljni cilj obvladovanja zaloga je iskanje optimalnega obsega zalog, zadostnega za nemoteno poslovanje in zadovoljevanje vseh potreb kupcev, ki bodo povzročale najnižje možne stroške.

Učinkovito obvladovanje zalog ni možno brez informacijskega sistema. V podjetju imajo vzpostavljena dva sistema, računalniški program za trgovine in računalniški program za računovodstvo. Programa sta med sabo povezana v tem smislu, da se podatki iz trgovin dnevno prenašajo v računovodstvo, vendar se v glavno knjigo samodejno ne knjižijo. Potrebno jih je ponovno vnašati v glavno knjigo. Pomanjkljivost pri tem je dodatno delo, hkrati pa pri prepisovanju podatkov lahko pride tudi do napak. Trgovinski računalniški program podjetje uporablja za vodenje zalog blaga, ki v vsakem trenutku omogoča vpogled v stanje zalog in izračuna pomembne kazalnike potrebne za odločanje.

Za obvladovanje zalog zaposleni potrebujejo čim več podatkov in informacij o stanju zalog, njihovem gibanju, finančnem položaju in razpoložljivih sredstvih za nabavo nove zaloge. Pomemben del teh informacij zagotavlja računovodstvo. Računovodstvo zbira in obdeluje podatke o poslovnih dogodkih, ki nastajajo v trgovini. Dnevno se knjiži nabava blaga, prodaja blaga in vse spremembe povezane z zalogo blaga, kot odpis blaga, spremembe cen, premiki blaga pa se knjižijo mesečno na podlagi mesečnih obračunov. V diplomskem delu sem opisal nastanek posameznega dokumenta od prevzema blaga v trgovini, vseh sprememb vrednosti zaloge do prodaje blaga in zmanjšanja zalog v trgovini. Na primerih sem pokazal, kako se posamezni dokument ali mesečni obračuni knjižijo v glavni knjigi. Mesečno se stanje zaloge v glavni knjigi primerja s TDR knjigo, v katero se dnevno evidentira vsaka sprememba zaloge posamezne trgovine. Obvezno, najmanj enkrat letno, se z inventuro primerja dejansko stanje zaloge s knjigovodskim stanjem.

Računovodski izkazi se sestavljajo ob koncu poslovnega leta iz podatkov glavne knjige. Zaloga blaga se pojavlja v obeh računovodskih izkazih, v vsakem v drugi pojavni obliki. V izkazu uspeha kot nabavna vrednost prodane zaloge v obračunskem obdobju, v bilanci stanja pa je prikazano stanje zaloge na dan obračuna. Iz izkaza uspeha je razvidno, da nabavna vrednost presega 70,00 % vseh poslovnih odhodkov. V bilanci stanja zaloga trgovskega

blaga predstavlja pretežni del sredstev podjetja, ta delež se z leti povečuje in v letu 2015 zaloge dosega 75,20 % kratkoročnih sredstev in 68,79 % vseh sredstev podjetja. Podatki kažejo, kako pomembno je obvladovati zaloge. Nabavna vrednost v izkazu uspeha odločujoče vpliva na poslovni rezultat, bilanca stanja pa kaže, koliko finančnih sredstev je vezano v zalogi.

V zvezi s stroški zalog ugotavljam, da je edini neposreden strošek pri zalogi nabavna vrednost blaga oziroma tista, ki jo podjetje plača dobavitelju. Neposrednih ali odvisnih stroškov pri nabavi podjetje nima. Stroški zalog, razen odpisa blaga, so fiksni stroški in se ne spreminjajo z obsegom zalog. Stroški poslovanja so posredni stroški in se krijejo iz razlike v ceni, ki se približa na nabavno ceno, da se dobi prodajna cena blaga. Razlika v ceni mora biti dovolj visoka, da pokrije vse stroške poslovanja in ustvari načrtovan dobiček, z druge strani pa ne previsoka, da je podjetje cenovno konkurenčno.

V podjetju se trudijo, da ugodijo potrebam in željam kupcev. Ponudbo prilagajajo potrebam vsakega posameznega kupca, kar pa vedno ni dobičkonosno. V preteklosti so v podjetju nenehno širili sortiment blaga, s tem pa povečevali tudi zaloge. Vse to je privedlo do prevelikega obsega zalog in se občasno pojavljajo likvidnostne težave.

Potrebna je temeljita analiza zalog, saj te odločilno vplivajo na poslovni rezultat. Najpogosteje uporabljen kazalec za kontrolo zalog je koeficient obračanja zalog in z njim v povezavi dnevi vezave zalog. Izračunani koeficienti obračanja zalog po posameznih panogah v podjetju so prenizki in posledično temu dnevi vezave zalog predolgi. To pomeni, da so zaloge prevelike in jih je potrebno zmanjšati. To še posebej velja za trgovino s tekstilom in knjigarno. Drugo vprašanje je, katere zaloge so previsoke in za koliko. Najslabše v tem primeru bi bilo, da se vse zaloge enakomerno zmanjšajo. Zaloge se ne smejo rezati, temveč jih je potrebno optimirati.

V trgovinah je veliko število raznovrstnih artiklov in izračunani koeficient za celotno zalogo v posamezni trgovini ima majhno izrazno moč. Različni artikli imajo različne značilnosti, ki vplivajo na hitrost njihovega obračanja. Zato je potrebno najprej zalogo razvrstiti v skupine, kar bo olajšalo spremljanje zalog. Razvrščanje artiklov po ABC metodi bi verjetno bilo oteženo z obzirom na veliko število artiklov in določanje njihove večje ali manjše pomembnosti. Najbolj učinkovita bo razvrstitev zaloge po blagovnih skupinah, kar omogoča tudi računalniški program, ki se uporablja v trgovini. Po razvrstitvi zaloge v skupine se je potrebno osredotočiti bodisi na tiste blagovne skupine, pri katerih je koeficient obračanja najnižji, bodisi na tiste blagovne skupine, ki predstavljajo največji odstotek vrednosti zalog. Za posamezno blagovno skupino bo lažje ugotoviti, ali je njihova narava taka, da se zaloga počasneje obrača ali pa se znotraj te skupine skriva nekurantno blago. Morebiti pa je le nabavljenega preveč blaga z obzirom na povpraševanje.

Koristno bi bilo, da se za vsako blagovno skupino izračuna ciljni koeficient obračanja in se na osnovi tega na novo določi optimalna zaloga posamezne trgovine oziroma plan zalog.

Izračuni kažejo, da so sredstva predolgo vezana v zalogah. Že mali porast koeficienta obračanja pomeni velik prihranek denarja.

Če izhajamo iz podatkov za tekstilno trgovino, da je letni promet 147.069 EUR, povprečna zaloga 60.735 EUR, koeficient na letni ravni 2,42 in dnevi vezave povprečno 149 dni, lahko prikažem, da minimalno skrajšanje vezave sredstev pomeni veliko pri znižanju zaloge.

Za izračun ciljnega koeficienta se najprej morajo določiti dnevi vezave zalog. V primeru, da se dnevi vezave zmanjšajo za 19 dni, je ciljni koeficient obračanja naslednji:

- Ciljni koeficient obračanja:  $365 \text{ dni} / 130 \text{ dni} = 2,81$  dni
- Optimalna zaloga v tem primeru bi bila:  $147.069 / 2,81 = 52.338 \text{ EUR}$

Z minimalnim zvišanjem koeficienta obračanja in skrajšanjem vezave sredstev v zalogi bi se zaloga zmanjšala za 8.397 EUR ali 13,82 %.

Podjetje posluje z zalogo trgovskega blaga, ki je predmet neodvisnega povpraševanja. Posamezne skupine blaga imajo specifične lastnosti glede njihovega spremljanja, naročanja in dobave, zato podjetje uporablja različne metode uravnavanja zalog neodvisnega povpraševanja. Pri tem se ne drži strogo določenih teoretskih modelov, temveč uporablja sebi prilagojene variante teh modelov. Nabava temelji predvsem na predvidevanem povpraševanju in izkušnjah preteklih let. Predvidevanje povpraševanja pa temelji na subjektivni oceni zaposlenih, ki so v neposrednem stiku s kupci. Zaloge spremljajo kontinuirano, določene skupine blaga pa pregleduje periodično.

Kontinuirano spremljanje zalog je zelo pomembno zaradi njihove optimizacije. Podjetje optimizacijo zalog izvaja z optimalno količino nabave, s premiki blaga med trgovinami, ugotavljanjem in odprodajo nekurantne zaloge ter nabavo blaga v času prodajnih akcij pri dobaviteljih.

Kot nekurantno blago v podjetju opredeljujejo tisto, ki ostaja na zalogi več kot pol leta in se predvideva, da se tudi v bodoče ne bo prodajalo po redni prodajni ceni. Nekurantno blago se izloča in znižuje dvakrat letno, po zaključku sezonskega znižanja in ob inventuri. Z obzirom na to, da nekurantna zaloga veže denarna sredstva, je slednjo potrebno redno izločati in odprodajati, ne le dvakrat na leto. Denar pa naj se uporabi za bolj donosne zadeve, na primer za več nabav v času akcijskih prodaj pri dobavitelju.

Obravnavano podjetje posluje v najmanj razviti regiji Slovenije, kjer je življenjska raven oziroma kupna moč temu primerna. V prihodnje ni možno pričakovati bistvenega povečanja prodaje in s tem rešiti nesorazmerja med prodajo in povprečno zalogo. Koeficient obračanja je potrebno povečati z optimizacijo zalog. Potrebno je določiti strategijo obvladovanja zalog, kot navodila zaposlenim, kako v bodoče ravnati z zalogami. Nabava mora biti usklajena s prodajo. Od pravočasne in učinkovite nabave je odvisen uspeh pri prodaji. Blago v trgovinah

nabavljajo zaposleni in ti se morajo zavedati, da obvladovanje zalog prinaša koristi vsem, lastniku, zaposlenim in tudi kupcem.

## LITERATURA IN VIRI

1. Bastič, M. (2003). *Izvedbeni management*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
2. Berk, A., Lončarski, I., & Zajc, P. (2004). *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Grintal, B. (2011). *Upravljanje zalog*. Ljubljana: Zavod IRC. Najdeno 6. junija 2016 na spletnem naslovu [http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva\\_ESS/Impletum/IMPLETUM\\_101EKONOMIST\\_Upravljanje\\_zalog\\_Grinta1.pdf](http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva_ESS/Impletum/IMPLETUM_101EKONOMIST_Upravljanje_zalog_Grinta1.pdf)
4. Hočevar, M., Glažar, T., Gostiša, M., Okorn, T., & Ravnik, M. (2005). *Praktični vodič po računovodstvu*. Ljubljana: Verlag Dashöfer.
5. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2000). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Koletnik, F. (1995). *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
7. Kotler, P. (1996). *Marketing Management*. Ljubljana: Slovenska knjiga.
8. Mayr, B. (2000). *Računovodske informacije*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
9. Mayr, B., & Kamenšek, D. (b.l.). Branje računovodskih poročil. *Visoka šola za računovodstvo*. Najdeno 15. avgusta 2016 na spletnem naslovu <http://www.vsr.si/clanki/Bilanca%20stanja.pdf>
10. Potočnik, V. (1998). *Poslovanje trgovskih podjetij*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Potočnik, V. (2001). *Trgovinsko poslovanje*. Novo mesto: Visoka šola za upravljanje in poslovanje.
12. Potočnik, V. (2002). *Nabavno poslovanje s primeri iz prakse*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Potočnik, V. (2004). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Pravilnik o spremembah in dopolnitvah pravilnika o vodenju evidenc v trgovini. *Uradni list RS št. 71/2003*.
15. Pravilnik o vodenju evidenc v trgovini. *Uradni list RS št. 51/1999*.
16. Pučko, D., & Rozman, R. (1996). *Ekonomika in organizacija podjetja. Knj. 1, Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Rebernik, M. (2008). *Ekonomika podjetja* (4. izd.). Ljubljana: GV Založba.
18. Rusjan, B. (2002). *Management proizvodnje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Simtis d.o.o. (2013). Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o. za leto 2013. Ljutomer: Simtis d.o.o.
20. Simtis d.o.o. (2014). Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o. za leto 2014. Ljutomer: Simtis d.o.o.
21. Simtis d.o.o. (2015). Letno poročilo podjetja Simtis d.o.o. za leto 2015. Ljutomer: Simtis d.o.o.

22. Simtis d.o.o. (2015). *Kartica gibanja artikla podjetja Simtis d.o.o.* (interno gradivo). Ljutomer: Simtis d.o.o.
23. Simtis d.o.o. (2015). *Saldakonti dobaviteljev podjetja Simtis d.o.o.* (interno gradivo). Ljutomer: Simtis d.o.o.
24. Slovenski inštitut za revizijo. (2016). *Pravila skrbnega računovodenja*. Najdeno 18. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/standardi/psr-2016.pdf>
25. Slovenski računovodski standardi 2016. *Uradni list RS št. 95/2015*.
26. Tekavčič, M. (1997). *Obvladovanje stroškov*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
27. Turk, I. (2000). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe druga izdaja*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
28. Turk, I., Kavčič, S., & Kokotec-Novak, M. (2003). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
29. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M., Koželj, S. & Odar, M. (2004). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
30. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2). *Uradni list RS št. 117/2006*
31. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS št. 42/2006*.
32. Zakon o trgovini (ZT-1). *Uradni list RS št. 24/2008*.
33. Završnik, B. (2008). *Management nabave in oskrbe verig*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

## **PRILOGA**





## **PRILOGA 1: Seznam uporabljenih kratic in okrajšav**

D.v.	Dnevi vezave zalog
DDV	Davek na dodano vrednost
EAN ( <i>European article numbering</i> )	Evropska črtna koda
EU	Evropska unija
EUR	Evro
K.o.	Koeficient obračanja
MPC	Maloprodajna cena
PSR	Pravilnik skrbnega računovodenja
RVC	Razlika v ceni
SRS	Slovenski računovodski standardi
TDE	Evidenca o nabavi in prodaji blaga na debelo
TDR	Evidenca o nabavi in prodaji blaga na drobno
TRR	Transakcijski račun
TS	Evidenca o prodaji opravljenih storitev
ZDDV	Zakon o davku na dodano vrednost
ZDDPO	Zakon o davku na dohodek pravnih oseb
ZGD	Zakon o gospodarskih družbah
ZT	Zakon o trgovini